

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS COMPORTAMIENTOS DIRECTORES TONI

La escala de valoración usada es:

**Casi nunca = 1**

**Frecuentemente no = 2**

**A veces = 3**

**Frecuentemente si = 4**

**Casi siempre = 5**

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2015-07-21 04:41:49** hasta el **2015-07-29 08:16:25**

## Datos Personales

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

No. Identificación :	0908722101
Nombres :	JORGE ENRIQUE
Apellidos :	MEDINA ICAZA
Dirección :	URB PALMAR DEL RIO
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	DIRECCION GENERAL
Cargo :	DIRECTOR GENERAL TONICORP
Nivel Jerárquico :	DIRECCIONES
Jefe Inmediato :	GUILLERMO APONTE GONZALEZ
Area de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1972-02-20

#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	10.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Subordinado	20.00%	2	2
Supervisor	30.00%	1	1
Cliente Interno	20.00%	1	1

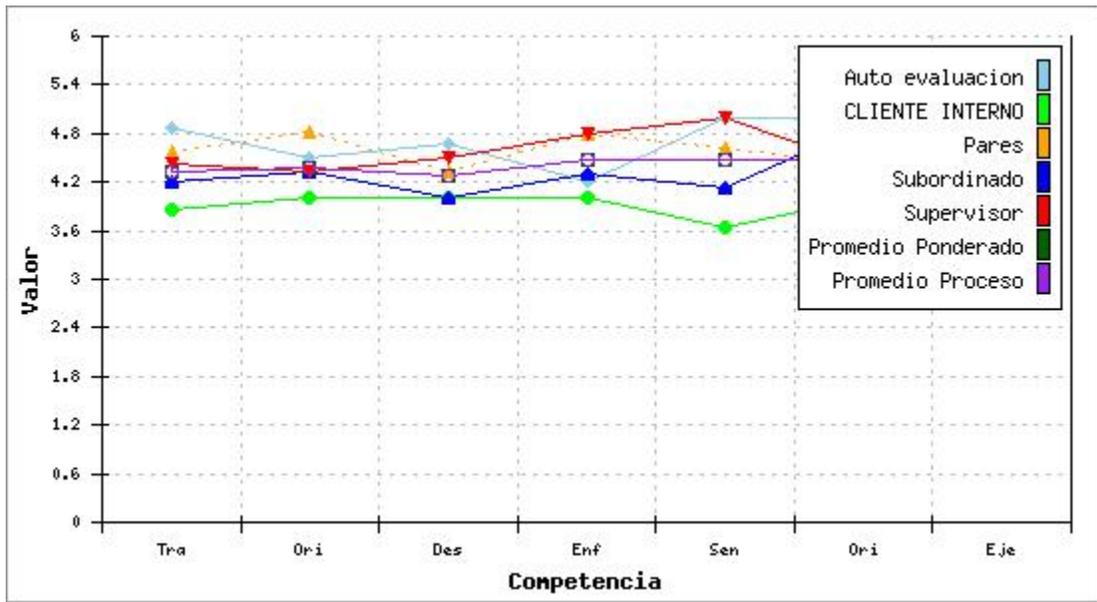
## Resumen General

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.72
Cliente Interno	3.93
Pares	4.57
Subordinado	4.34
Supervisor	4.52
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.39



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	4.86	3.86	4.57	4.21	4.43	4.34	4.34
2 Orientación al cliente interno y externo	4.50	4.00	4.83	4.33	4.33	4.38	4.38
3 Desarrollo de Capital Humano	4.67	4.00	4.33	4.00	4.50	4.28	4.28
4 Enfoque a la calidad	4.20	4.00	4.80	4.30	4.80	4.48	4.48
5 Sensibilidad social y ambiental	5.00	3.63	4.63	4.13	5.00	4.48	4.47
6 Orientación a resultados	5.00	4.00	4.40	4.90	4.40	4.48	4.48
7 Ejecución	4.80	4.00	4.40	4.50	4.20	4.32	4.32

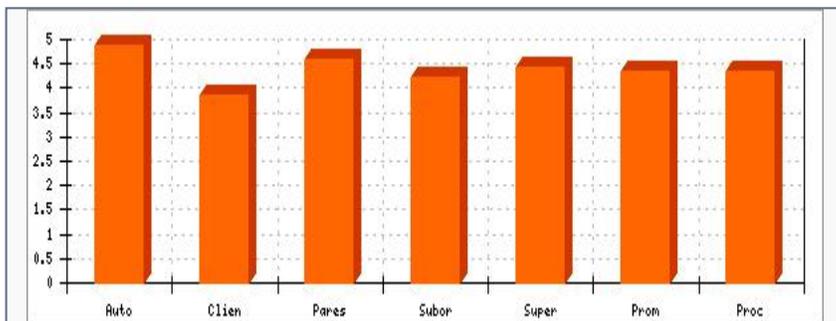


## Análisis por Competencia

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

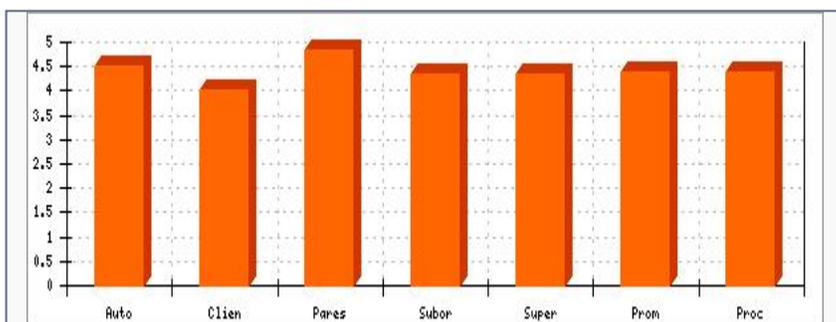
#### Trabajo en equipo (4.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.86
Cliente Interno	3.86
Pares	4.57
Subordinado	4.21
Supervisor	4.43
Promedio Ponderado	4.34
Promedio Proceso	4.34



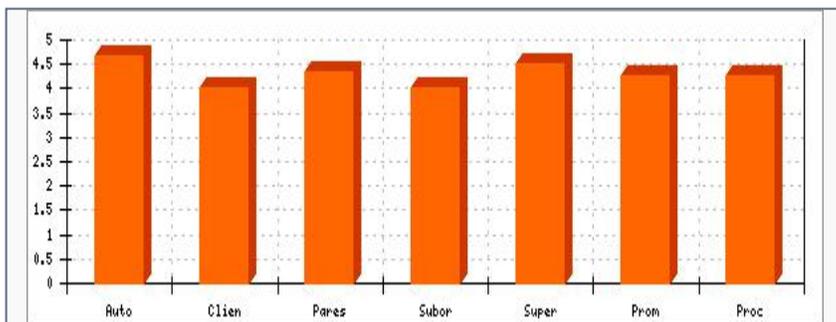
#### Orientación al cliente interno y externo (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.00
Pares	4.83
Subordinado	4.33
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



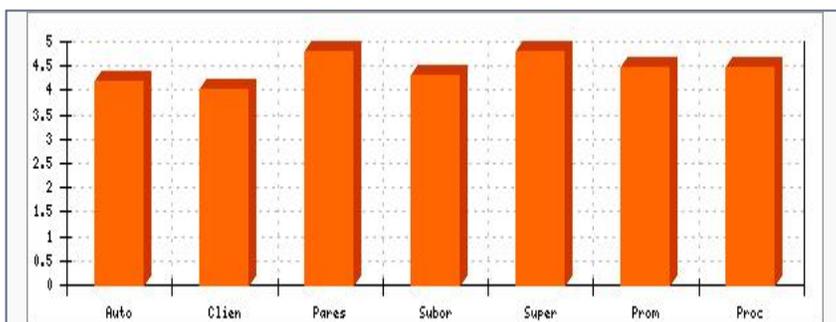
#### Desarrollo de Capital Humano (4.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.00
Pares	4.33
Subordinado	4.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.28
Promedio Proceso	4.28



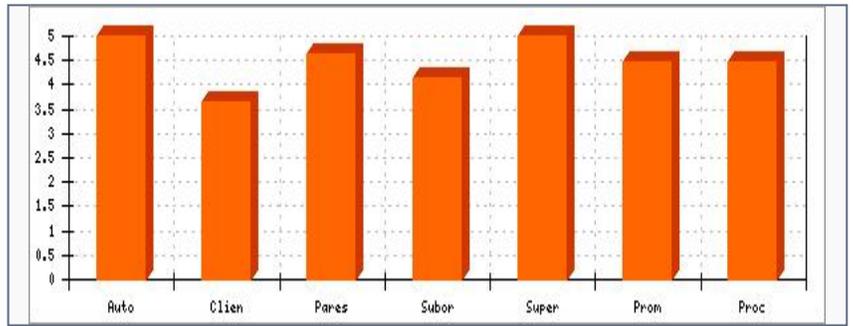
#### Enfoque a la calidad (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Cliente Interno	4.00
Pares	4.80
Subordinado	4.30
Supervisor	4.80
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.48



#### Sensibilidad social y ambiental (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.63
Pares	4.63
Subordinado	4.13
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.47



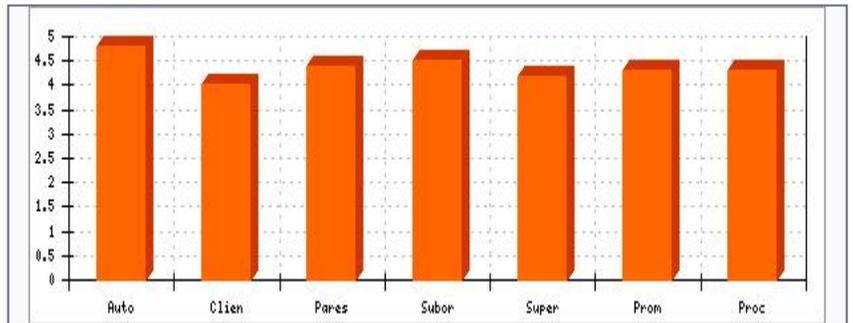
#### Orientación a resultados (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.40
Subordinado	4.90
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.48



#### Ejecución (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente Interno	4.00
Pares	4.40
Subordinado	4.50
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.32

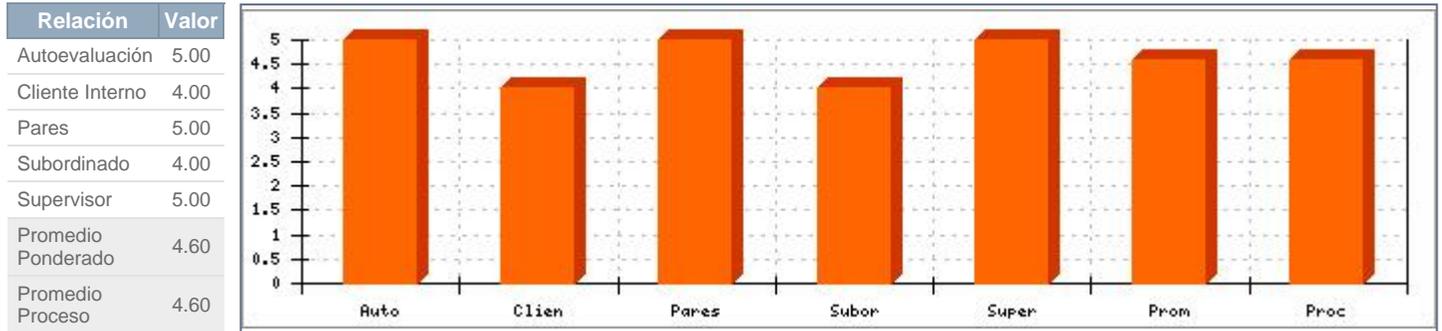


## Análisis por Pregunta

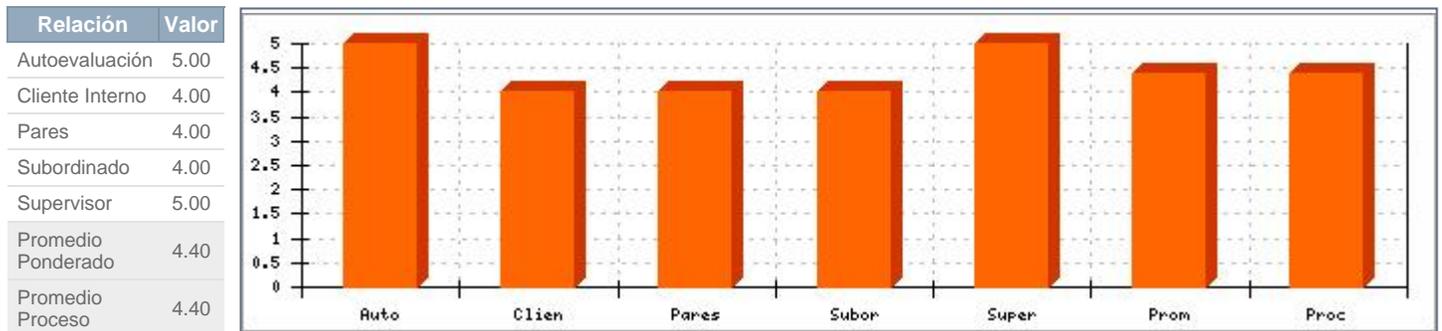
### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

#### Trabajo en equipo

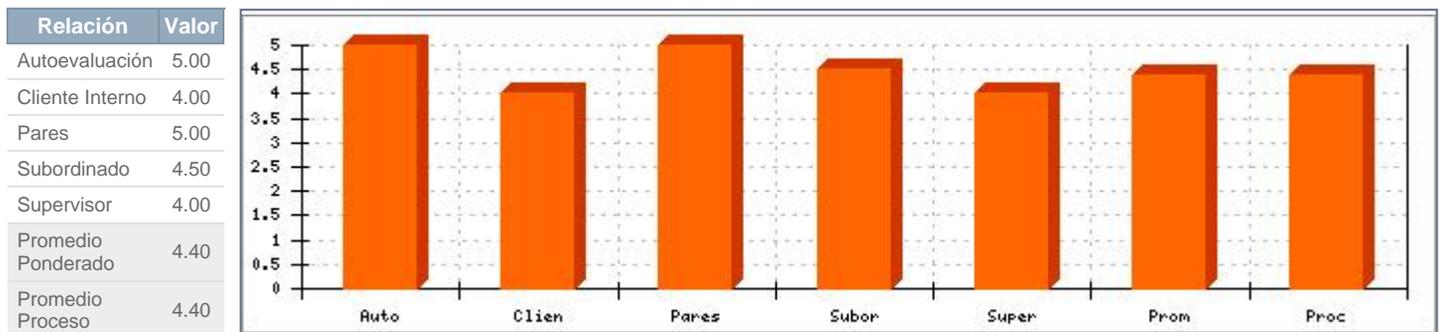
1.- 1.-Fomenta que en su área exista colaboración y se trabaje en equipo (4.60)



2.- 2.- Promueve en su área la comunicación clara de objetivos y el seguimiento continuo. (4.40)

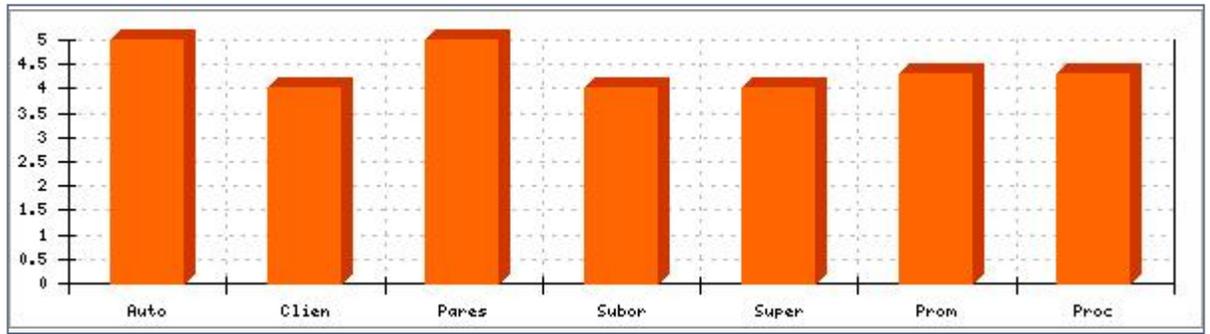


3.- 3.-Influye con su ejemplo a los líderes de los equipos de su área, para que orienten y motiven a todos los integrantes al logro del fin común del grupo. (4.40)



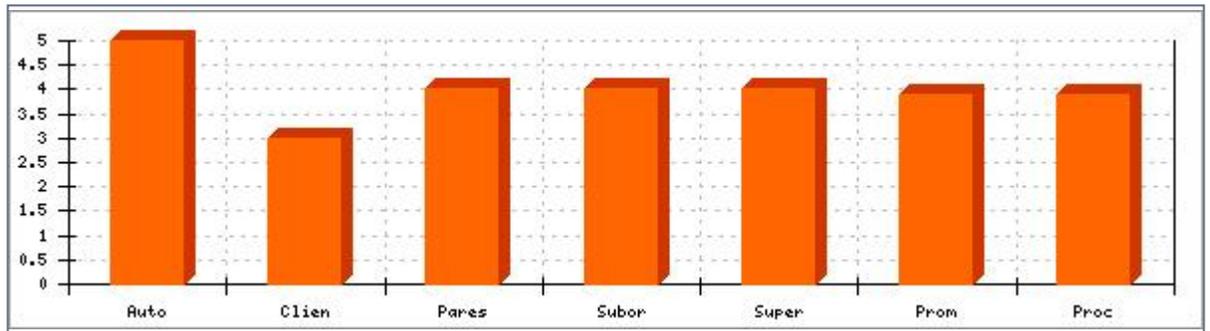
4.- 4.-Interviene en forma adecuada para analizar y resolver problemas entre las áreas. (4.30)

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



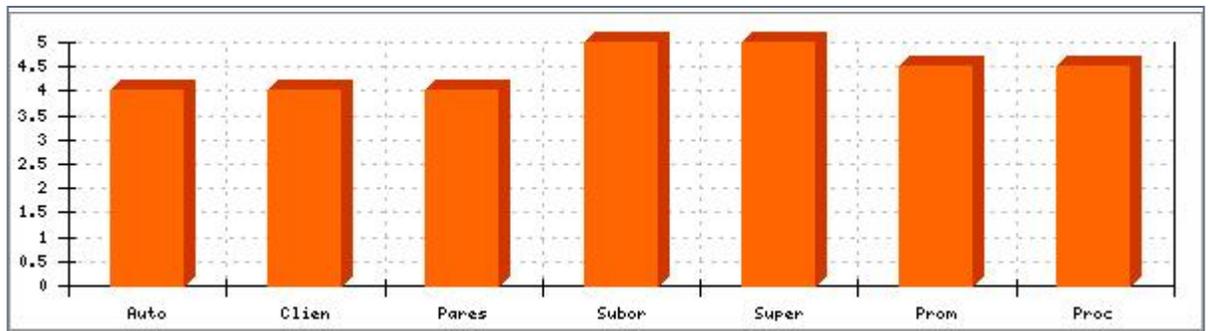
5.- 5.-Implementa nuevas prácticas que mejoren el trabajo en equipo en su área de responsabilidad (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



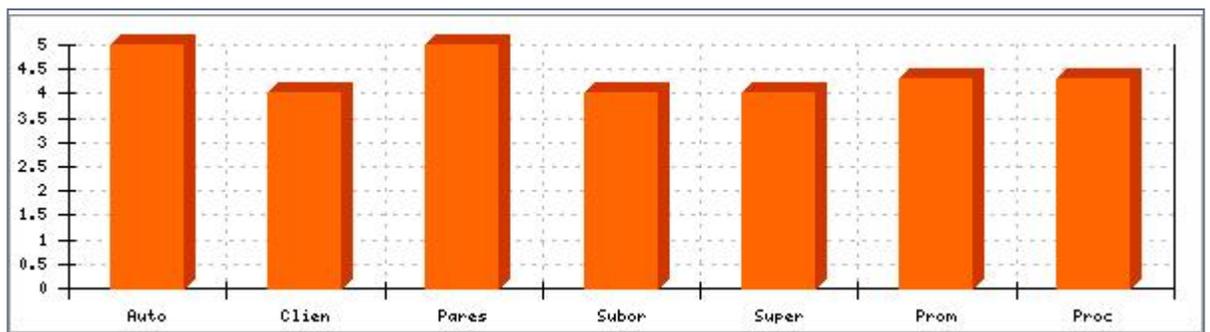
6.- 6.- Reconoce los éxitos de los demás no importa el área a la que pertenezcan. (4.50)

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



7.- 7.-Fomenta en los líderes bajo su responsabilidad la práctica de que sean abiertos y amables, escuchen a sus colaboradores y sean sensibles a sus necesidades (4.30)

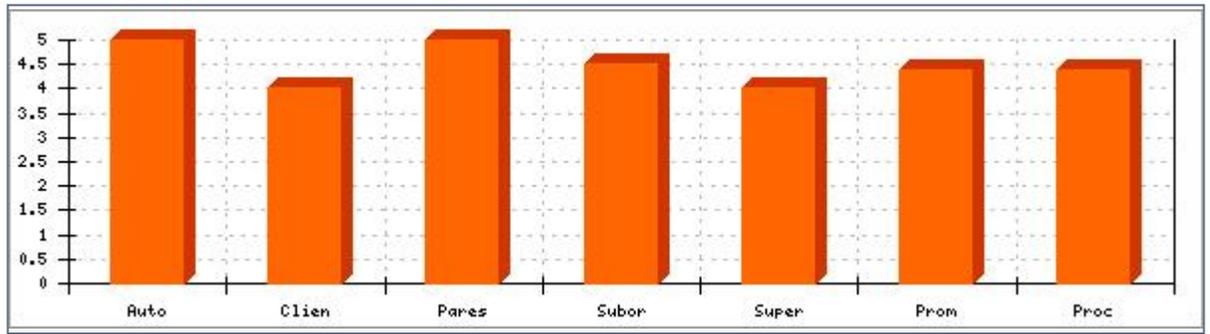
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



### Orientación al cliente interno y externo

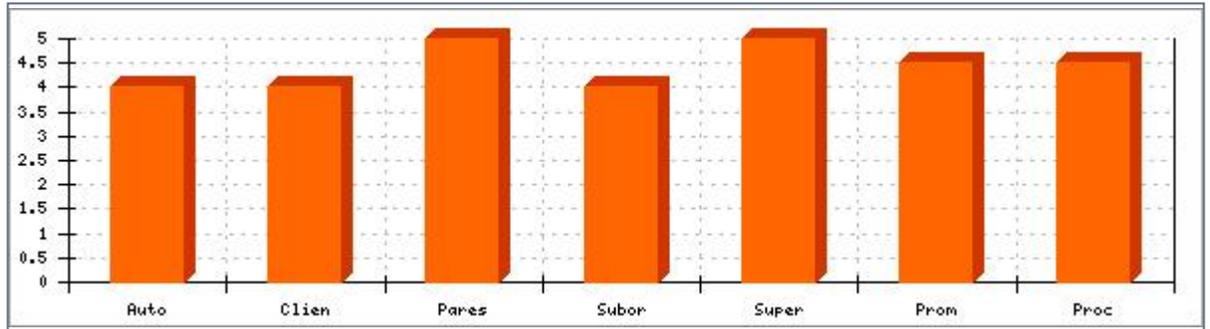
8.- 1.-Planea las acciones propias y de la empresa considerando las necesidades de los clientes. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



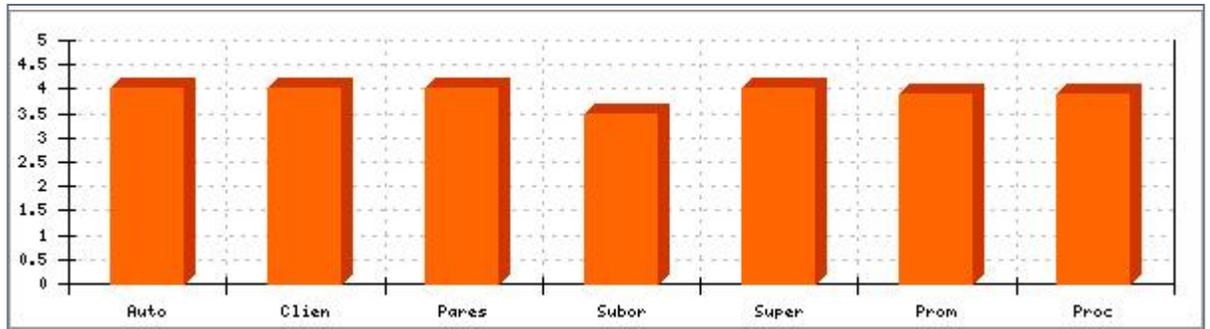
9.- 2.-Escucha activamente a sus clientes internos y externos para conocer sus necesidades actuales y futuras. (4.50)

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



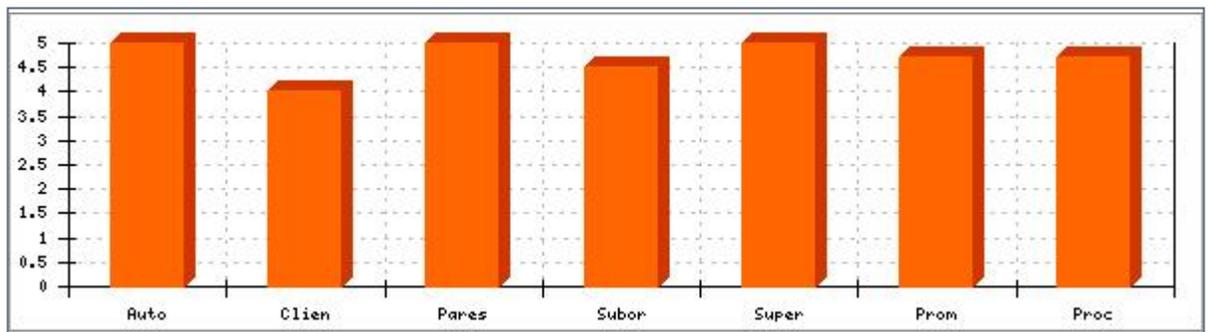
10.- 3.-Prioriza la relación de largo plazo con los clientes más que obtener beneficios inmediatos o de corto plazo. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



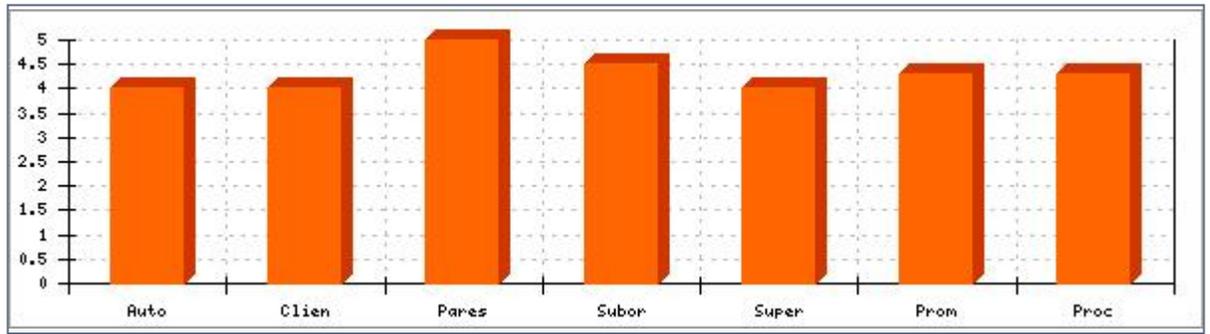
11.- 4.-Promueve por todos los medios (empezando con su ejemplo) una actitud de orientación al cliente. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.70



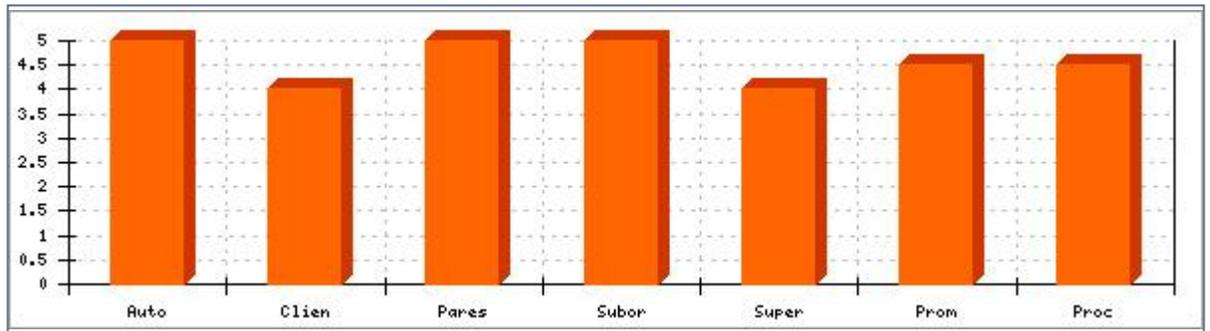
12.- 5.-Mejora continuamente los productos y servicios para superar las expectativas de los clientes. (4.30)

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



13.- 6.-Impulsa que en la empresa en todas las negociaciones con los clientes se logren acuerdos ganar-ganar . (4.50)

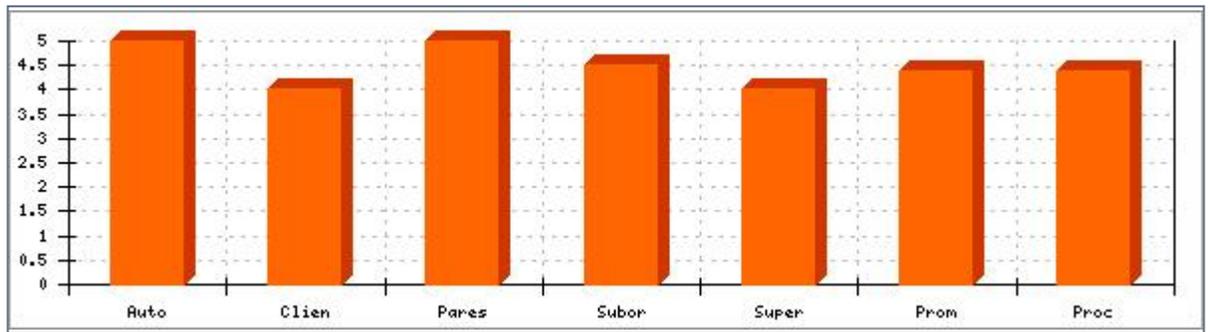
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



### Desarrollo de Capital Humano

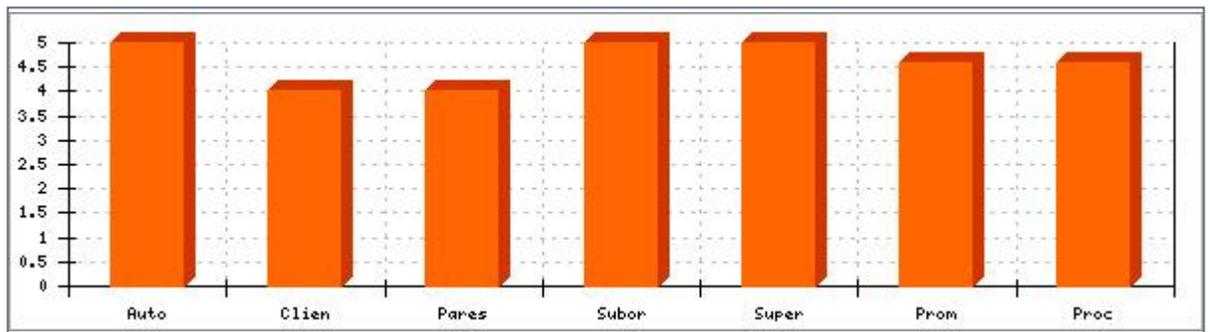
14.- 1.- Alienta la aplicación efectiva de programas de educación, capacitación y desarrollo para su personal. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



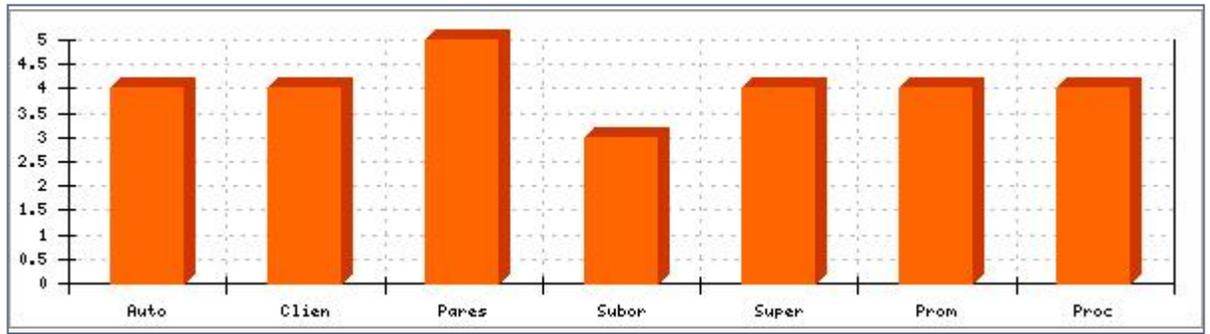
15.- 2.- Delega responsabilidades y autoridad a sus colaboradores, dando seguimiento a las consecuencias de sus resultados al actuar. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



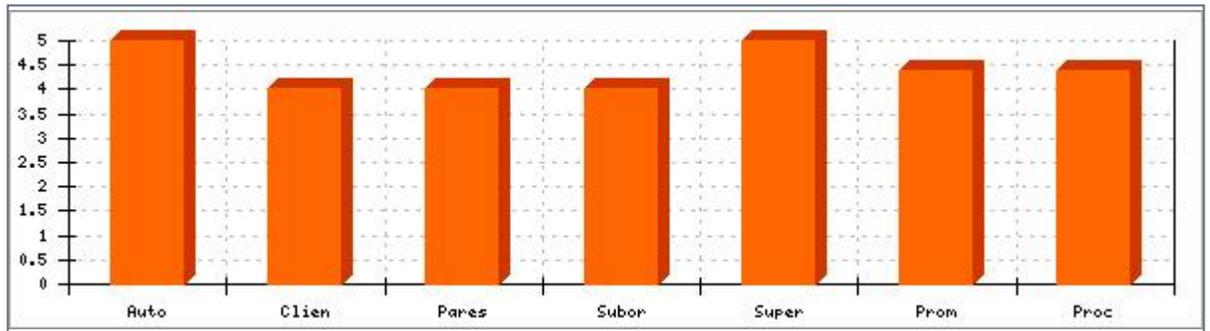
16.- 3.-Proporciona coaching efectivo a sus colaboradores ayudándolos en el desarrollo de sus capacidades personales y profesionales para mejorar sus resultados. (4.00)

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



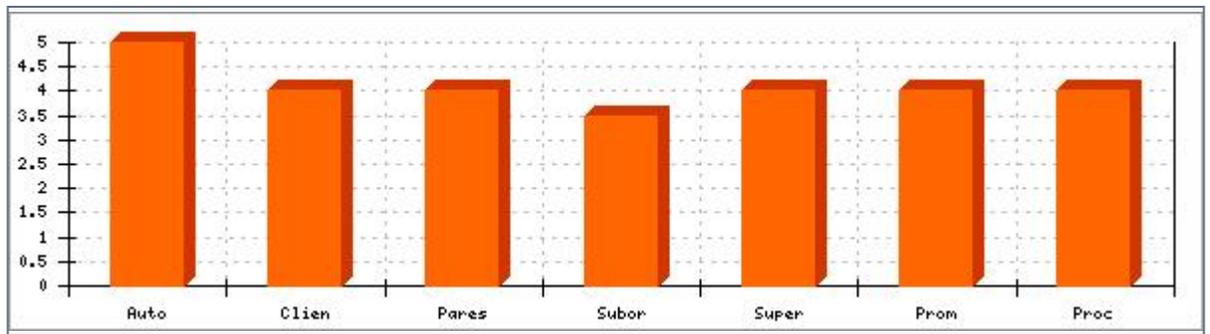
17.- 4.-Fomenta el crecimiento personal y profesional de su equipo y lo prepara para mayores responsabilidades (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



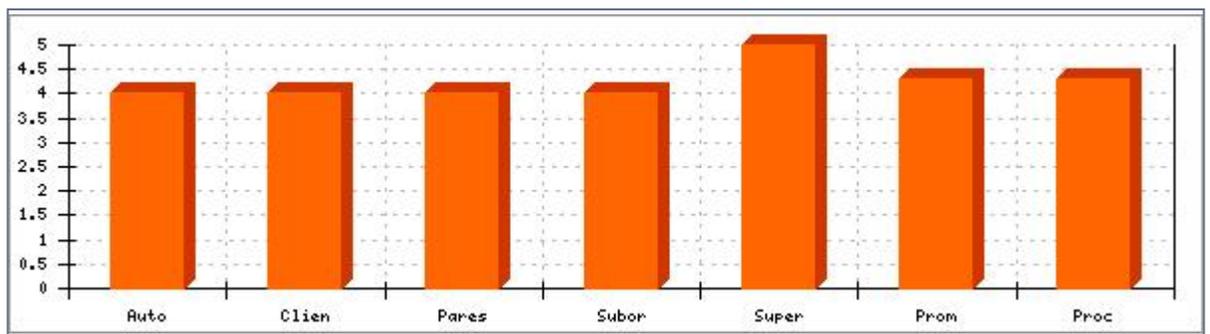
18.- 5.- Gestiona los recursos necesarios para la ejecución de los programas de desarrollo de sus colaboradores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



19.- 6.-Promueve la práctica de la retroalimentación sobre los resultados de actividades delegadas, estableciendo planes de mejora para las mismas. (4.30)

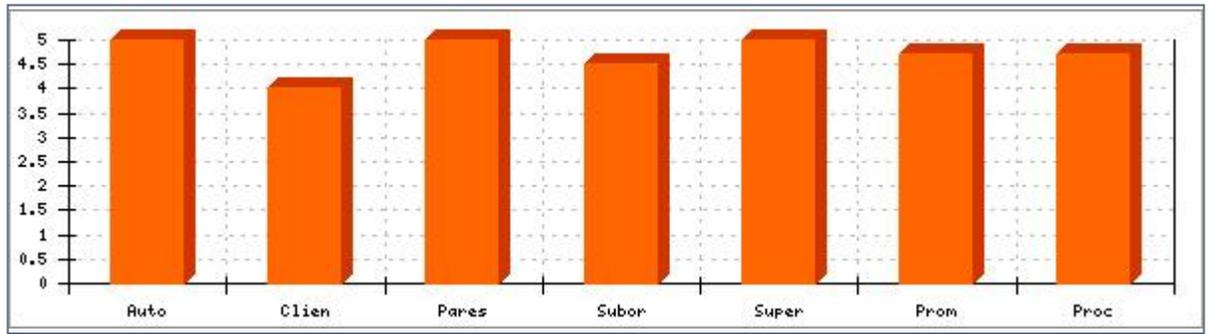
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



**Enfoque a la calidad**

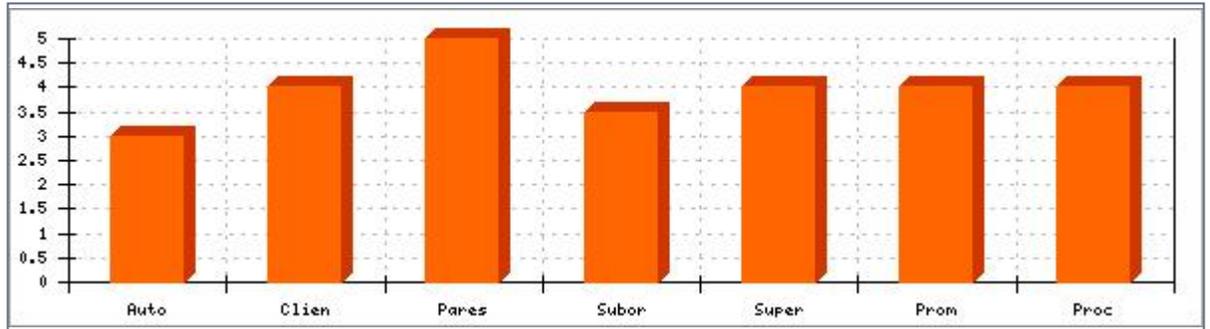
20.- 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.70



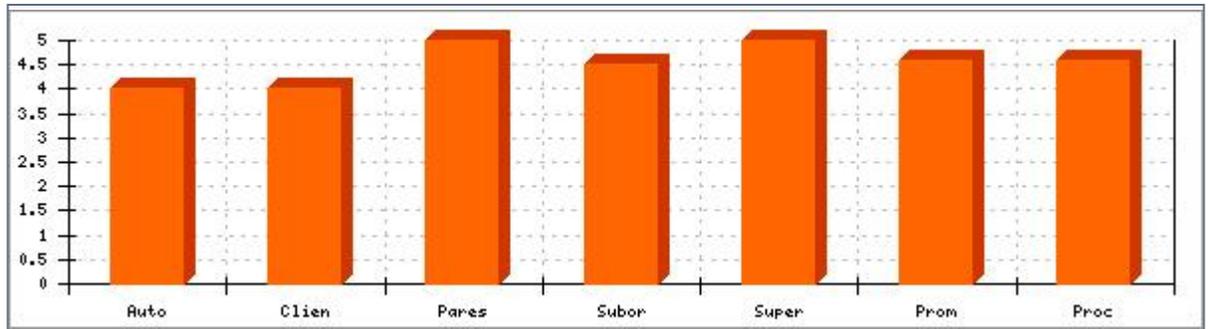
21.- 2.-Realiza la medición continua del nivel de calidad y satisfacción del cliente de productos y servicios. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



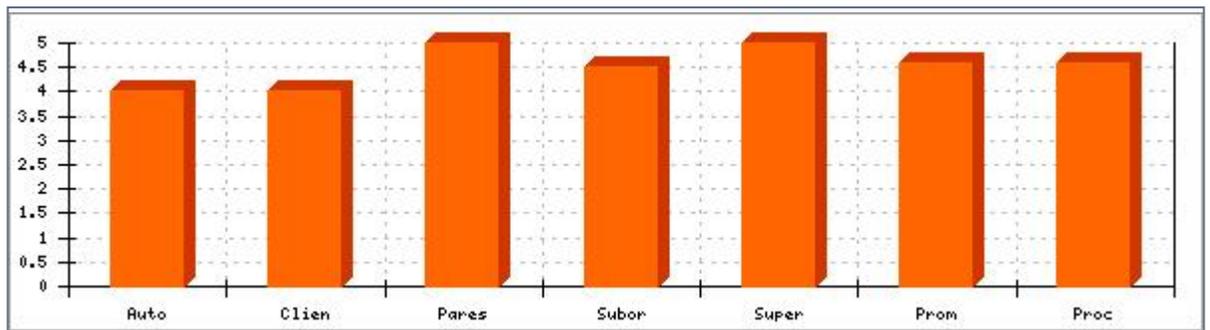
22.- 3.-Encuentra junto con su equipo de trabajo soluciones a los problemas de calidad y servicio al cliente. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



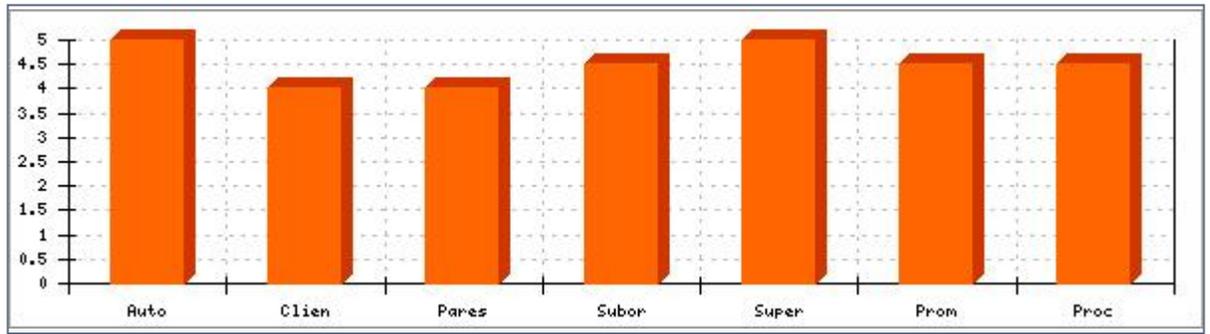
23.- 4.-Promueve el conocimiento profundo de los productos y procesos permitiendo la innovación, mejora continua y mejoramiento del servicio al cliente (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



24.- 5.-Alienta el uso de la creatividad para encontrar soluciones alternas que mejoren los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. (4.50)

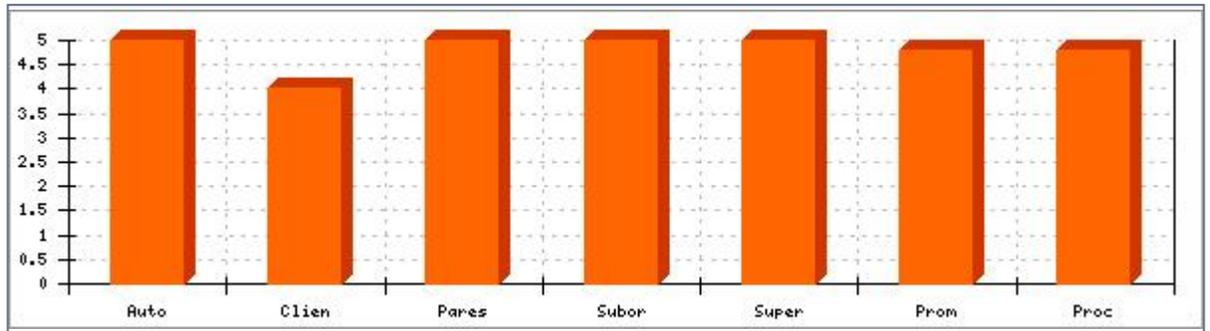
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



## Sensibilidad social y ambiental

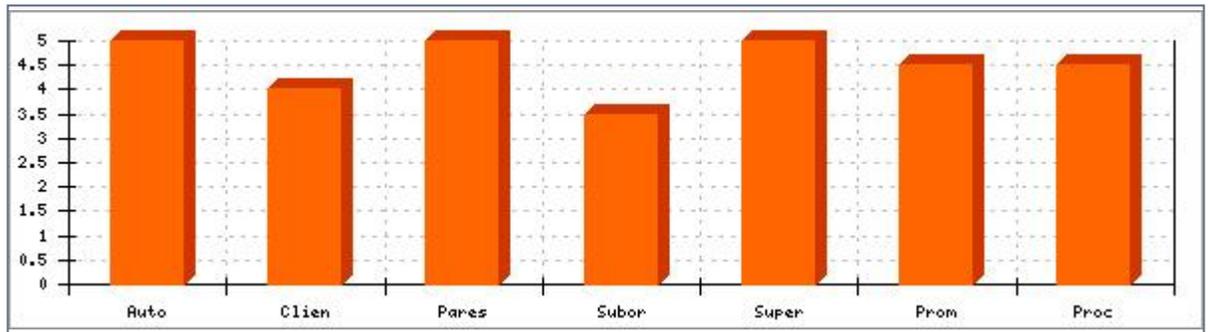
25.- 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. (4.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.80



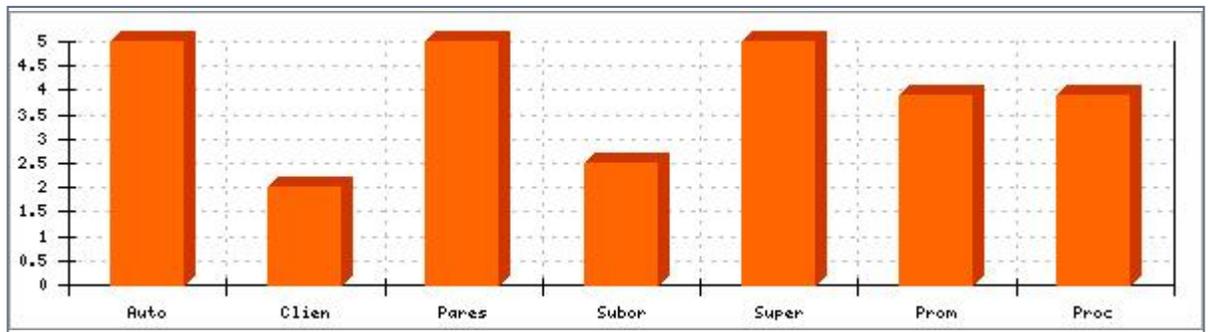
26.- 2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



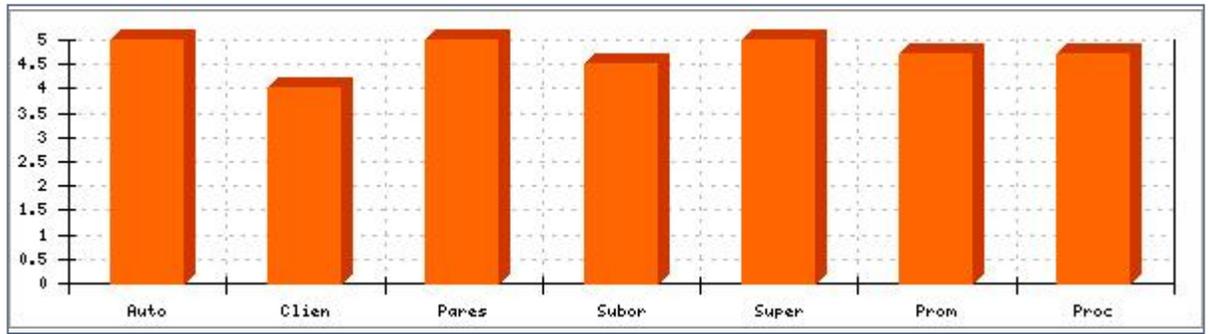
27.- 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.00
Pares	5.00
Subordinado	2.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



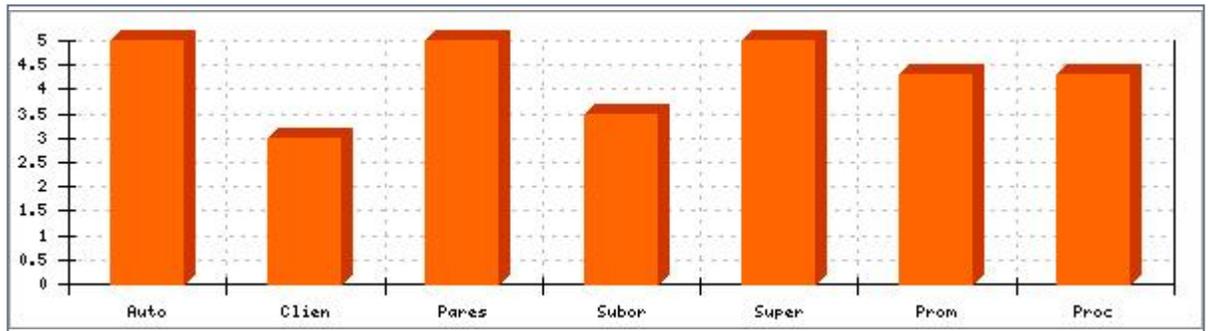
28.- 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.70



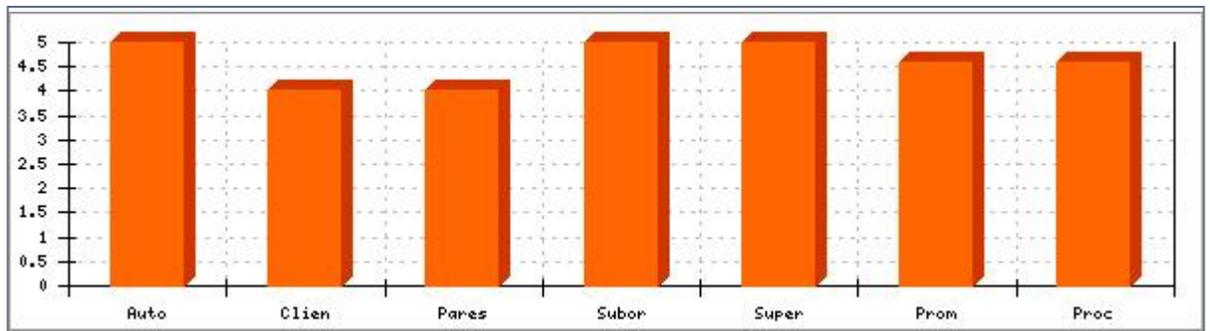
29.- 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



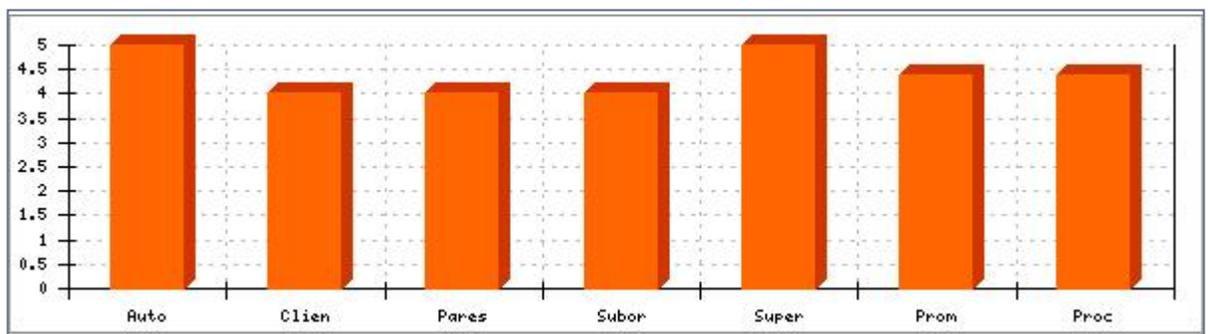
30.- 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



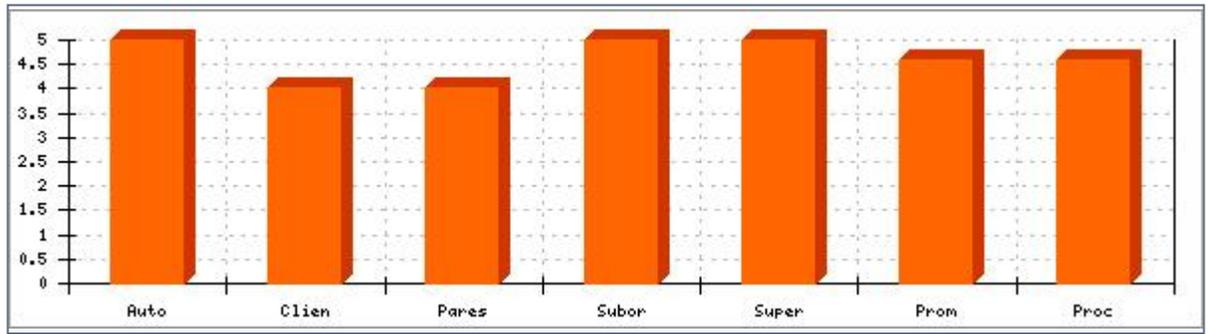
31.- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



32.- 8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. (4.60)

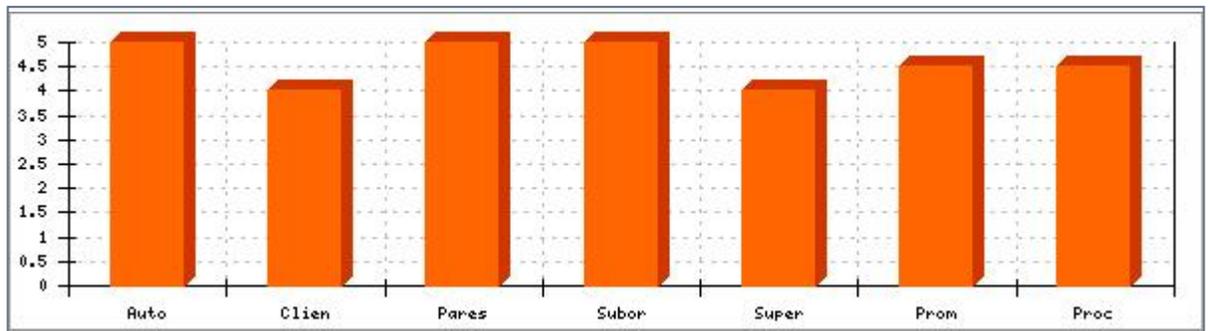
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



### Orientación a resultados

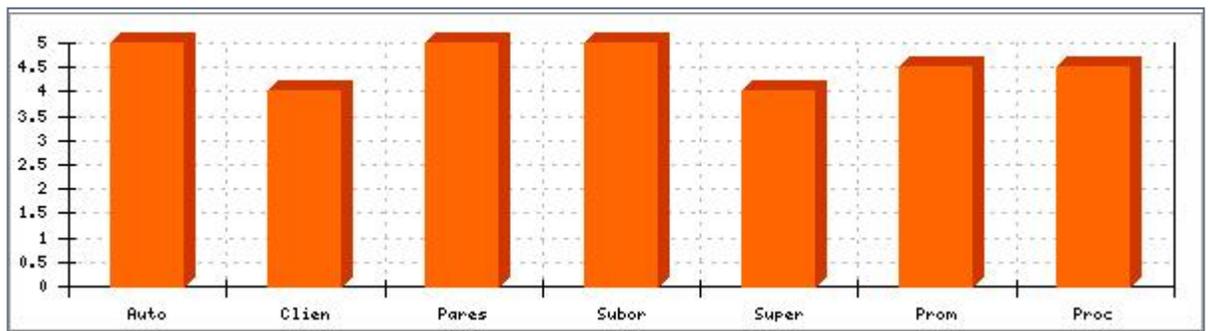
33.- 1.-Establece objetivos estratégicos relevantes, planeando las acciones prioritarias y la asignación de recursos. (4.50)

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



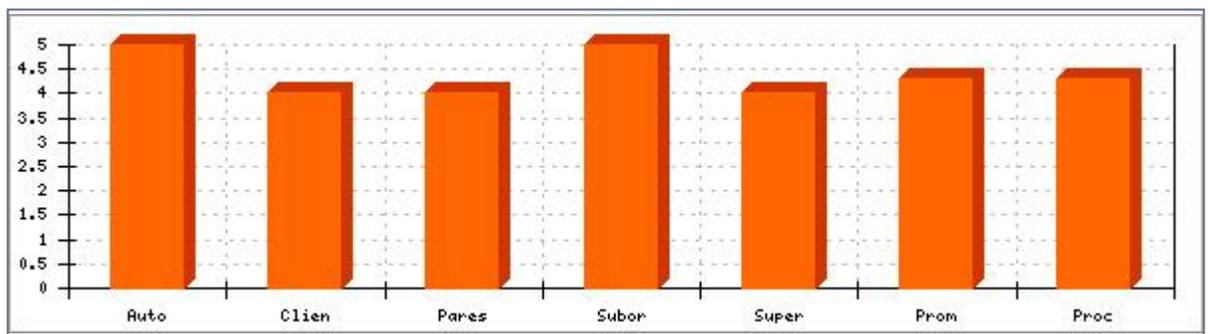
34.- 2.-Fomenta el cumplimiento de sus objetivos estratégicos para lograr los resultados esperados. (4.50)

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



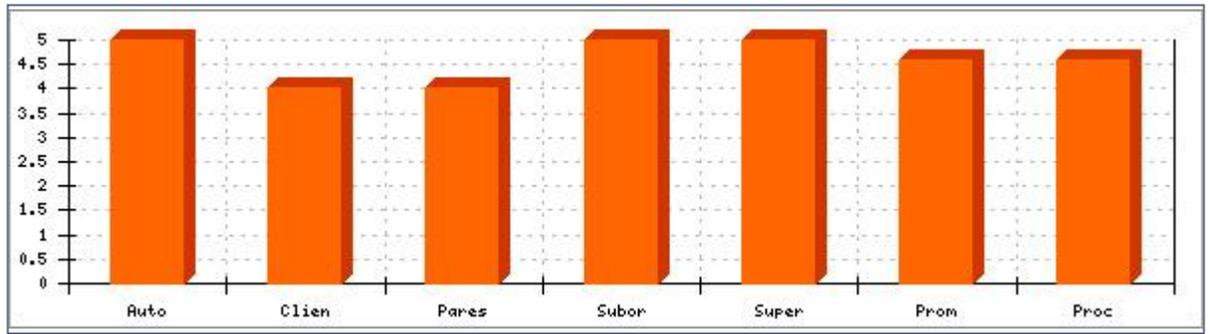
35.- 3.-Actúa preventivamente para crear oportunidades y evitar problemas potenciales. (4.30)

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



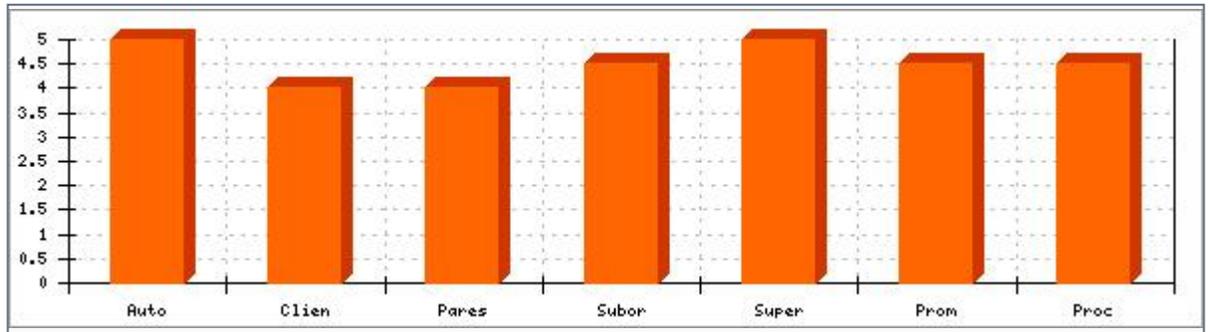
36.- 5.-Promueve con su ejemplo el logro de sus resultados con base a la capacidad de respuesta rápida y oportuna. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



37.- 6.-Analiza de manera rápida y efectiva las situaciones que se le presentan, tomando decisiones acertadas, en donde se logren los resultados esperados con los recursos óptimos. (4.50)

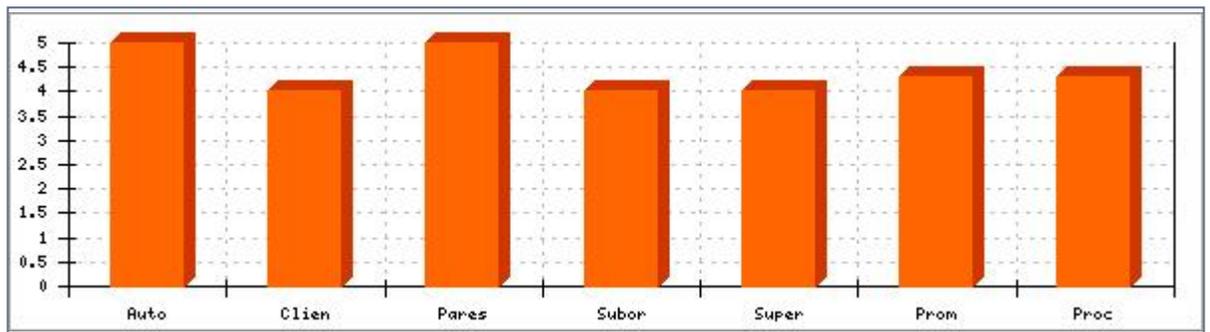
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



### Ejecución

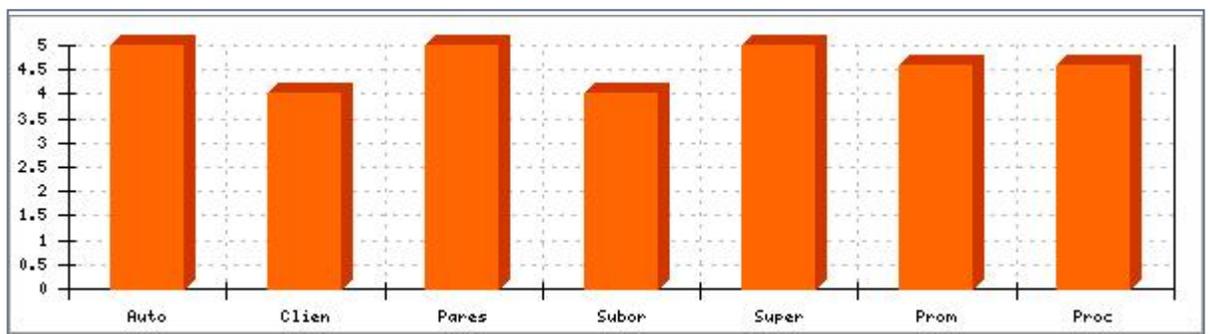
38.- 1.-Establece un plan estratégico de su área alineado a las estrategias de negocio en el corto , mediano y largo plazo , con el fin de asegurar la productividad, competitividad y crecimiento del mismo. (4.30)

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



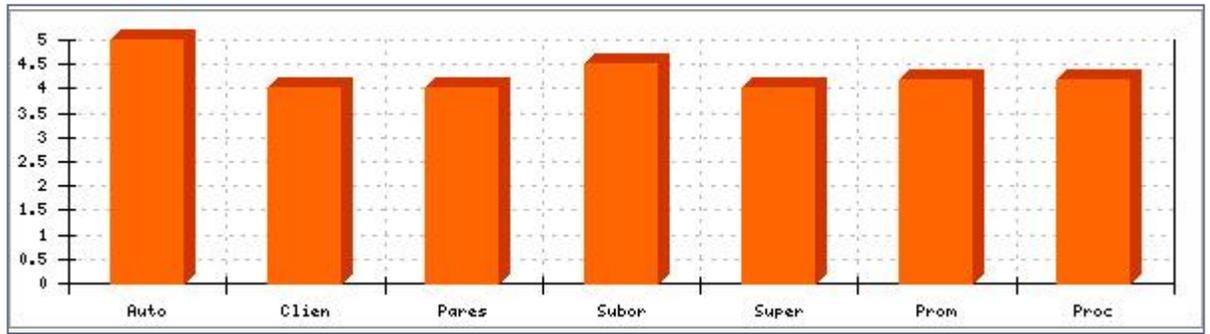
39.- 2.-Define los objetivos y acciones que aseguren el cumplimiento en tiempo y forma de los planes estratégicos de su área alineados a las estrategia de negocio. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



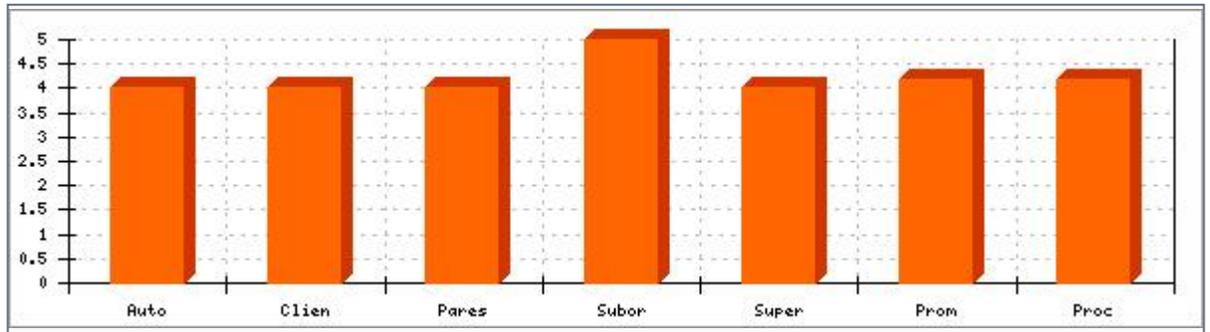
40.- 3.-Gestiona los recursos necesarios para que se ejecuten efectivamente los planes estratégicos de su área en el corto, mediano y largo plazo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



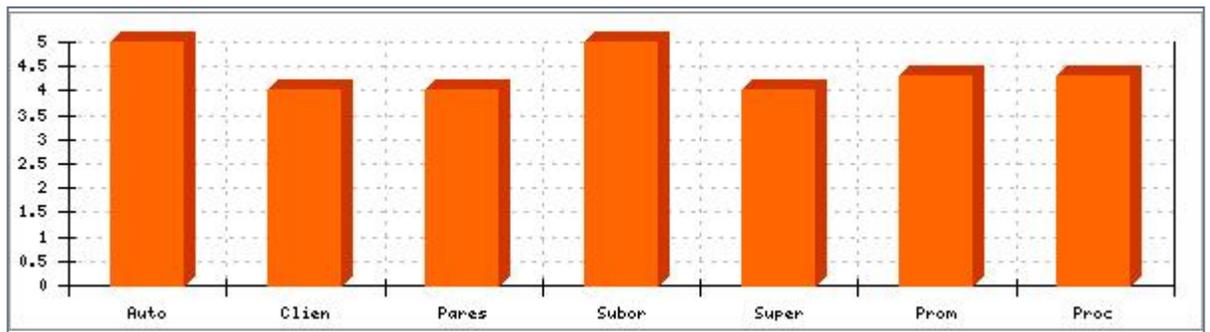
41.- 4-Promueve en su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al diseñar y ejecutar las estrategias y planes de acción establecidos. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



42.- 5.-Fomenta en su equipo de trabajo el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones inmediatas que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes estratégicos establecidos (4.30)

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



## Análisis GAP

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

#### Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.86	--
Cliente Interno	3.86	-1.00
Pares	4.57	-0.29
Subordinado	4.21	-0.65
Supervisor	4.43	-0.43

#### Orientación al cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	4.00	-0.50
Pares	4.83	0.33
Subordinado	4.33	-0.17
Supervisor	4.33	-0.17

#### Desarrollo de Capital Humano

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.00	-0.67
Pares	4.33	-0.34
Subordinado	4.00	-0.67
Supervisor	4.50	-0.17

#### Enfoque a la calidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.20	--
Cliente Interno	4.00	-0.20
Pares	4.80	0.60
Subordinado	4.30	0.10
Supervisor	4.80	0.60

#### Sensibilidad social y ambiental

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.63	-1.37
Pares	4.63	-0.37
Subordinado	4.13	-0.87
Supervisor	5.00	0.00

#### Orientación a resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.40	-0.60
Subordinado	4.90	-0.10
Supervisor	4.40	-0.60

---

#### Ejecución

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.80	--
Cliente Interno	4.00	-0.80
Pares	4.40	-0.40
Subordinado	4.50	-0.30
Supervisor	4.20	-0.60

---

## Fortalezas y Areas de Desarrollo

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo.	95.00%
•4.-Promueve por todos los medios (empezando con su ejemplo) una actitud de orientación al cliente.	92.50%
•1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad.	92.50%
•4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad.	92.50%
•1.-Fomenta que en su área exista colaboración y se trabaje en equipo	90.00%
•2.- Delega responsabilidades y autoridad a sus colaboradores, dando seguimiento a las consecuencias de sus resultados al actuar.	90.00%
•3.-Encuentra junto con su equipo de trabajo soluciones a los problemas de calidad y servicio al cliente.	90.00%
•4.-Promueve el conocimiento profundo de los productos y procesos permitiendo la innovación, mejora continua y mejoramiento del servicio al cliente	90.00%
•6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad.	90.00%
•8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa.	90.00%
•5.-Promueve con su ejemplo el logro de sus resultados con base a la capacidad de respuesta rápida y oportuna.	90.00%
•2.-Define los objetivos y acciones que aseguren el cumplimiento en tiempo y forma de los planes estratégicos de su área alineados a las estrategia de negocio.	90.00%
•6.- Reconoce los éxitos de los demás no importa el área a la que pertenezcan.	87.50%
•2.-Escucha activamente a sus clientes internos y externos para conocer sus necesidades actuales y futuras.	87.50%
•6.-Impulsa que en la empresa en todas las negociaciones con los clientes se logren acuerdos ganar-ganar .	87.50%
•5.-Alienta el uso de la creatividad para encontrar soluciones alternas que mejoren los productos o servicios actuales y/o generar nuevos.	87.50%
•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.	87.50%
•1.-Establece objetivos estratégicos relevantes, planeando las acciones prioritarias y la asignación de recursos.	87.50%
•2.-Fomenta el cumplimiento de sus objetivos estratégicos para lograr los resultados esperados.	87.50%
•6.-Analiza de manera rápida y efectiva las situaciones que se le presentan, tomando decisiones acertadas, en donde se logren los resultados esperados con los recursos óptimos.	87.50%
•2.- Promueve en su área la comunicación clara de objetivos y el seguimiento continuo.	85.00%
•3.-Influye con su ejemplo a los líderes de los equipos de su área, para que orienten y motiven a todos los integrantes al logro del fin común del grupo.	85.00%
•1.-Planea las acciones propias y de la empresa considerando las necesidades de los clientes.	85.00%
•1.- Alienta la aplicación efectiva de programas de educación, capacitación y desarrollo para su personal.	85.00%
•4.-Fomenta el crecimiento personal y profesional de su equipo y lo prepara para mayores responsabilidades	85.00%
•7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales .	85.00%
•4.-Interviene en forma adecuada para analizar y resolver problemas entre las áreas.	82.50%
•7.-Fomenta en los líderes bajo su responsabilidad la práctica de que sean abiertos y amables, escuchen a sus colaboradores y sean sensibles a sus necesidades	82.50%
•5.-Mejora continuamente los productos y servicios para superar las expectativas de los clientes.	82.50%
•6.-Promueve la práctica de la retroalimentación sobre los resultados de actividades delegadas, estableciendo planes de mejora para las mismas.	82.50%
•5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento	82.50%

●3.-Actúa preventivamente para crear oportunidades y evitar problemas potenciales.	82.50%
1.-Establece un plan estratégico de su área alineado a las estrategias de negocio en el corto , mediano y largo plazo , con el fin de asegurar la productividad, competitividad y crecimiento del mismo.	82.50%
5.-Fomenta en su equipo de trabajo el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones inmediatas que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes estratégicos establecidos	82.50%
3.-Gestiona los recursos necesarios para que se ejecuten efectivamente los planes estratégicos de su área en el corto, mediano y largo plazo.	80.00%
4-Promueve en su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al diseñar y ejecutar las estrategias y planes de acción establecidos.	80.00%
3.-Proporciona coaching efectivo a sus colaboradores ayudándolos en el desarrollo de sus capacidades personales y profesionales para mejorar sus resultados.	75.00%
●5.- Gestiona los recursos necesarios para la ejecución de los programas de desarrollo de sus colaboradores.	75.00%
●2.-Realiza la medición continua del nivel de calidad y satisfacción del cliente de productos y servicios.	75.00%
●5.-Implementa nuevas prácticas que mejoren el trabajo en equipo en su área de responsabilidad	72.50%
●3.-Prioriza la relación de largo plazo con los clientes más que obtener beneficios inmediatos o de corto plazo.	72.50%
●3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores.	72.50%

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

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

