

**EVALUACION. 360**  
EVALUACIONES DESEMPEÑO

No. Identificación :	0915847255
Nombres :	ACAITURRI VILLA
Apellidos :	CAMPS JOSE LUIS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR
Nivel Jerárquico :	GERENCIA
Jefe Inmediato :	LUIS ARTURO ESCOBAR
Area de Estudio :	COMERCIO INT./EXT.
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

**Peso de las Evaluaciones:**

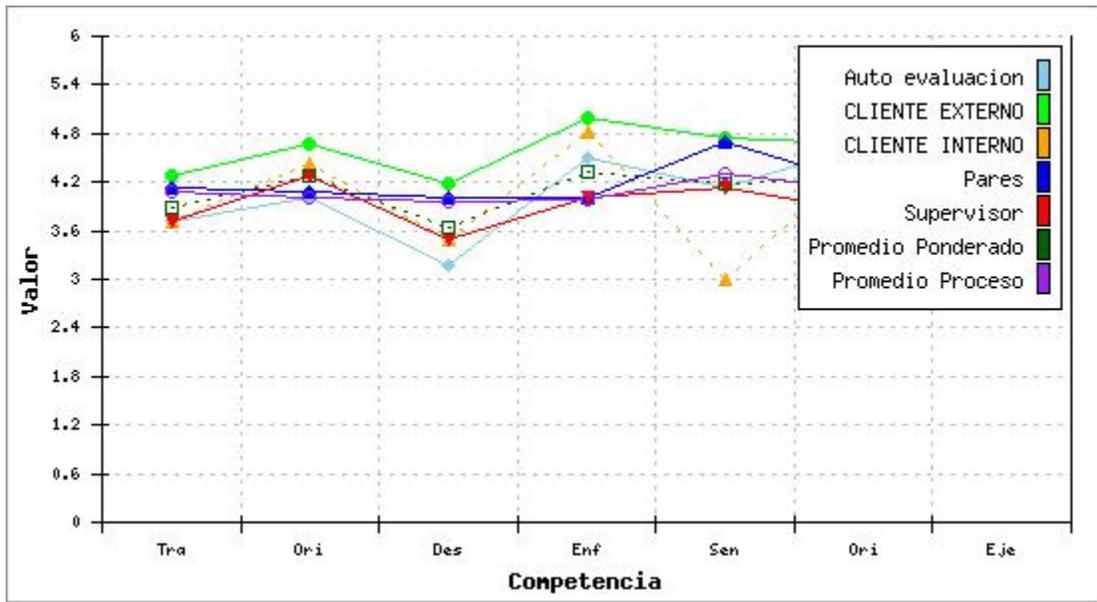
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Pares	21.43%	2	2
Supervisor	35.71%	1	1
Cliente Interno	14.29%	1	1
Autoevaluacion	14.29%	1	1
Cliente Externo	14.29%	1	1

### EVALUACION. 360 EVALUACIONES DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.02
Cliente Externo	4.51
Cliente Interno	4.11
Pares	4.15
Supervisor	3.92
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.62



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Externo	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	3.71	4.29	3.71	4.14	3.71	3.89	4.07
2 Orientación al cliente interno y externo	4.00	4.67	4.43	4.07	4.29	4.27	4.01
3 Desarrollo de CH	3.17	4.17	3.50	4.00	3.50	3.65	3.95
4 Enfoque a la calidad	4.50	5.00	4.83	4.00	4.00	4.33	3.99
5 Sensibilidad social y ambiental	4.13	4.75	3.00	4.69	4.13	4.17	4.30
6 Orientación a resultados	4.67	4.67	4.50	4.17	3.83	4.24	4.10
7 Ejecución	4.00	4.00	4.80	4.00	4.00	4.11	4.16



### EVALUACION. 360 EVALUACIONES DESEMPEÑO

#### Trabajo en equipo (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.71
Cliente Externo	4.29
Cliente Interno	3.71
Pares	4.14
Supervisor	3.71
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	4.07



#### Orientación al cliente interno y externo (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.67
Cliente Interno	4.43
Pares	4.07
Supervisor	4.29
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.01



#### Desarrollo de CH (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.17
Cliente Externo	4.17
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.95



#### Enfoque a la calidad (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.83
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	3.99



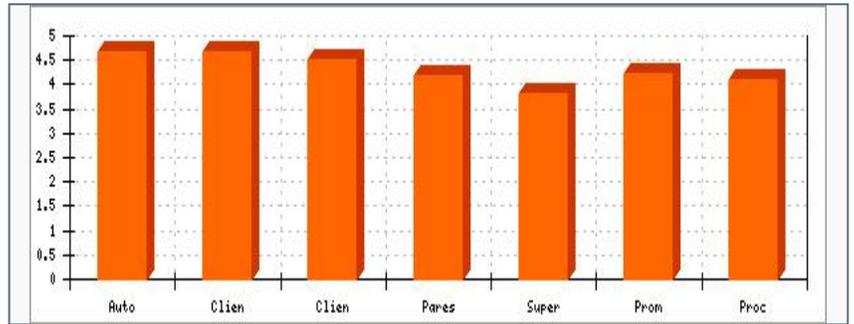
#### Sensibilidad social y ambiental (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.13
Cliente Externo	4.75
Cliente Interno	3.00
Pares	4.69
Supervisor	4.13
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.30



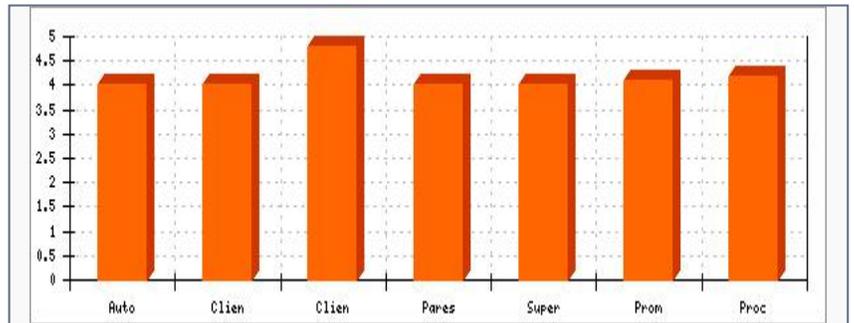
#### Orientación a resultados (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Externo	4.67
Cliente Interno	4.50
Pares	4.17
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.10



#### Ejecución (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	4.80
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.16



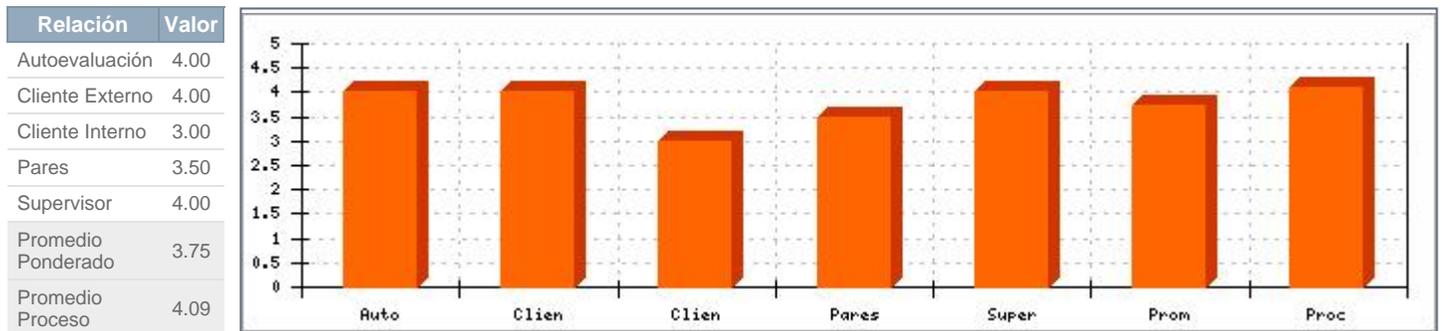
## EVALUACION. 360 EVALUACIONES DESEMPEÑO

### Trabajo en equipo

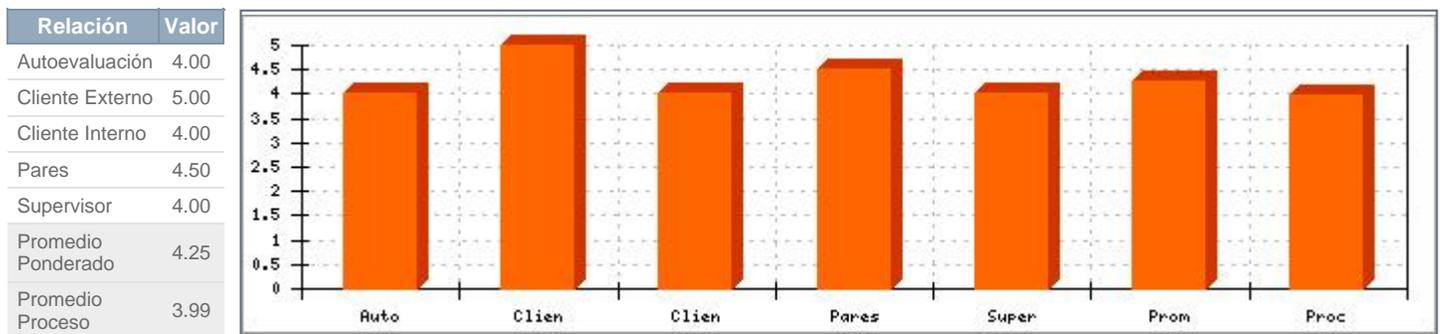
1.- 1.-Promueve la colaboración y trabajo conjunto entre las áreas con las que tiene contacto . (4.25)



2.- 2.-Se mantiene enterado de la información relevante de la empresa y la transmite a sus colaboradores. (3.75)

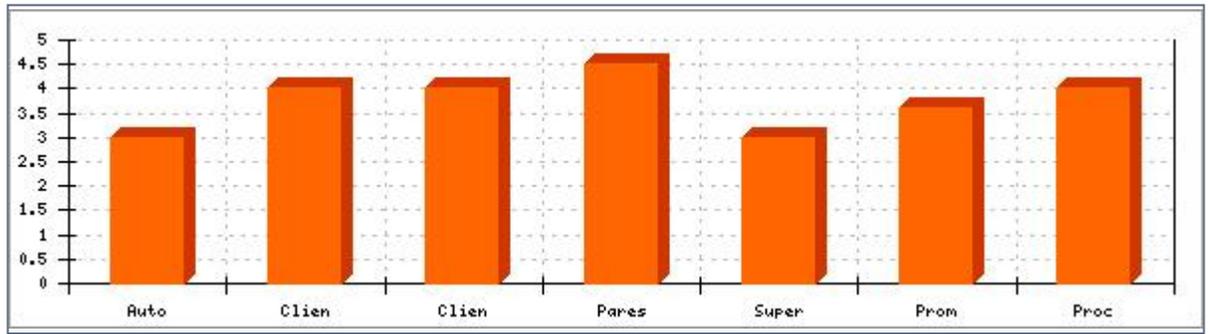


3.- 3.-Orienta y motiva a todos los integrantes al logro del fin común del equipo. (4.25)



4.- 4.-Resuelve positivamente los conflictos en su equipo de trabajo . (3.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.61
Promedio Proceso	4.00



5.- 5.-Escucha, respeta y valora las ideas propuestas de los colaterales o miembros del equipo. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.92



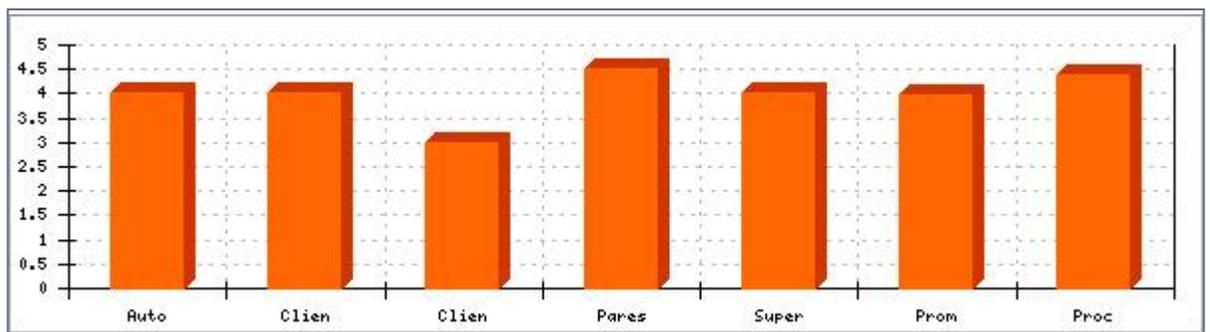
6.- 6.-Reconoce continuamente a sus colaboradores de manera verbal o escrita al haber obtenido algún logro en la realización de sus funciones. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.91



7.- 7.-Es abierto y amable con los colaboradores, los escucha y es sensible a sus necesidades personales y laborales. (3.96)

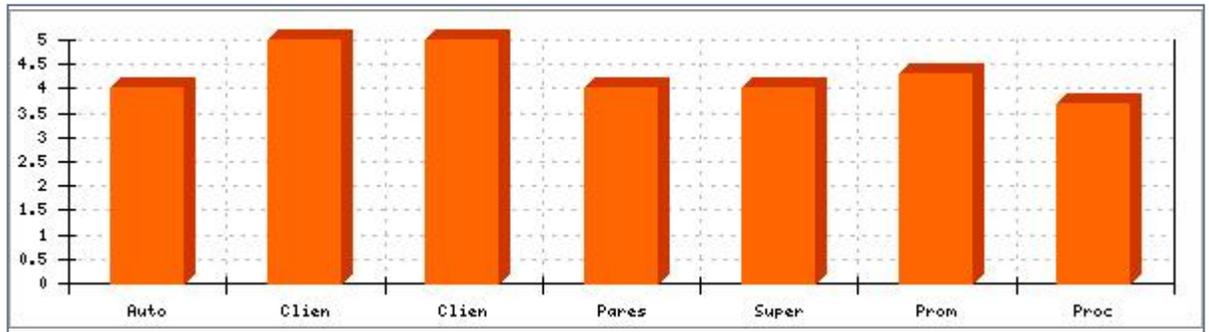
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	4.37



### Orientación al cliente interno y externo

8.- 1.-Genera mecanismos para conocer el nivel de satisfacción del cliente . (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	3.68



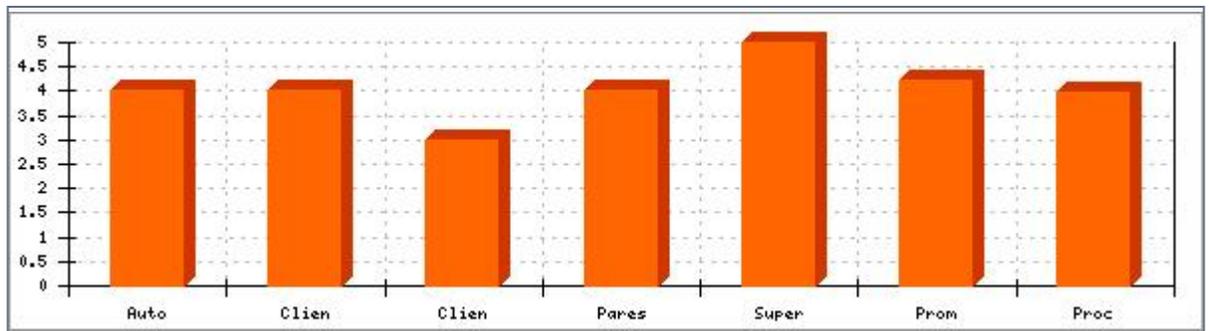
9.- 2.-Dedica tiempo a escuchar y estar en contacto con los clientes . (4.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.64
Promedio Proceso	3.94



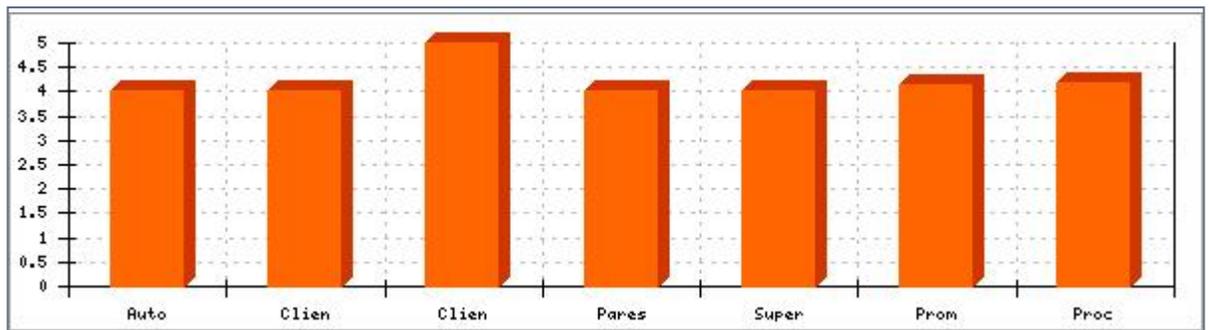
10.- 3.-Ayuda a los clientes a detectar necesidades no expresadas verbalmente o que pudieran presentarse en el futuro . (4.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.21
Promedio Proceso	3.98



11.- 4.-Fomenta en su equipo la orientación de servicio con el fin de asegurar el cumplimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes. (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.16



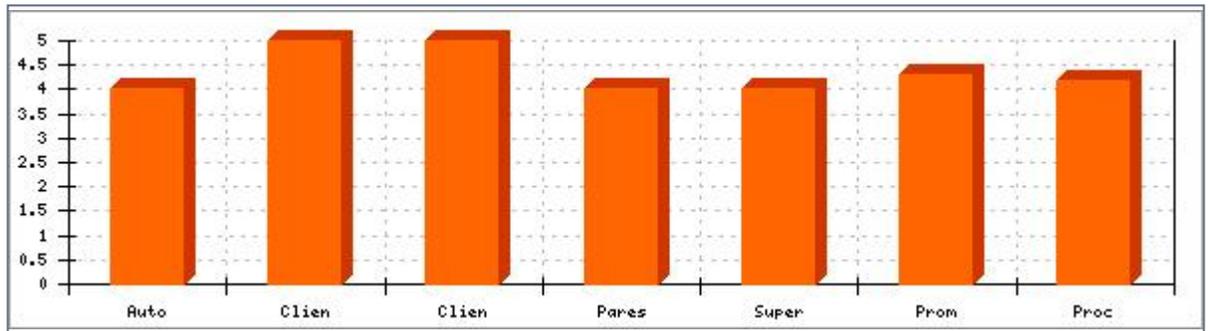
12.- 5.-Realiza propuestas para mejorar los productos y servicios que incrementen la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de la empresa. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.03



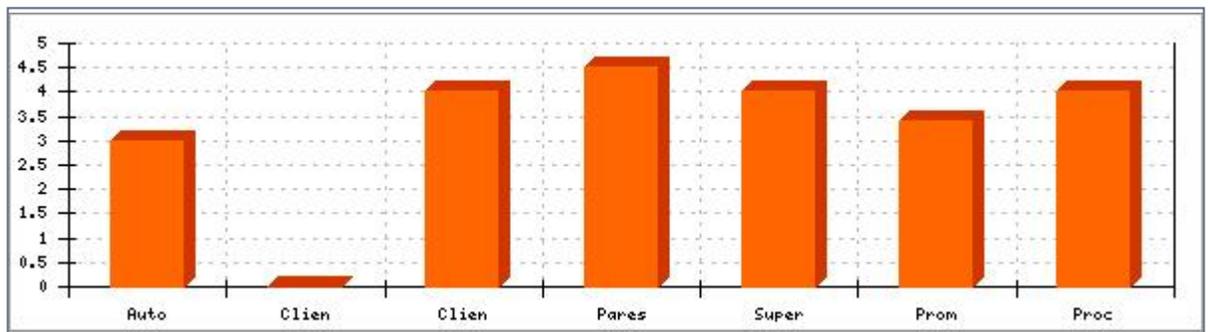
13.- 6.-Busca mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos cuidando las relaciones. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.16



14.- 7.-Fomenta en su equipo la actitud de buscar la solución a los problemas del cliente o proveedor en donde se negocien beneficios para él y para la empresa (3.39)

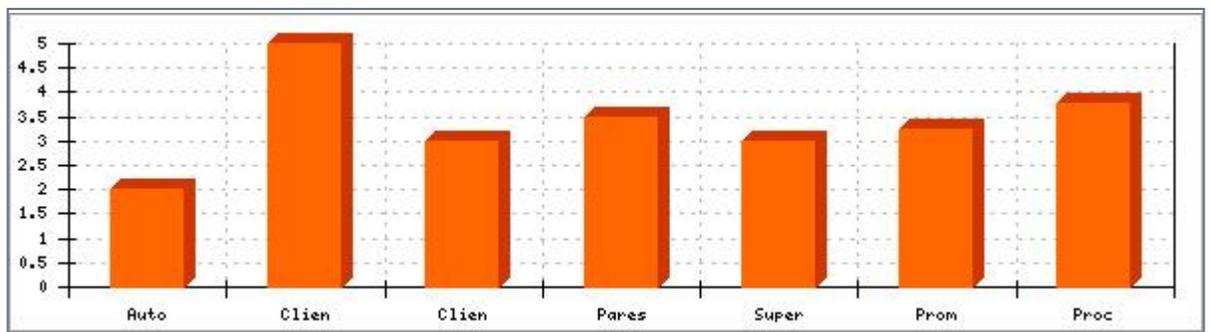
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	0.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	4.01



### Desarrollo de CH

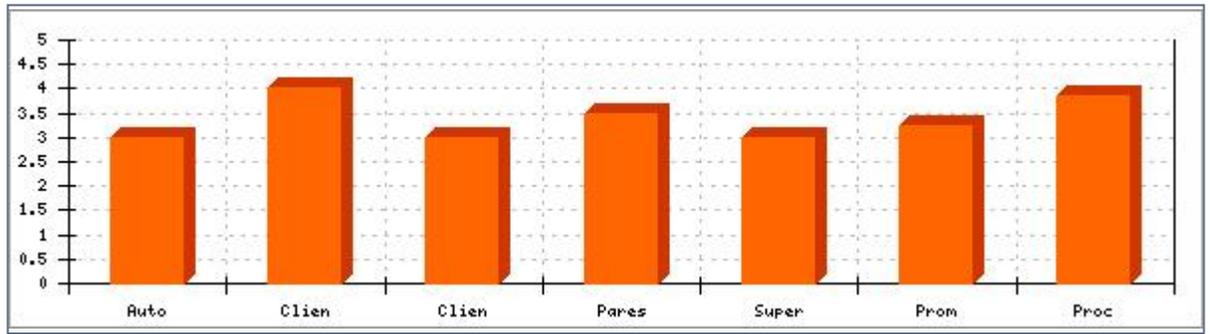
15.- 1.-Asegura la creación e implementación de planes de desarrollo de sus colaboradores que integren las necesidades de la empresa y las de ellos mismos (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.76



16.- 2.-Brinda la oportunidad a sus colaboradores de participar en proyectos que les aporten experiencias enriquecedoras. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.86



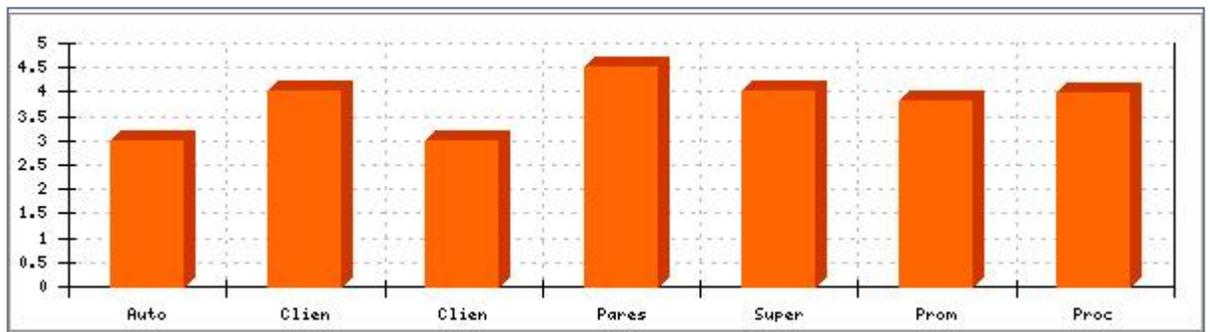
17.- 3.-Proporciona retroalimentación sobre las fortalezas y debilidades que identifica, estableciendo acciones para su mejoramiento. (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.81



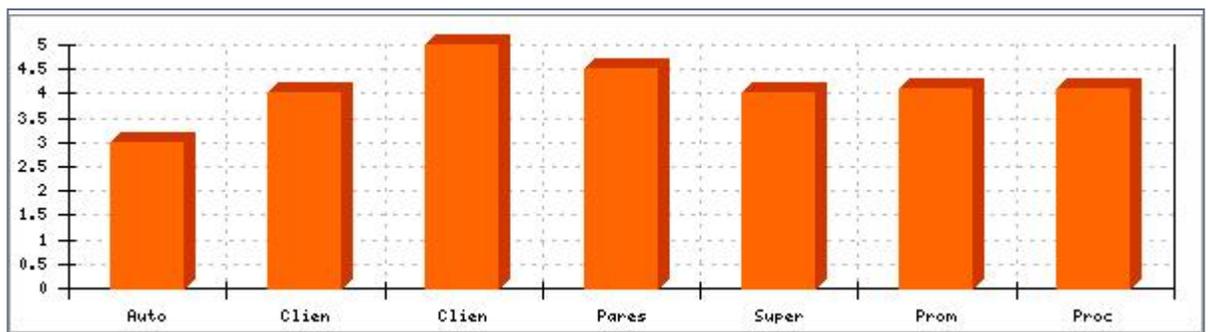
18.- 4.-Identifica capacidades de sus colaboradores para afrontar los futuros cambios de ARCACONTINENTAL, promoviendo el desarrollo de las mismas. (3.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.99



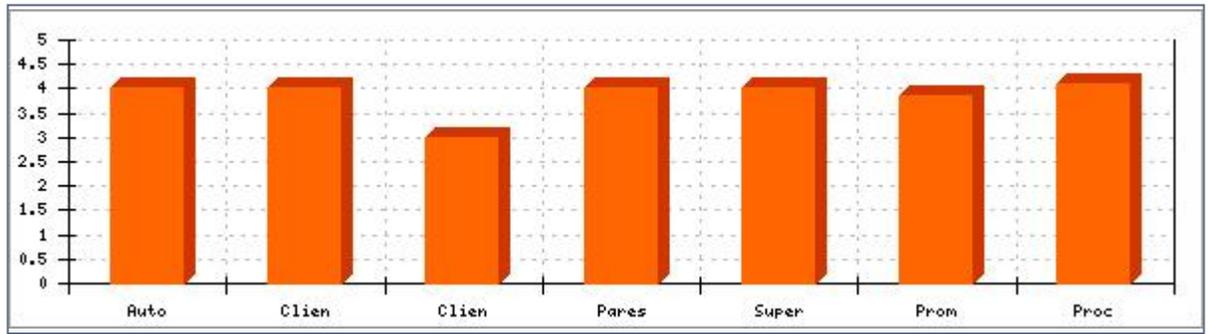
19.- 5.-Considera las acciones de desarrollo planeadas como parte del presupuesto anual del área (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.09



20.- 6.-Promueve durante el trabajo cotidiano un ambiente de aprendizaje y desarrollo entre el personal de su área. (3.86)

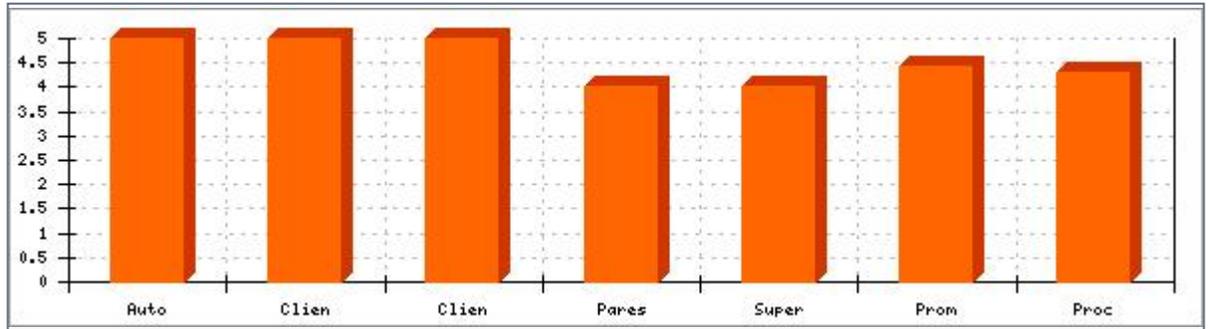
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	4.08



## Enfoque a la calidad

21.- 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. (4.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.43
Promedio Proceso	4.30



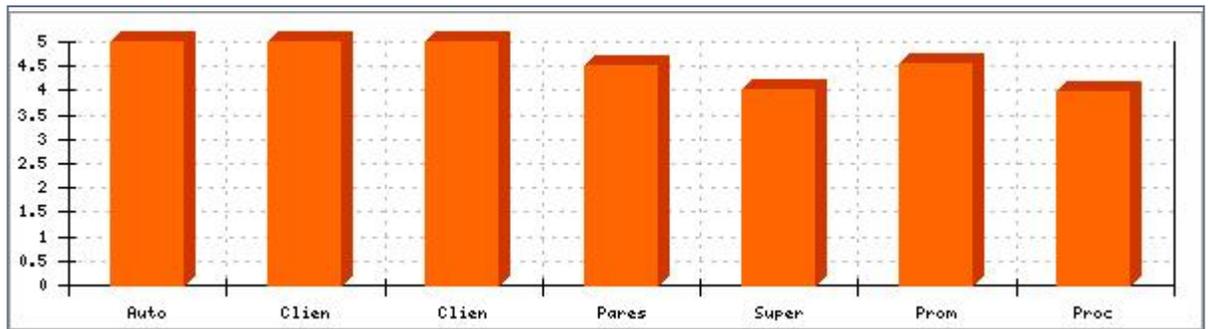
22.- 2.-Establece formas de control que garantizan los más altos estándares de calidad en productos y servicios. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	3.93



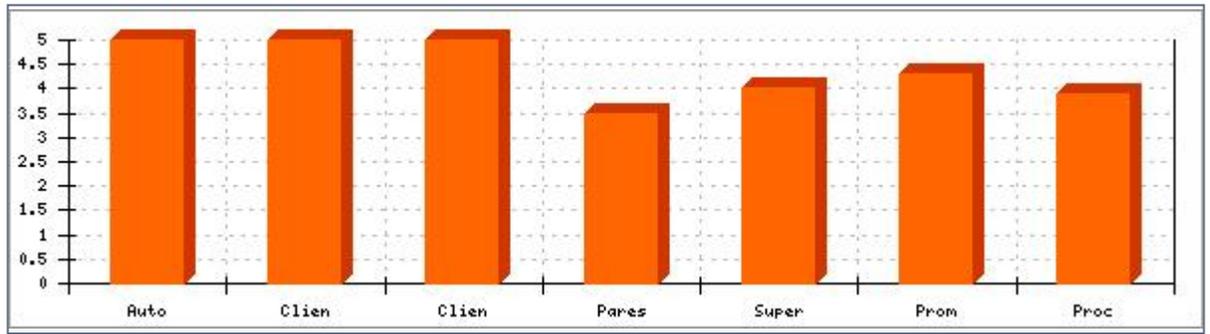
23.- 3.-Negocia la obtención de los medios que permitan la resolución inmediata de los problemas de calidad de los productos y servicios (4.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.54
Promedio Proceso	3.97



24.- 4.-Detecta oportunamente los problemas de calidad de los productos y servicios, adelantándose a las soluciones, trabajando participativamente con su equipo. (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	3.90



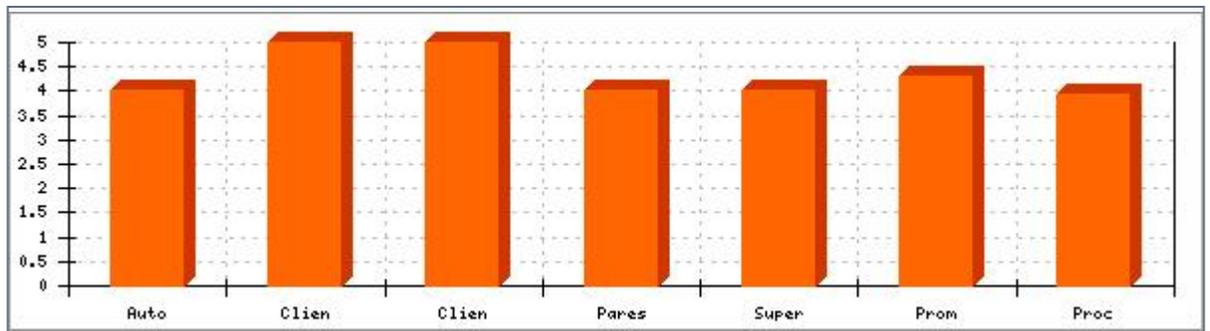
25.- 5.-Propicia la actualización continua de los productos y servicios que maneja. (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	3.79



26.- 6.-Utiliza la creatividad e ingenio para mejorar los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. (4.29)

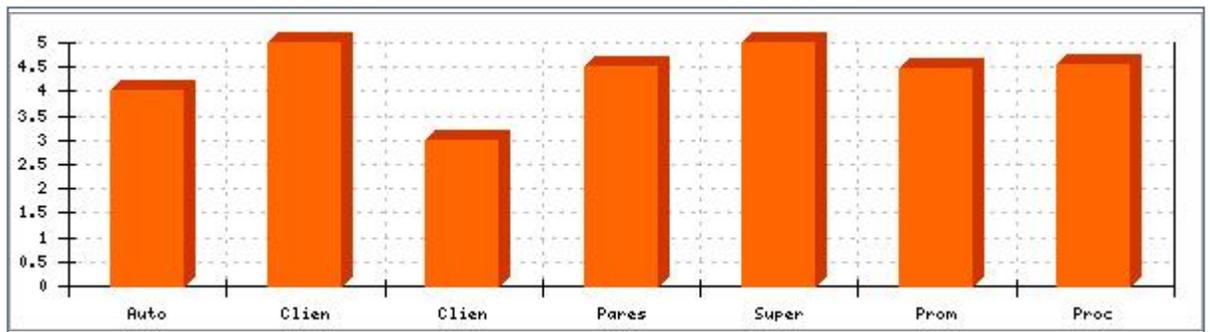
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	3.92



### Sensibilidad social y ambiental

27.- 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.55



28.- 2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.82



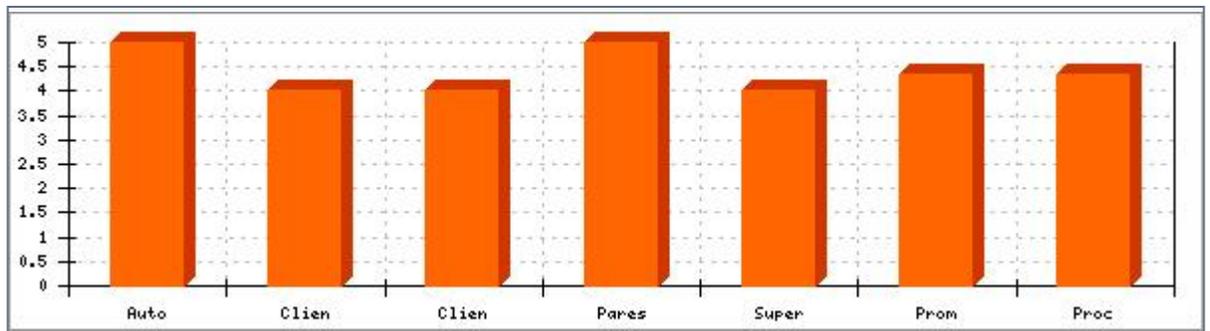
29.- 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	3.94



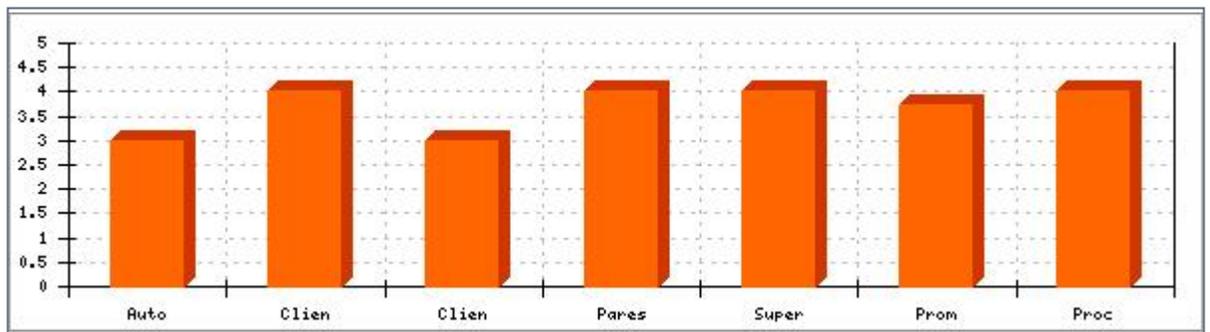
30.- 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.34



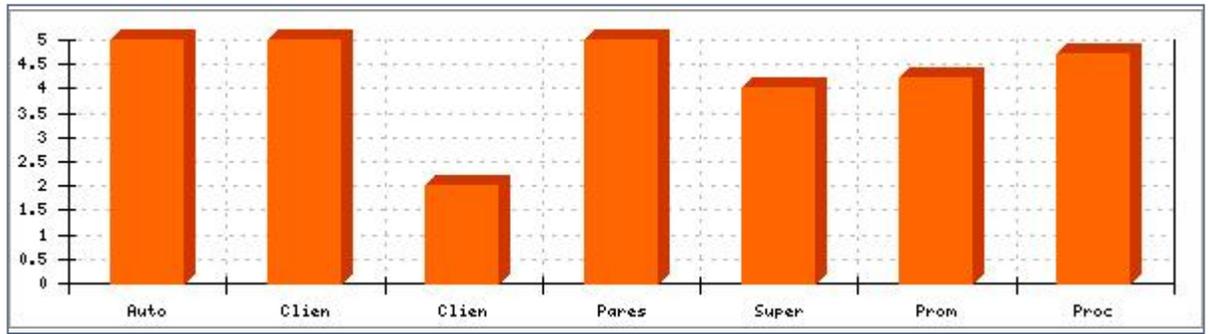
31.- 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	4.01



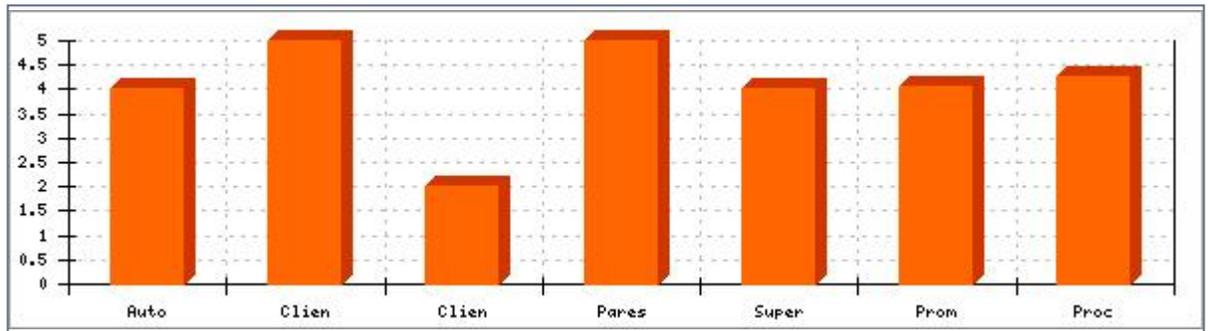
32.- 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. (4.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	2.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.21
Promedio Proceso	4.70



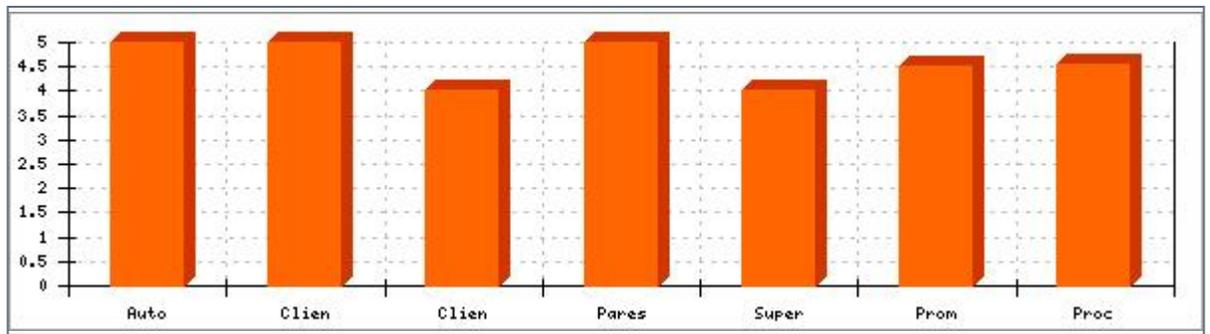
33.- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	2.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.27



34.- 8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. (4.50)

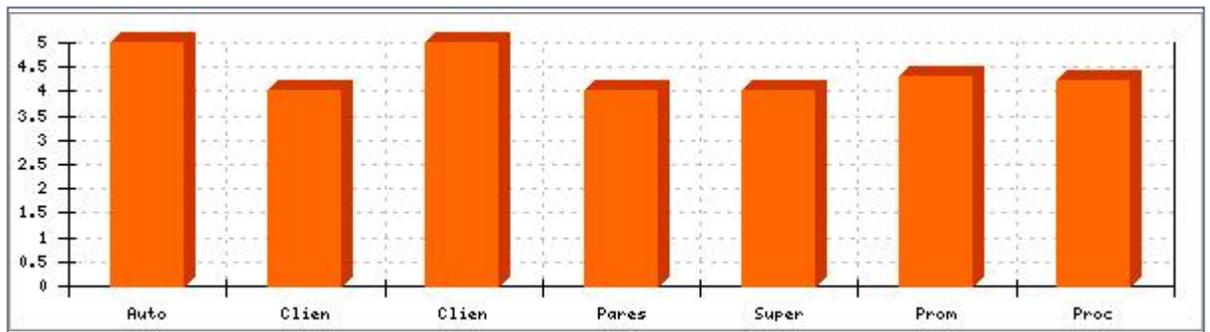
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.56



### Orientación a resultados

35.- 1.-Convierte los objetivos estratégicos en planes de trabajo específicos, los cuales son concretos y medibles . (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.24



36.- 2.-Transmite a sus colaterales y colaboradores los objetivos planteados, motivándolos a comprometerse con ellos. (4.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.30



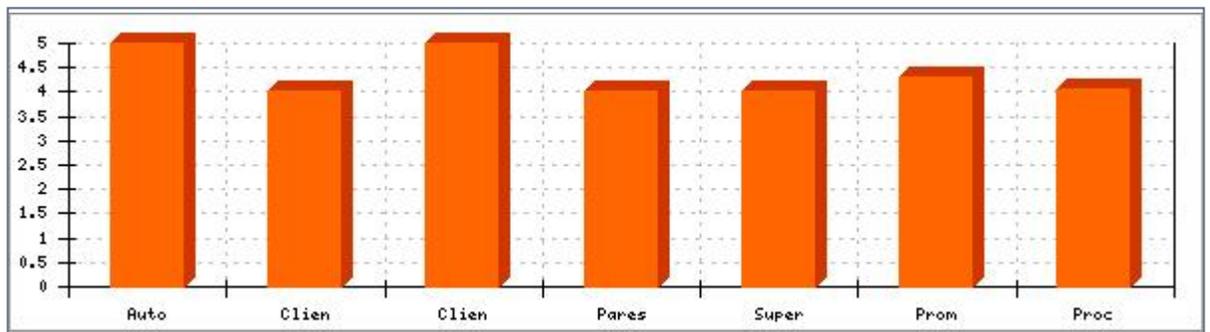
37.- 3.-Visualiza con información y fundamentos los escenarios futuros y se anticipa con planes operativos. (4.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.43
Promedio Proceso	4.12



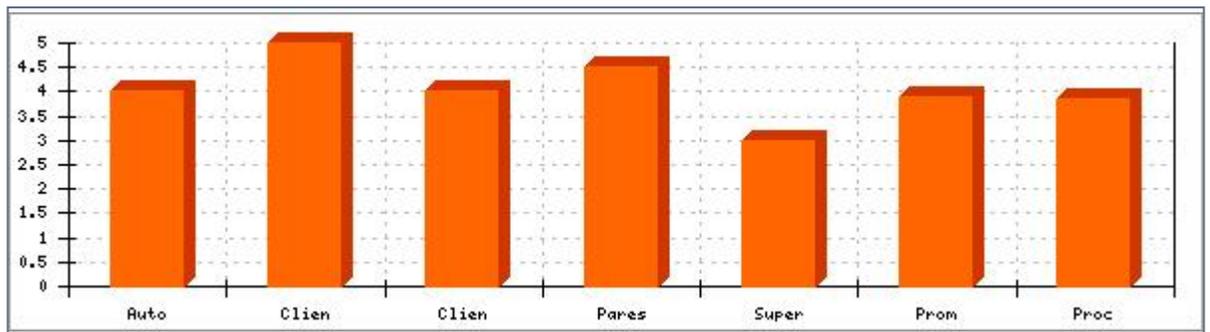
38.- 4.-Realiza una efectiva administración de los proyectos, planes y programas bajo su responsabilidad, optimizando al máximo tiempos y recursos invertidos. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.05



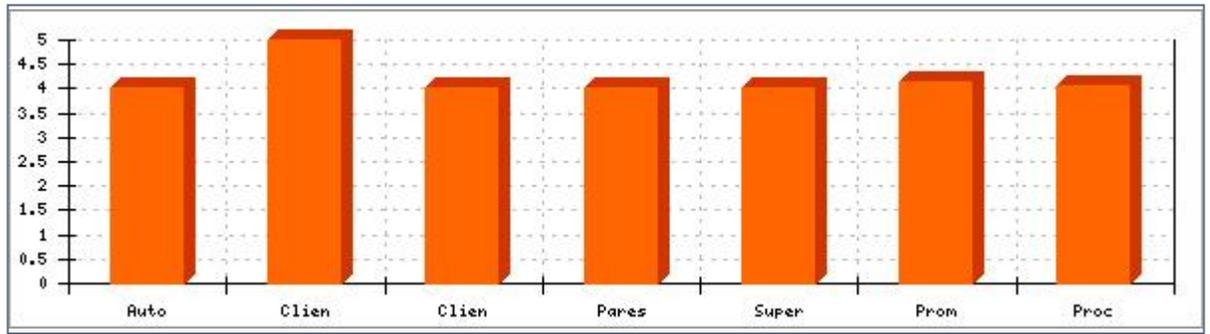
39.- 5.-Promueve en su equipo de trabajo la capacidad de respuesta rápida y oportuna al realizar las labores. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.86



40.- 6.-Toma decisiones acertadas asumiendo algunos riesgos calculados, previo análisis rápido y efectivo de las situaciones. (4.14)

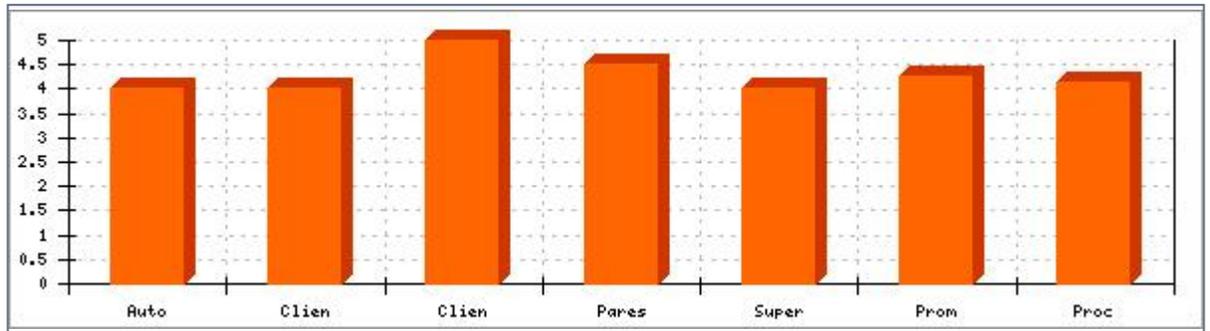
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.05



## Ejecución

41.- 1.-Asegura la ejecución de las estrategias y acciones establecidas en los planes estratégicos de su área con el fin de garantizar que sus procesos impacten en la productividad y competitividad del negocio (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.15



42.- 2.-Alinea la ejecución de sus acciones establecidas en los planes estratégicos, con el propósito de contribuir en el logro de los objetivos de su área. (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.13



43.- 3.-Optimiza los recursos disponibles para garantizar la ejecución en tiempo y forma de las acciones establecidas en los planes estratégicos en su área. (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente Externo	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	4.18



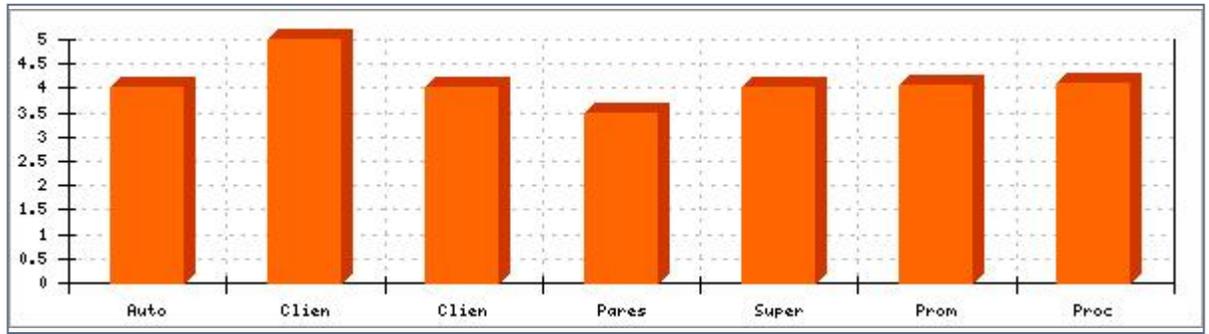
44.- 4.-Alienta a su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al ejecutar los planes de acción establecidos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	3.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.15



45.- 5.-Promueve la participación de su equipo de trabajo en el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes de acción establecidos. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.08



#### Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.71	--
Cliente Externo	4.29	0.58
Cliente Interno	3.71	0.00
Pares	4.14	0.43
Supervisor	3.71	0.00

#### Orientación al cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Externo	4.67	0.67
Cliente Interno	4.43	0.43
Pares	4.07	0.07
Supervisor	4.29	0.29

#### Desarrollo de CH

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.17	--
Cliente Externo	4.17	1.00
Cliente Interno	3.50	0.33
Pares	4.00	0.83
Supervisor	3.50	0.33

#### Enfoque a la calidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Externo	5.00	0.50
Cliente Interno	4.83	0.33
Pares	4.00	-0.50
Supervisor	4.00	-0.50

#### Sensibilidad social y ambiental

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.13	--
Cliente Externo	4.75	0.62
Cliente Interno	3.00	-1.13
Pares	4.69	0.56
Supervisor	4.13	0.00

#### Orientación a resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Externo	4.67	0.00
Cliente Interno	4.50	-0.17
Pares	4.17	-0.50
Supervisor	3.83	-0.84

---

#### Ejecución

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Externo	4.00	0.00
Cliente Interno	4.80	0.80
Pares	4.00	0.00
Supervisor	4.00	0.00

---

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•2.-Dedica tiempo a escuchar y estar en contacto con los clientes .	91.07%
•3.-Negocia la obtención de los medios que permitan la resolución inmediata de los problemas de calidad de los productos y servicios	88.39%
•8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa.	87.50%
•1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo.	86.61%
•1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad.	85.71%
•3.-Visualiza con información y fundamentos los escenarios futuros y se anticipa con planes operativos.	85.71%
•2.-Transmite a sus colaterales y colaboradores los objetivos planteados, motivándolos a comprometerse con ellos.	84.82%
•4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad.	83.93%
•4.-Detecta oportunamente los problemas de calidad de los productos y servicios, adelantándose a las soluciones, trabajando participativamente con su equipo.	83.04%
•1.-Genera mecanismos para conocer el nivel de satisfacción del cliente .	82.14%
•5.-Realiza propuestas para mejorar los productos y servicios que incrementen la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de la empresa.	82.14%
•6.-Busca mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos cuidando las relaciones.	82.14%
•2.-Establece formas de control que garantizan los más altos estándares de calidad en productos y servicios.	82.14%
•6.-Utiliza la creatividad e ingenio para mejorar los productos o servicios actuales y/o generar nuevos.	82.14%
•1.-Convierte los objetivos estratégicos en planes de trabajo específicos, los cuales son concretos y medibles .	82.14%
•4.-Realiza una efectiva administración de los proyectos, planes y programas bajo su responsabilidad, optimizando al máximo tiempos y recursos invertidos.	82.14%
•1.-Promueve la colaboración y trabajo conjunto entre las áreas con las que tiene contacto .	81.25%
•3.-Orienta y motiva a todos los integrantes al logro del fin común del equipo.	81.25%
•1.-Asegura la ejecución de las estrategias y acciones establecidas en los planes estratégicos de su área con el fin de garantizar que sus procesos impacten en la productividad y competitividad del negocio	81.25%
•3.-Ayuda a los clientes a detectar necesidades no expresadas verbalmente o que pudieran presentarse en el futuro .	80.36%
•6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarles, la edad, sexo, condición social o discapacidad.	80.36%
•4.-Fomenta en su equipo la orientación de servicio con el fin de asegurar el cumplimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes.	78.57%
•5.-Propicia la actualización continua de los productos y servicios que maneja.	78.57%
•6.-Toma decisiones acertadas asumiendo algunos riesgos calculados, previo análisis rápido y efectivo de las situaciones.	78.57%
•2.-Alinea la ejecución de sus acciones establecidas en los planes estratégicos, con el propósito de contribuir en el logro de los objetivos de su área.	78.57%
•5.-Considera las acciones de desarrollo planeadas como parte del presupuesto anual del área	77.68%
•3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores.	77.68%
•7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales .	76.79%
•5.-Promueve la participación de su equipo de trabajo en el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes de acción establecidos.	75.89%
•4.-Alienta a su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al ejecutar los planes de acción establecidos.	75.00%
•7.-Es abierto y amable con los colaboradores, los escucha y es sensible a sus necesidades personales y laborales.	74.11%

2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos.	74.11%
5.-Escucha, respeta y valora las ideas propuestas de los colaterales o miembros del equipo.	72.32%
5.-Promueve en su equipo de trabajo la capacidad de respuesta rápida y oportuna al realizar las labores.	72.32%
6.-Promueve durante el trabajo cotidiano un ambiente de aprendizaje y desarrollo entre el personal de su área.	71.43%
4.-Identifica capacidades de sus colaboradores para afrontar los futuros cambios de ARCACONTINENTAL, promoviendo el desarrollo de las mismas.	70.54%
2.-Se mantiene enterado de la información relevante de la empresa y la transmite a sus colaboradores.	68.75%
5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento .	67.86%
3.-Proporciona retroalimentación sobre las fortalezas y debilidades que identifica, estableciendo acciones para su mejoramiento.	66.07%
4.-Resuelve positivamente los conflictos en su equipo de trabajo .	65.18%
3.-Optimiza los recursos disponibles para garantizar la ejecución en tiempo y forma de las acciones establecidas en los planes estratégicos en su área.	64.29%
6.-Reconoce continuamente a sus colaboradores de manera verbal o escrita al haber obtenido algún logro en la realización de sus funciones.	62.50%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

