

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION 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 **2015-08-13 01:56:50** hasta el **2015-09-13 09:32:37**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

| | |
|-----------------------|------------------------------------|
| No. Identificación : | 1706886247 |
| Nombres : | JOSE LUIS |
| Apellidos : | VIVAR |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | CASADO |
| Agencia : | GUAYAQUIL |
| Departamento : | FINANZAS Y ADMINISTRACION |
| Cargo : | DIRECTOR FINANCIERO ADMINISTRATIVO |
| Nivel Jerárquico : | DIRECCIONES |
| Jefe Inmediato : | JORGE ENRIQUE MEDINA ICAZA |
| Area de Estudio : | ADMINISTR./FINANZAS |
| Escolaridad : | MASTER |
| Fecha de Nacimiento : | 1972-03-24 |

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 |

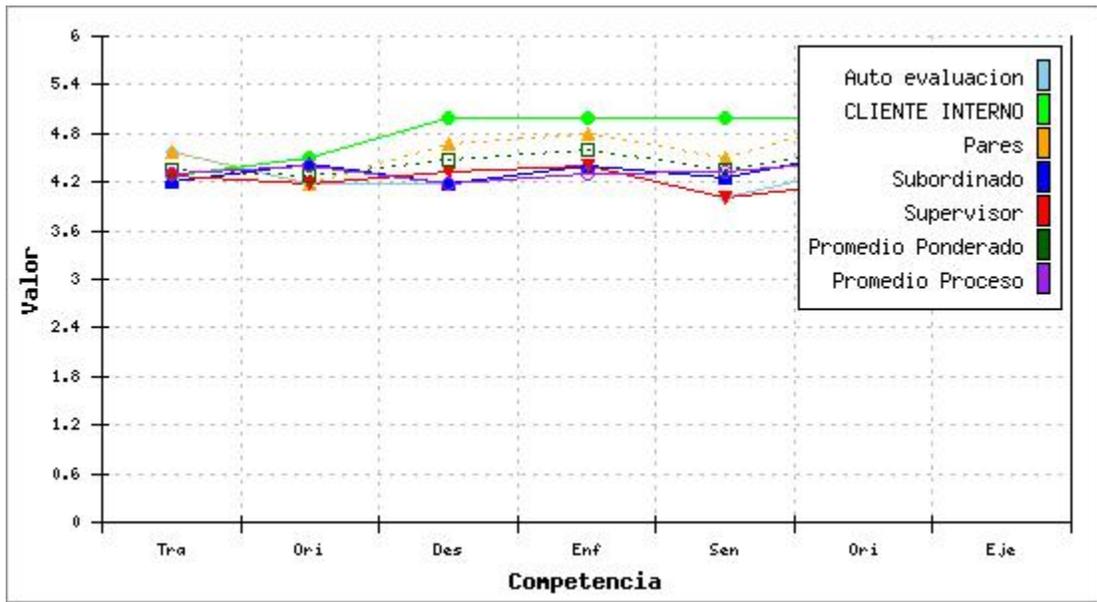
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion | 4.33 |
| Cliente Interno | 4.83 |
| Pares | 4.59 |
| Subordinado | 4.35 |
| Supervisor | 4.26 |
| Promedio Ponderado | 4.46 |
| Promedio Proceso | 4.34 |



| Competencia | Valor Auto Evaluacion | Valor Cliente Interno | Valor Pares | Valor Subordinado | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|--|-----------------------|-----------------------|-------------|-------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Trabajo en equipo | 4.57 | 4.29 | 4.57 | 4.21 | 4.29 | 4.36 | 4.31 |
| 2 Orientación al cliente interno y externo | 4.17 | 4.50 | 4.17 | 4.42 | 4.17 | 4.28 | 4.40 |
| 3 Desarrollo de Capital Humano | 4.17 | 5.00 | 4.67 | 4.17 | 4.33 | 4.48 | 4.17 |
| 4 Enfoque a la calidad | 4.40 | 5.00 | 4.80 | 4.40 | 4.40 | 4.60 | 4.31 |
| 5 Sensibilidad social y ambiental | 4.00 | 5.00 | 4.50 | 4.25 | 4.00 | 4.35 | 4.32 |
| 6 Orientación a resultados | 4.40 | 5.00 | 5.00 | 4.60 | 4.20 | 4.62 | 4.47 |
| 7 Ejecución | 4.60 | 5.00 | 4.40 | 4.40 | 4.40 | 4.54 | 4.42 |

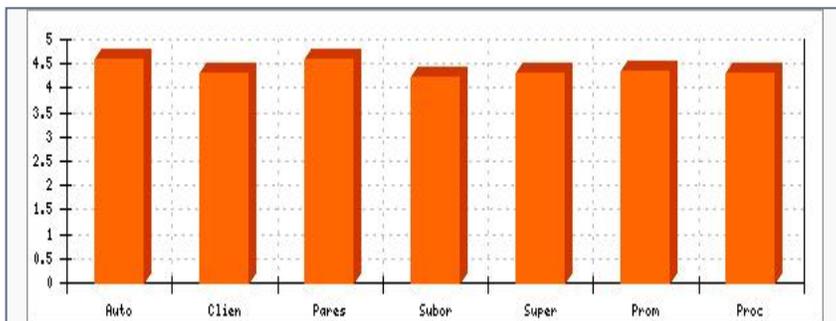


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo (4.36)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.57 |
| Cliente Interno | 4.29 |
| Pares | 4.57 |
| Subordinado | 4.21 |
| Supervisor | 4.29 |
| Promedio Ponderado | 4.36 |
| Promedio Proceso | 4.31 |



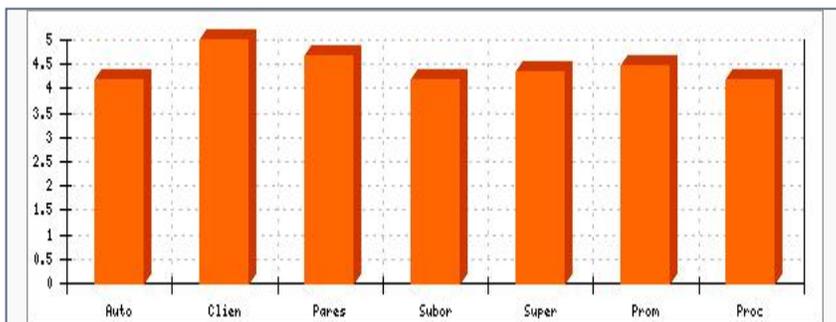
Orientación al cliente interno y externo (4.28)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.17 |
| Cliente Interno | 4.50 |
| Pares | 4.17 |
| Subordinado | 4.42 |
| Supervisor | 4.17 |
| Promedio Ponderado | 4.28 |
| Promedio Proceso | 4.40 |



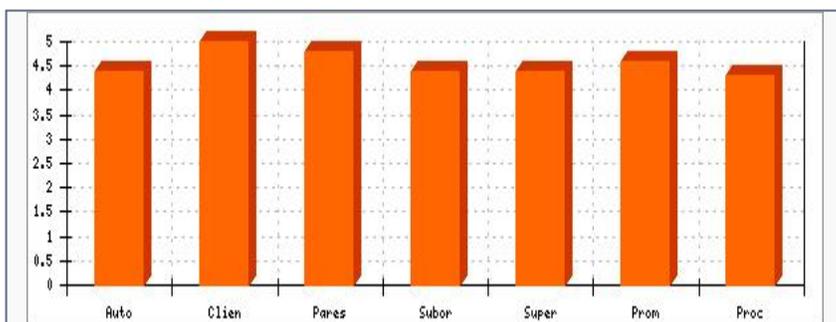
Desarrollo de Capital Humano (4.48)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.17 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.67 |
| Subordinado | 4.17 |
| Supervisor | 4.33 |
| Promedio Ponderado | 4.48 |
| Promedio Proceso | 4.17 |



Enfoque a la calidad (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.40 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.80 |
| Subordinado | 4.40 |
| Supervisor | 4.40 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.31 |



Sensibilidad social y ambiental (4.35)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.50 |
| Subordinado | 4.25 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.35 |
| Promedio Proceso | 4.32 |



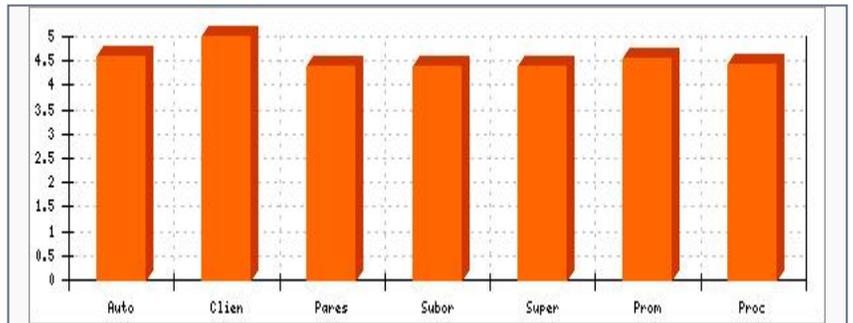
Orientación a resultados (4.62)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.40 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.60 |
| Supervisor | 4.20 |
| Promedio Ponderado | 4.62 |
| Promedio Proceso | 4.47 |



Ejecución (4.54)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.60 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.40 |
| Subordinado | 4.40 |
| Supervisor | 4.40 |
| Promedio Ponderado | 4.54 |
| Promedio Proceso | 4.42 |

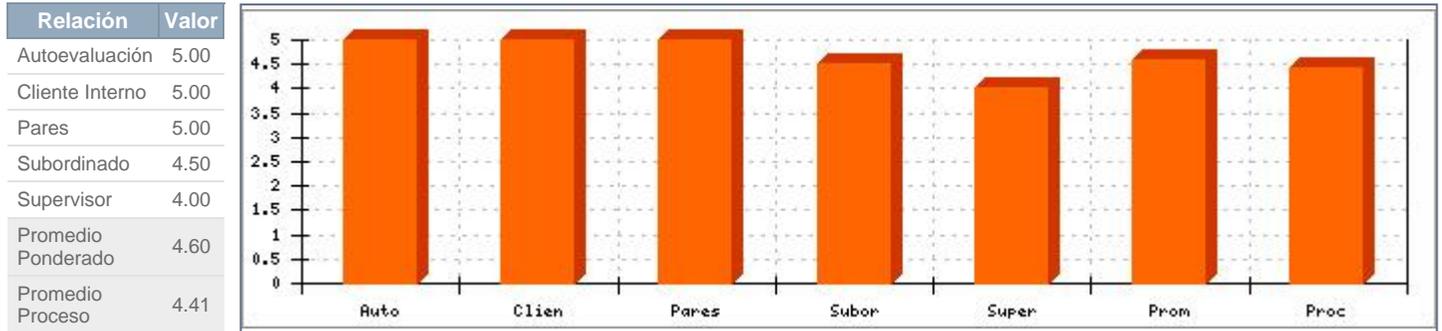


Análisis por Pregunta

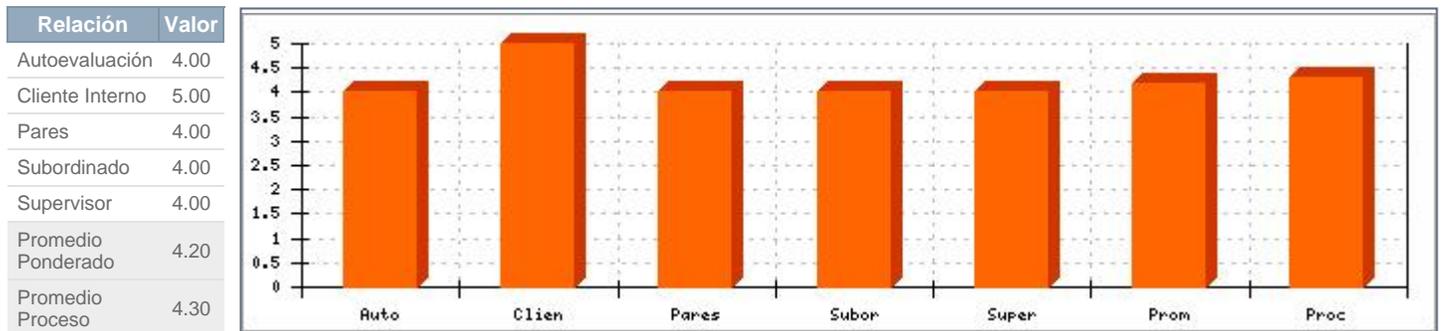
EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

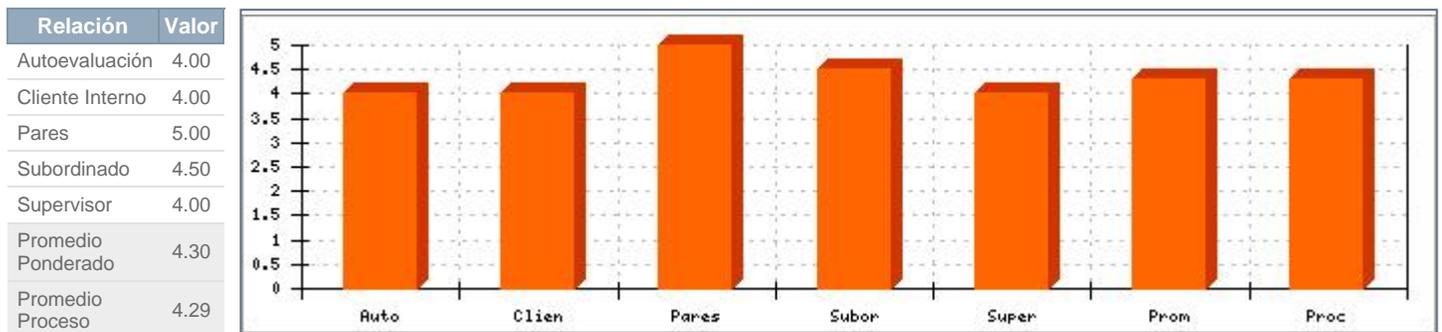
1.- 1.-Fomenta que en su área exista colaboración y se trabaje en equipo (4.60)



2.- 2.- Promueve en su área la comunicación clara de objetivos y el seguimiento continuo. (4.20)

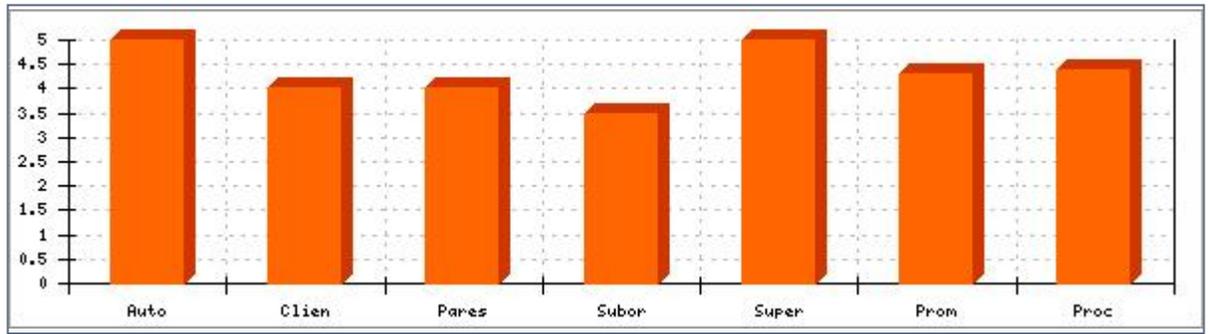


3.- 3.-Influye con su ejemplo a los líderes de los equipos de su área, para que orienten y motiven a todos los integrantes al logro del fin común del grupo. (4.30)



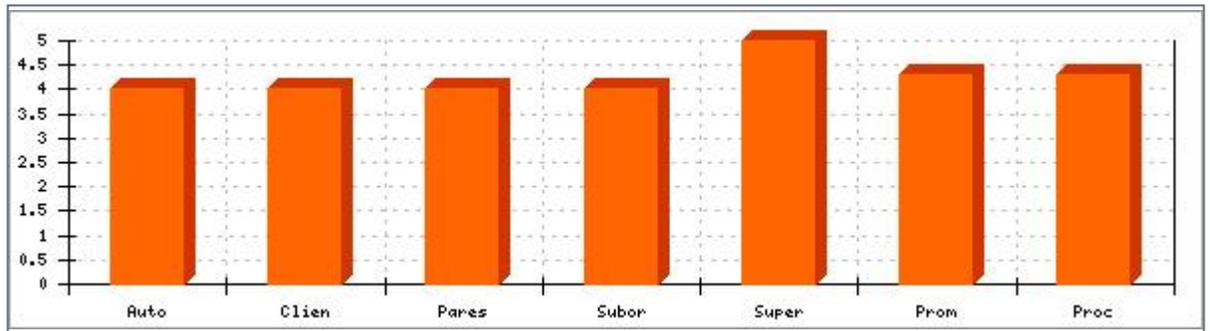
4.- 4.-Interviene en forma adecuada para analizar y resolver problemas entre las áreas. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 3.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.39 |



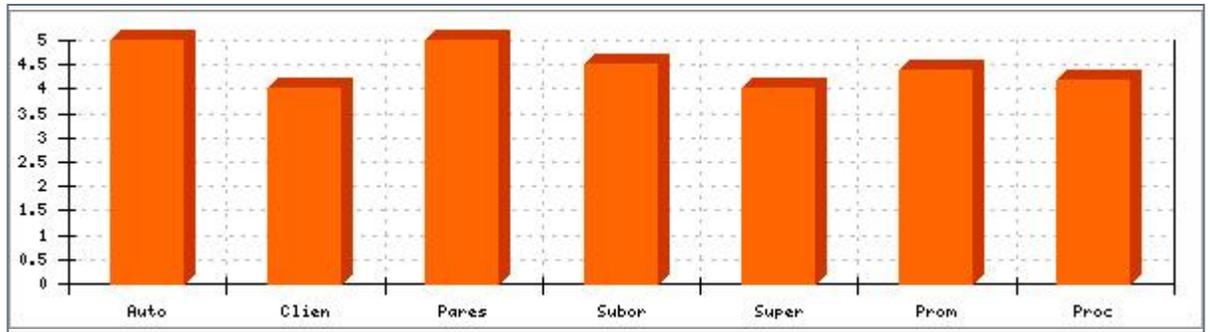
5.- 5.-Implementa nuevas prácticas que mejoren el trabajo en equipo en su área de responsabilidad (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.29 |



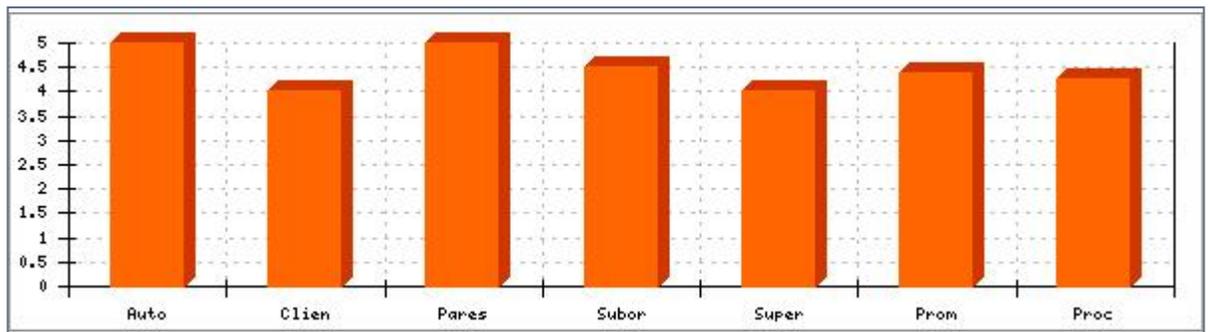
6.- 6.- Reconoce los éxitos de los demás no importa el área a la que pertenezcan. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.20 |



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 (4.40)

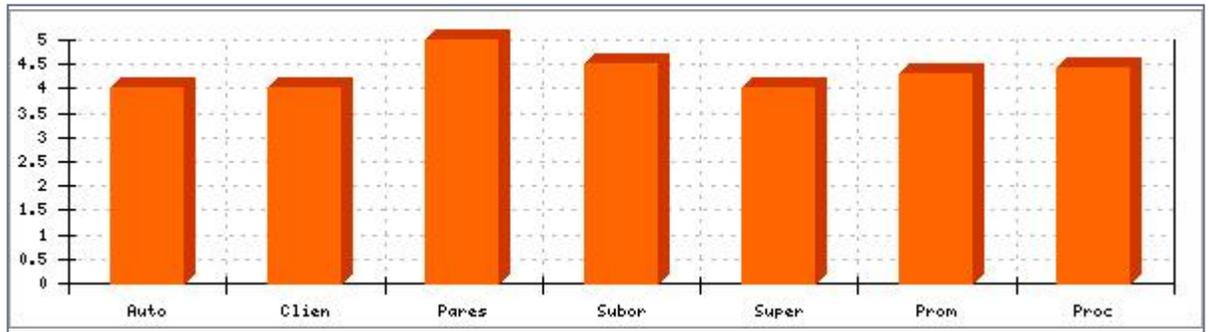
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.27 |



Orientación al cliente interno y externo

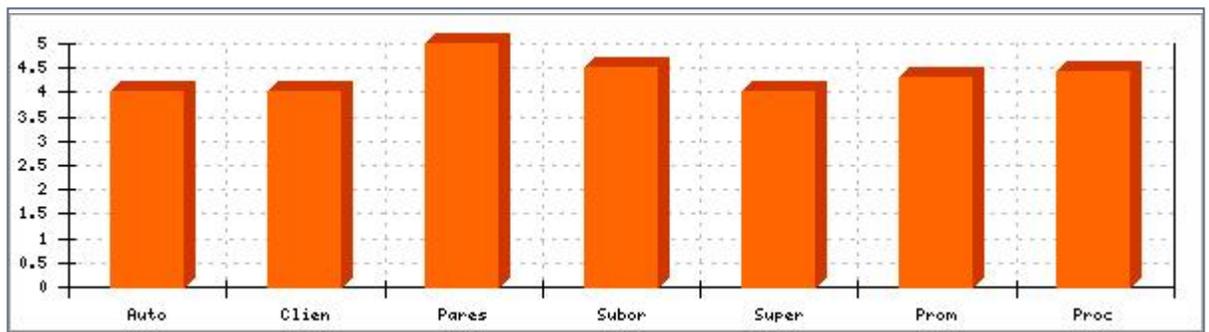
8.- 1.-Planea las acciones propias y de la empresa considerando las necesidades de los clientes. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.41 |



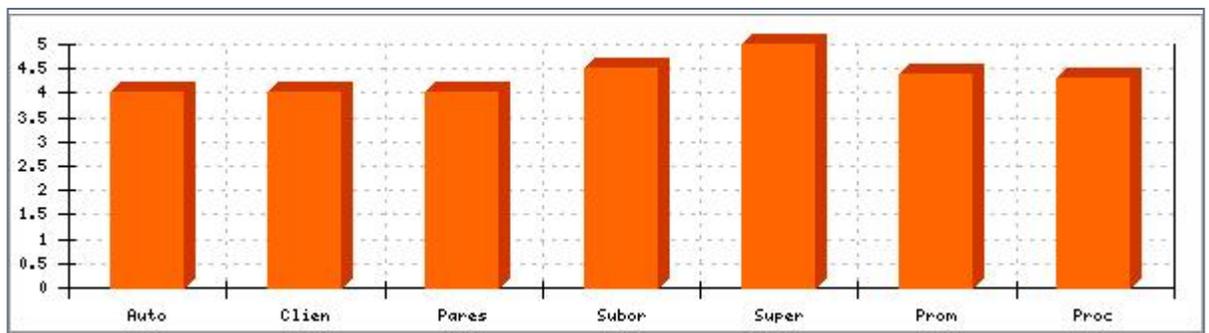
9.- 2.-Escucha activamente a sus clientes internos y externos para conocer sus necesidades actuales y futuras. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.43 |



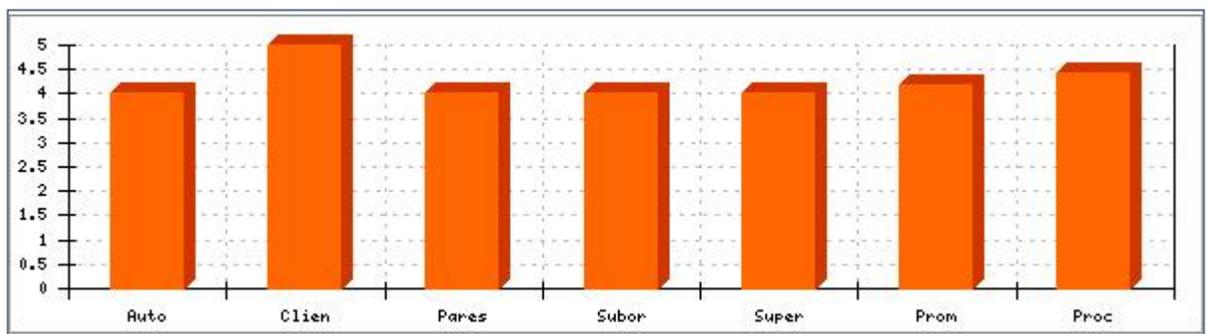
10.- 3.-Prioriza la relación de largo plazo con los clientes más que obtener beneficios inmediatos o de corto plazo. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.30 |



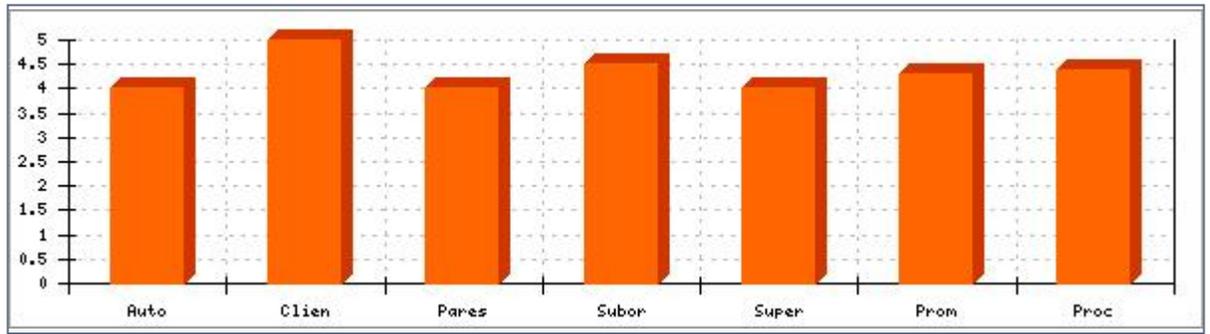
11.- 4.-Promueve por todos los medios (empezando con su ejemplo) una actitud de orientación al cliente. (4.20)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.43 |



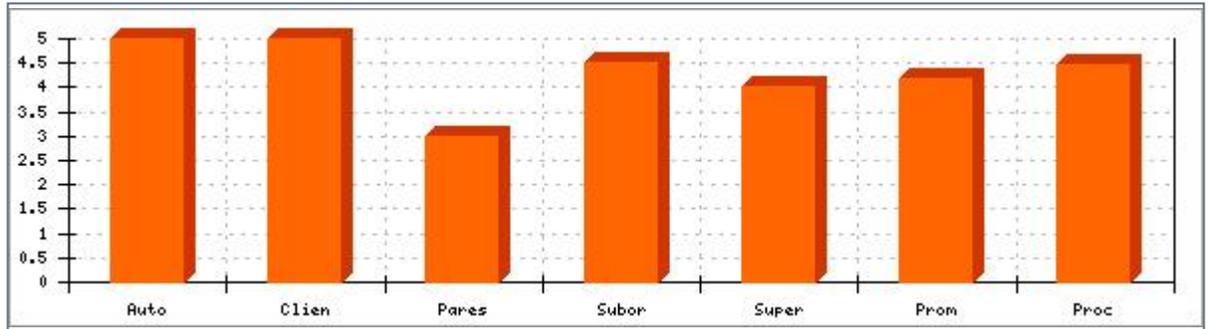
12.- 5.-Mejora continuamente los productos y servicios para superar las expectativas de los clientes. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.39 |



13.- 6.-Impulsa que en la empresa en todas las negociaciones con los clientes se logren acuerdos ganar-ganar . (4.20)

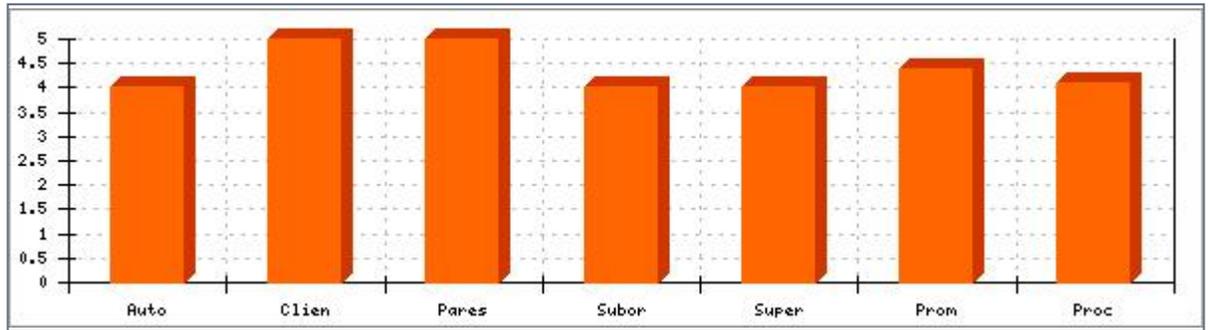
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 3.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.47 |



Desarrollo de Capital Humano

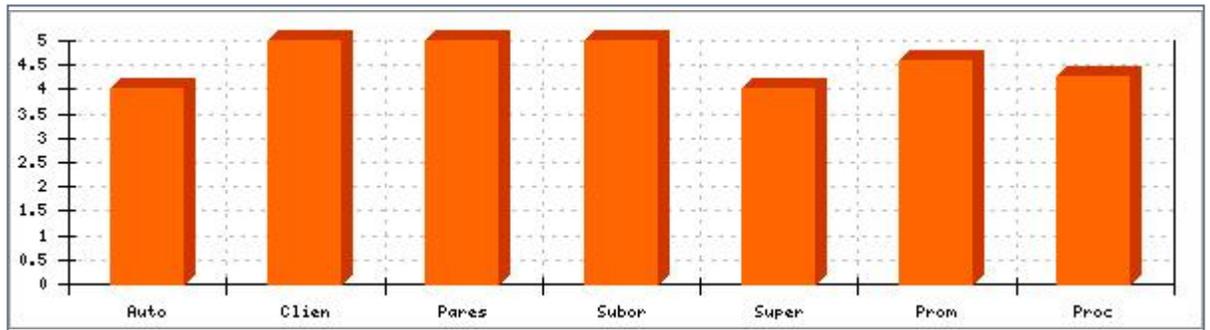
14.- 1.- Alienta la aplicación efectiva de programas de educación, capacitación y desarrollo para su personal. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.09 |



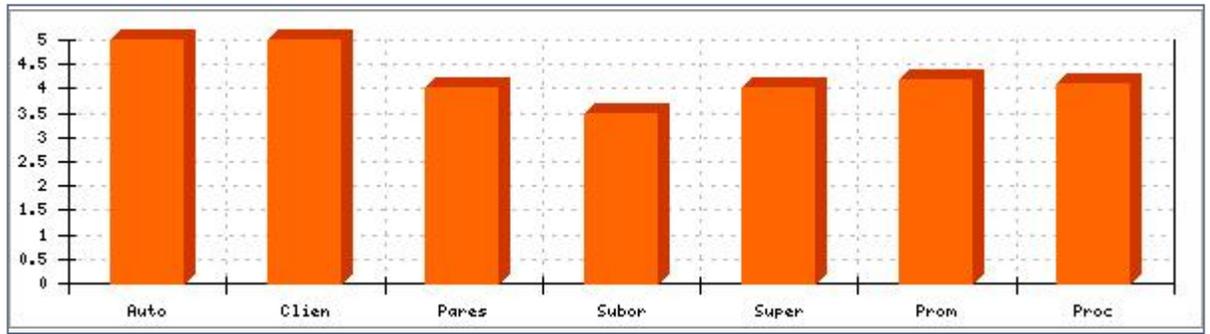
15.- 2.- Delega responsabilidades y autoridad a sus colaboradores, dando seguimiento a las consecuencias de sus resultados al actuar. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.27 |



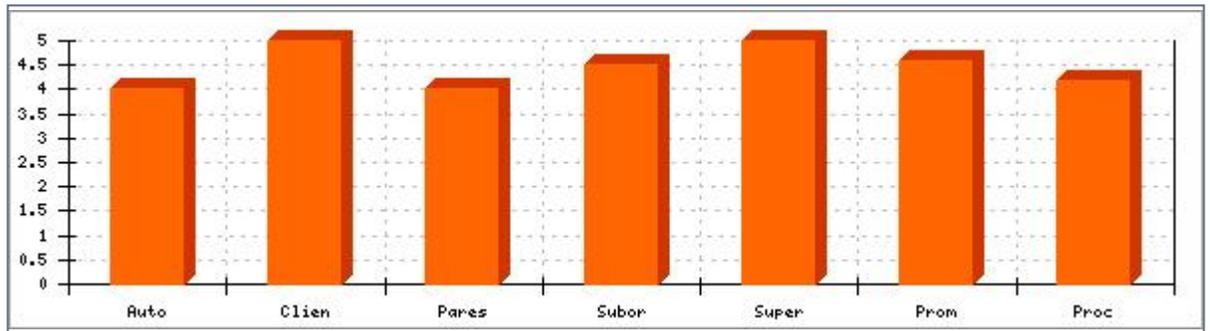
16.- 3.-Proporciona coaching efectivo a sus colaboradores ayudándolos en el desarrollo de sus capacidades personales y profesionales para mejorar sus resultados. (4.20)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.11 |



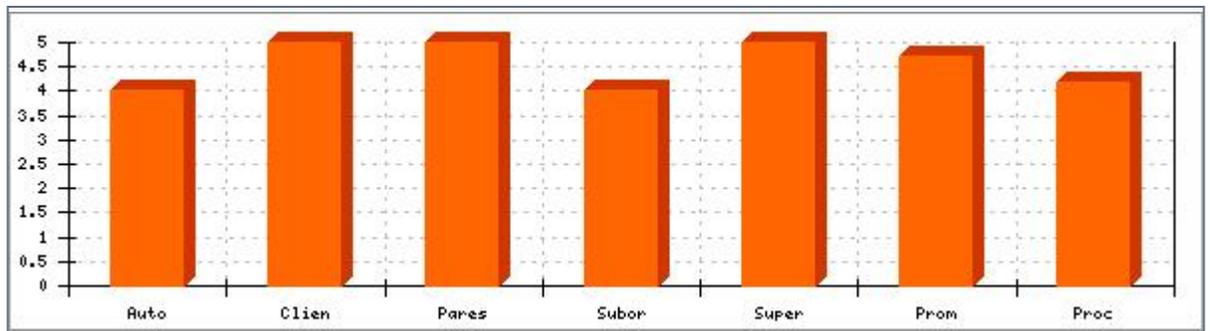
17.- 4.-Fomenta el crecimiento personal y profesional de su equipo y lo prepara para mayores responsabilidades (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.16 |



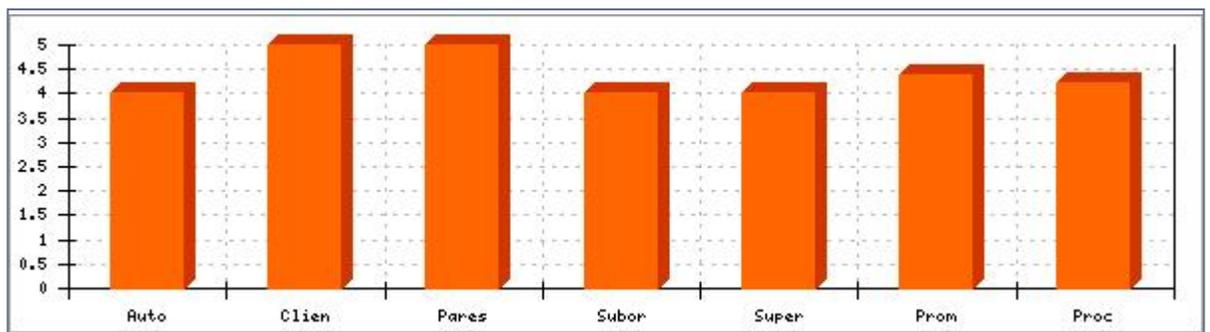
18.- 5.- Gestiona los recursos necesarios para la ejecución de los programas de desarrollo de sus colaboradores. (4.70)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.70 |
| Promedio Proceso | 4.16 |



19.- 6.-Promueve la práctica de la retroalimentación sobre los resultados de actividades delegadas, estableciendo planes de mejora para las mismas. (4.40)

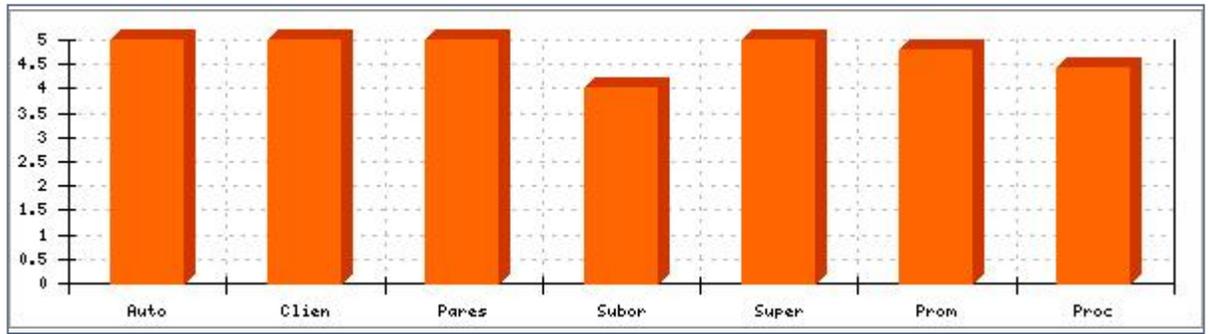
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.21 |



Enfoque a la calidad

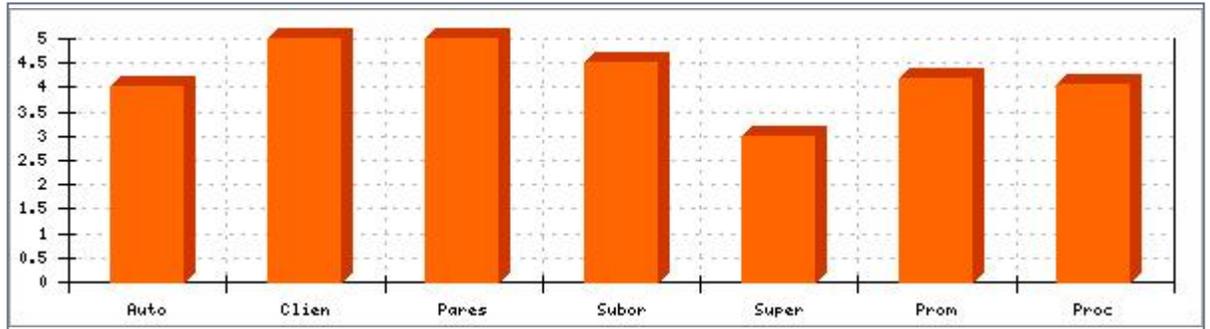
20.- 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. (4.80)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.41 |



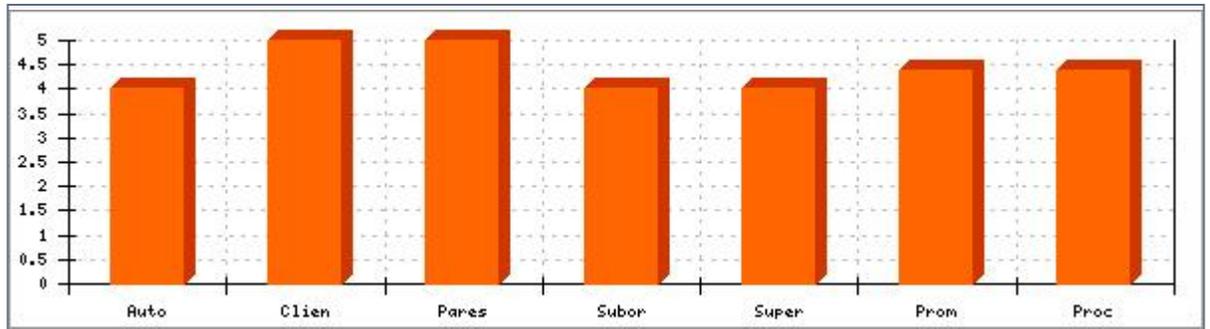
21.- 2.-Realiza la medición continua del nivel de calidad y satisfacción del cliente de productos y servicios. (4.20)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.06 |



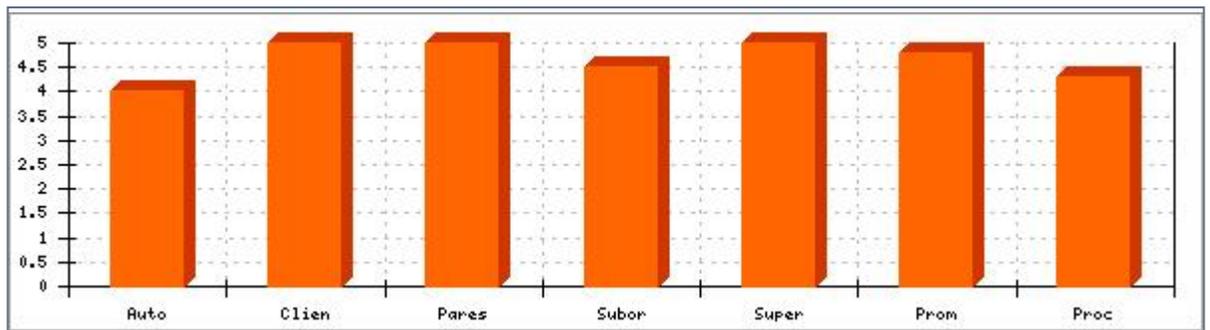
22.- 3.-Encuentra junto con su equipo de trabajo soluciones a los problemas de calidad y servicio al cliente. (4.40)

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



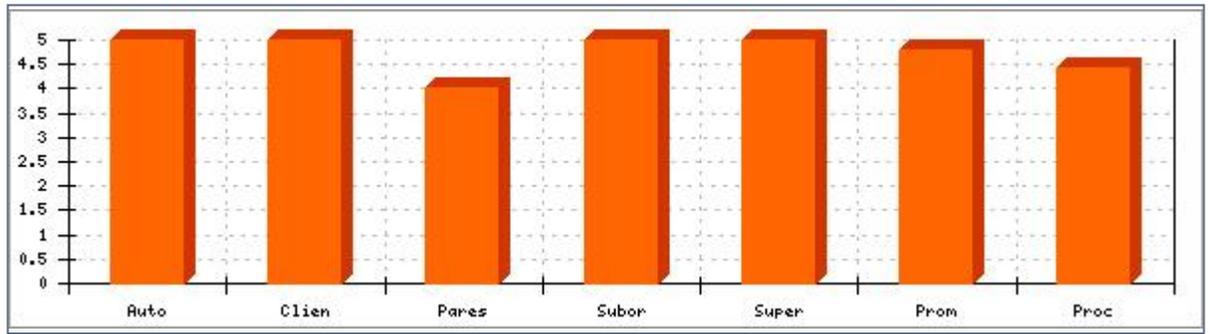
23.- 4.-Promueve el conocimiento profundo de los productos y procesos permitiendo la innovación, mejora continua y mejoramiento del servicio al cliente (4.80)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.29 |



24.- 5.-Alienta el uso de la creatividad para encontrar soluciones alternas que mejoren los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. (4.80)

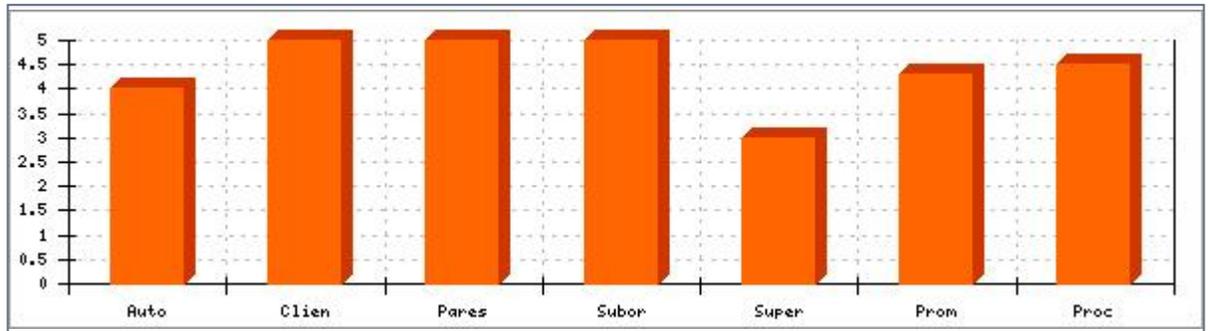
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.41 |



Sensibilidad social y ambiental

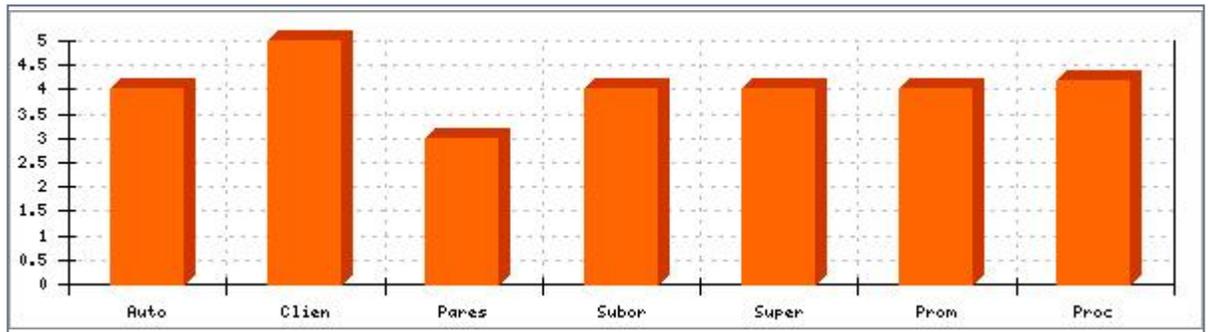
25.- 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.50 |



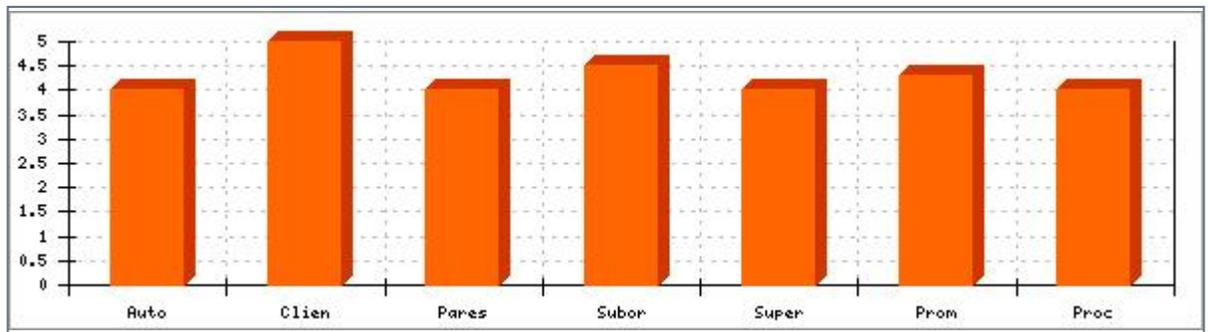
26.- 2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos. (4.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 3.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.17 |



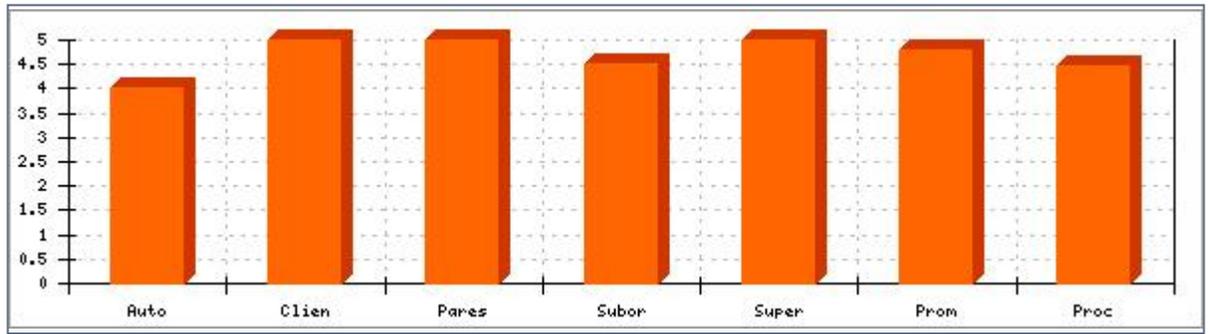
27.- 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.03 |



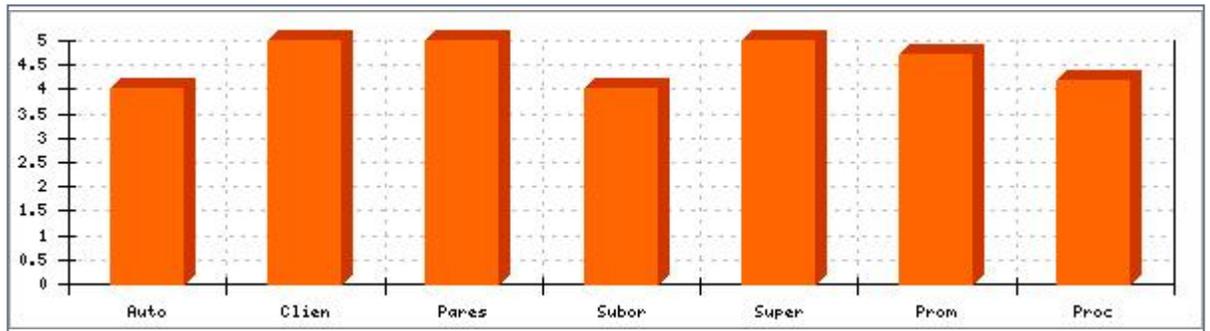
28.- 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. (4.80)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.47 |



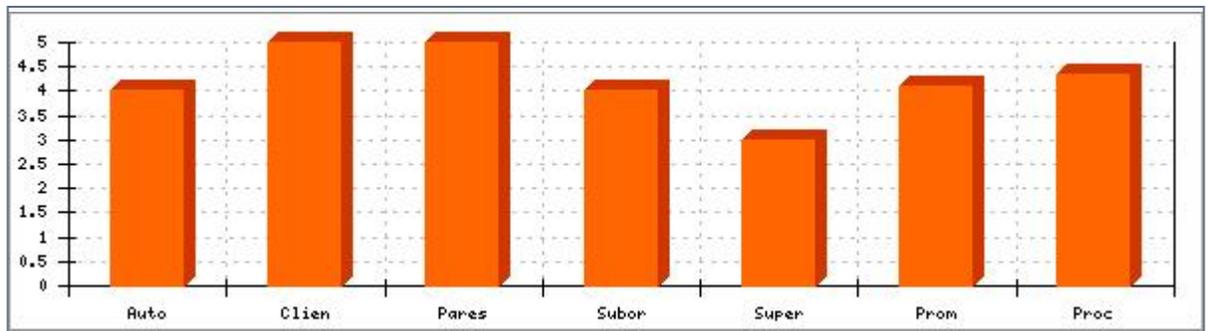
29.- 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . (4.70)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.70 |
| Promedio Proceso | 4.17 |



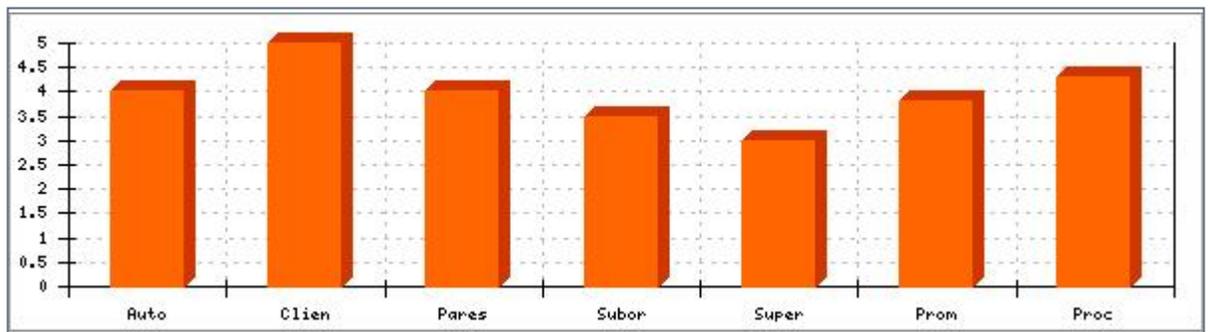
30.- 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. (4.10)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.10 |
| Promedio Proceso | 4.33 |



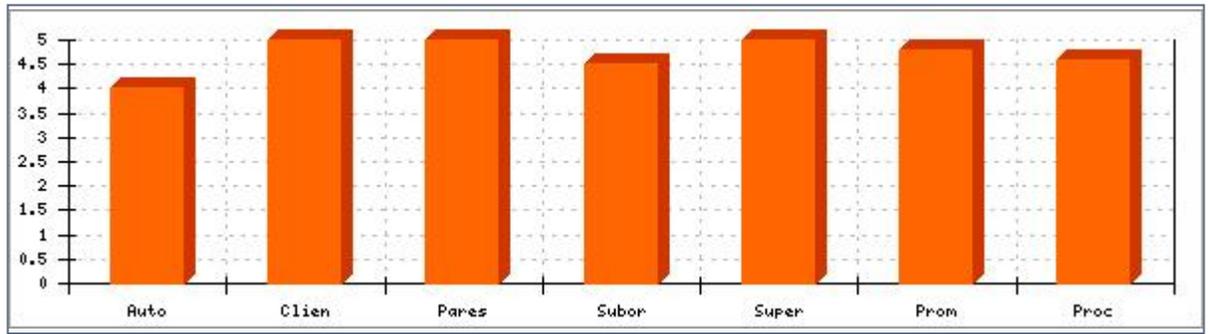
31.- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . (3.80)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 4.29 |



32.- 8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. (4.80)

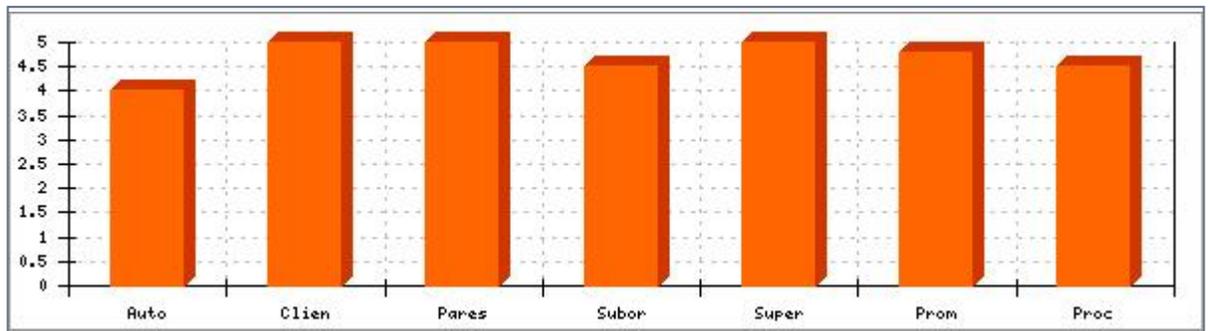
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.57 |



Orientación a resultados

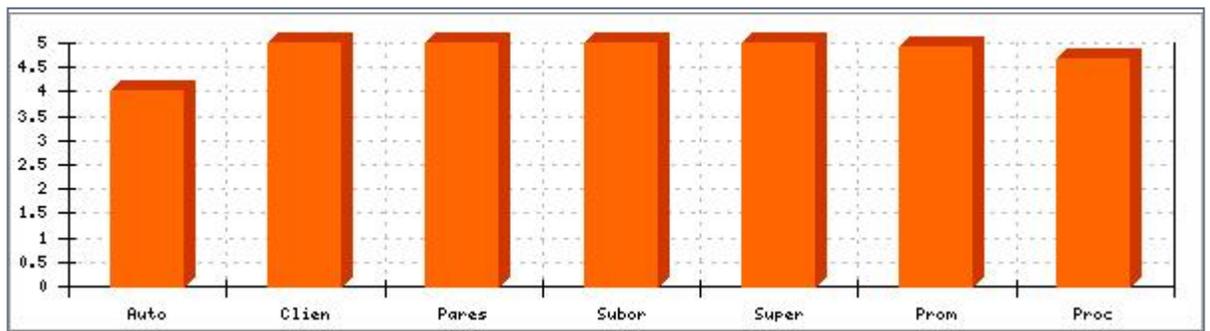
33.- 1.-Establece objetivos estratégicos relevantes, planeando las acciones prioritarias y la asignación de recursos. (4.80)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.51 |



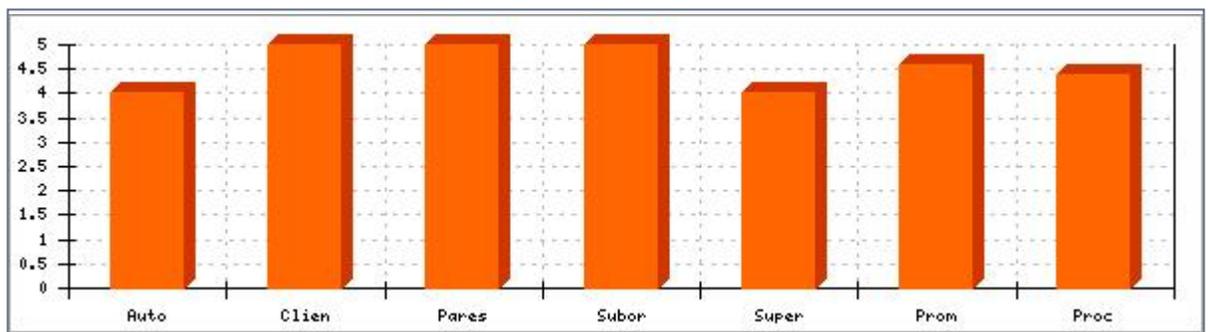
34.- 2.-Fomenta el cumplimiento de sus objetivos estratégicos para lograr los resultados esperados. (4.90)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.90 |
| Promedio Proceso | 4.67 |



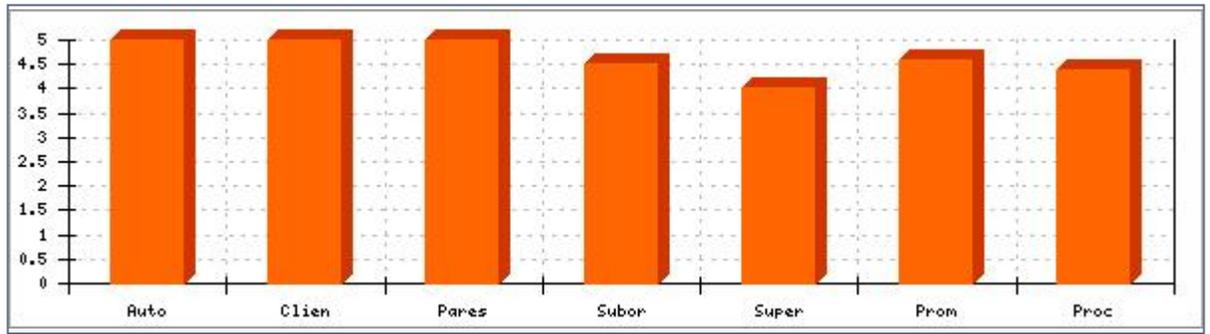
35.- 3.-Actúa preventivamente para crear oportunidades y evitar problemas potenciales. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.40 |



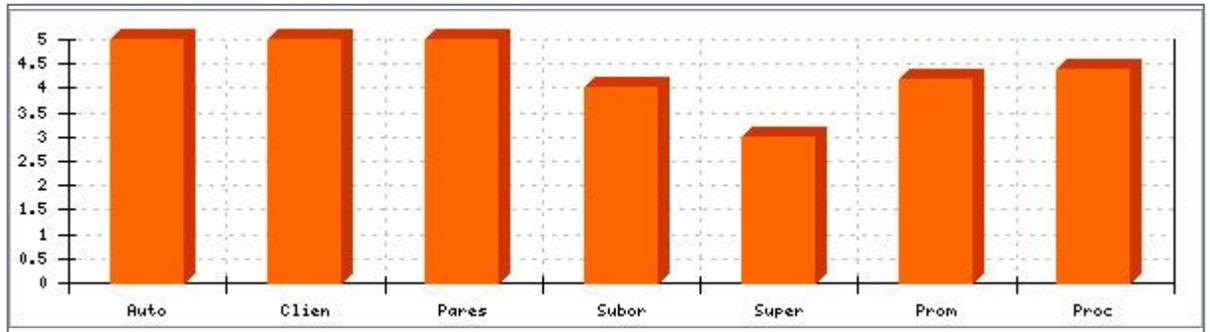
36.- 5.-Promueve con su ejemplo el logro de sus resultados con base a la capacidad de respuesta rápida y oportuna. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.37 |



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. (4.20)

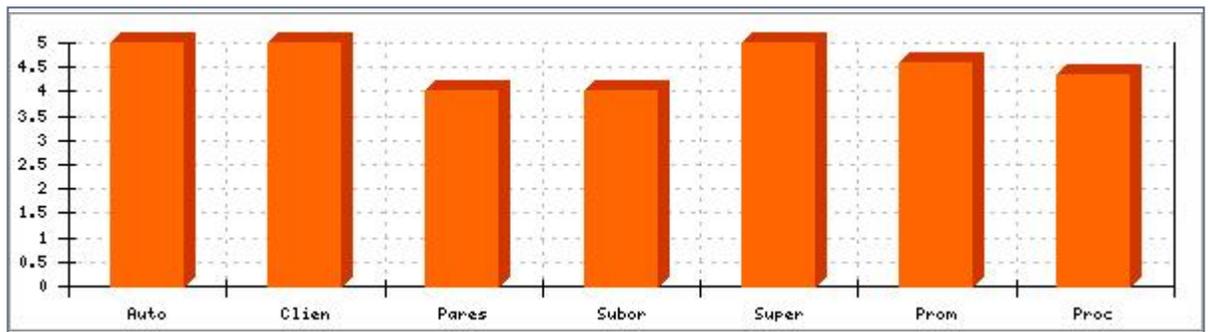
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.39 |



Ejecución

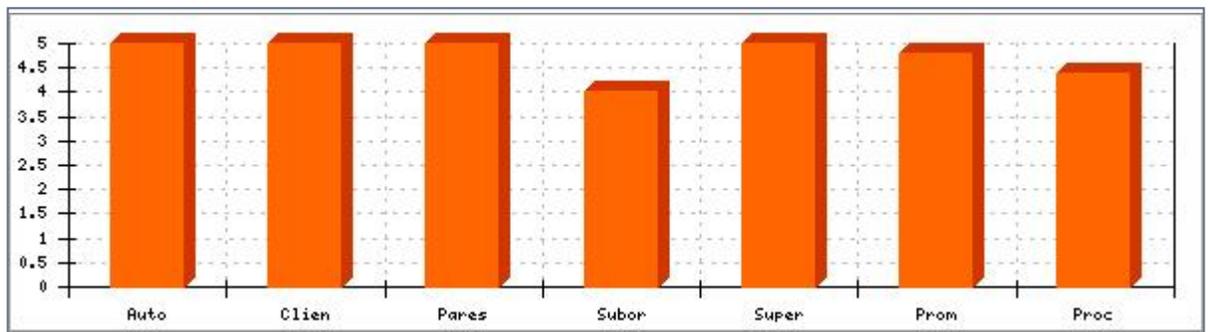
38.- 1.-Establece un plan estratégico de su área alineado a las estrategias de negocio en el corto , mediano y largo plazo , con el fin de asegurar la productividad, competitividad y crecimiento del mismo. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.33 |



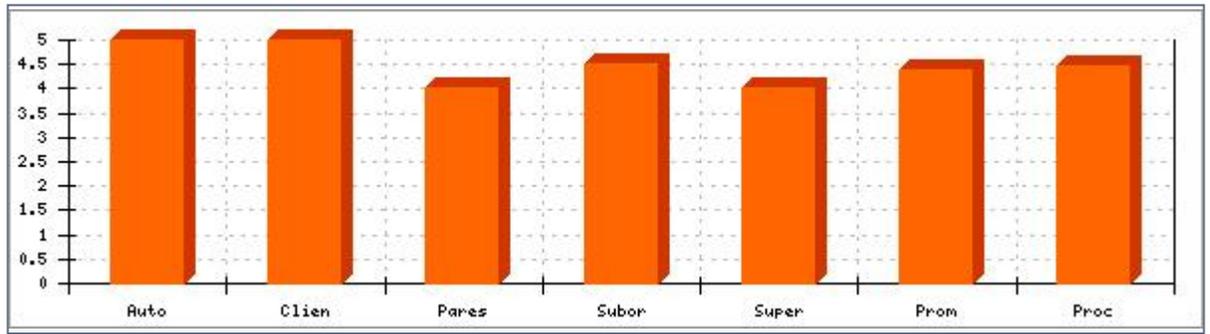
39.- 2.-Define los objetivos y acciones que aseguren el cumplimiento en tiempo y forma de los planes estratégicos de su área alineados a las estrategia de negocio. (4.80)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 4.80 |
| Promedio Proceso | 4.40 |



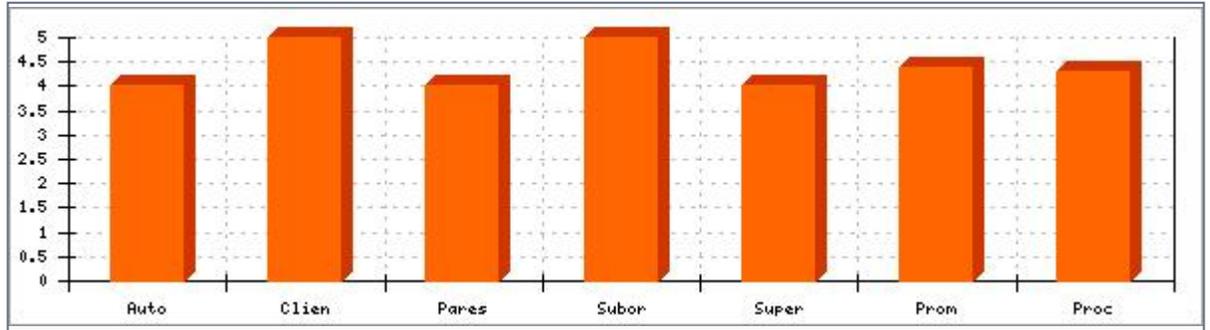
40.- 3.-Gestiona los recursos necesarios para que se ejecuten efectivamente los planes estratégicos de su área en el corto, mediano y largo plazo. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.47 |



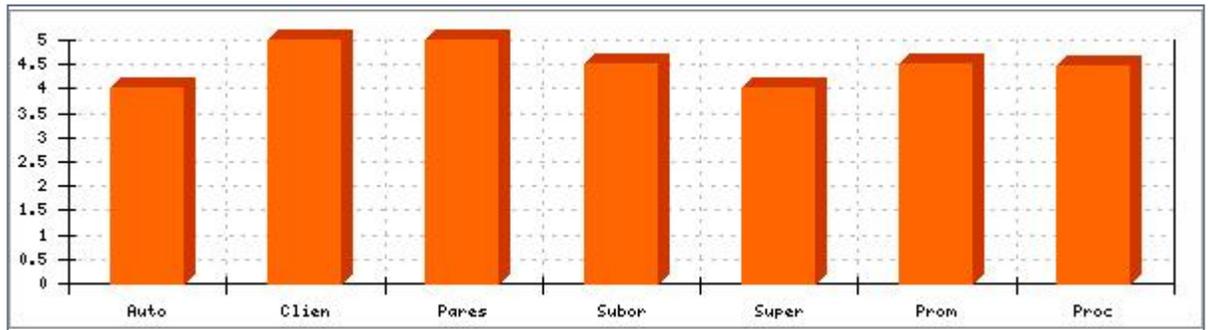
41.- 4-Promueve en su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al diseñar y ejecutar las estrategias y planes de acción establecidos. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.31 |



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 (4.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.47 |



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.57 | -- |
| Cliente Interno | 4.29 | -0.28 |
| Pares | 4.57 | 0.00 |
| Subordinado | 4.21 | -0.36 |
| Supervisor | 4.29 | -0.28 |

Orientación al cliente interno y externo

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.17 | -- |
| Cliente Interno | 4.50 | 0.33 |
| Pares | 4.17 | 0.00 |
| Subordinado | 4.42 | 0.25 |
| Supervisor | 4.17 | 0.00 |

Desarrollo de Capital Humano

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.17 | -- |
| Cliente Interno | 5.00 | 0.83 |
| Pares | 4.67 | 0.50 |
| Subordinado | 4.17 | 0.00 |
| Supervisor | 4.33 | 0.16 |

Enfoque a la calidad

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.40 | -- |
| Cliente Interno | 5.00 | 0.60 |
| Pares | 4.80 | 0.40 |
| Subordinado | 4.40 | 0.00 |
| Supervisor | 4.40 | 0.00 |

Sensibilidad social y ambiental

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 5.00 | 1.00 |
| Pares | 4.50 | 0.50 |
| Subordinado | 4.25 | 0.25 |
| Supervisor | 4.00 | 0.00 |

Orientación a resultados

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.40 | -- |
| Cliente Interno | 5.00 | 0.60 |
| Pares | 5.00 | 0.60 |
| Subordinado | 4.60 | 0.20 |
| Supervisor | 4.20 | -0.20 |

Ejecución

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.60 | -- |
| Cliente Interno | 5.00 | 0.40 |
| Pares | 4.40 | -0.20 |
| Subordinado | 4.40 | -0.20 |
| Supervisor | 4.40 | -0.20 |

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

| | |
|--|--------|
| •2.-Fomenta el cumplimiento de sus objetivos estratégicos para lograr los resultados esperados. | 97.50% |
| •1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. | 95.00% |
| 4.-Promueve el conocimiento profundo de los productos y procesos permitiendo la innovación, mejora continua y mejoramiento del •servicio al cliente | 95.00% |
| 5.-Alienta el uso de la creatividad para encontrar soluciones alternas que mejoren los productos o servicios actuales y/o generar •nuevos. | 95.00% |
| •4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. | 95.00% |
| •8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. | 95.00% |
| •1.-Establece objetivos estratégicos relevantes, planeando las acciones prioritarias y la asignación de recursos. | 95.00% |
| 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. | 95.00% |
| •5.- Gestiona los recursos necesarios para la ejecución de los programas de desarrollo de sus colaboradores. | 92.50% |
| •5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . | 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% |
| •4.-Fomenta el crecimiento personal y profesional de su equipo y lo prepara para mayores responsabilidades | 90.00% |
| •3.-Actúa preventivamente para crear oportunidades y evitar problemas potenciales. | 90.00% |
| •5.-Promueve con su ejemplo el logro de sus resultados con base a la capacidad de respuesta rápida y oportuna. | 90.00% |
| 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. | 90.00% |
| 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 | 87.50% |
| •6.- Reconoce los éxitos de los demás no importa el área a la que pertenezcan. | 85.00% |
| 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 | 85.00% |
| •3.-Prioriza la relación de largo plazo con los clientes más que obtener beneficios inmediatos o de corto plazo. | 85.00% |
| •1.- Alienta la aplicación efectiva de programas de educación, capacitación y desarrollo para su personal. | 85.00% |
| 6.-Promueve la práctica de la retroalimentación sobre los resultados de actividades delegadas, estableciendo planes de mejora •para las mismas. | 85.00% |
| •3.-Encuentra junto con su equipo de trabajo soluciones a los problemas de calidad y servicio al cliente. | 85.00% |
| 3.-Gestiona los recursos necesarios para que se ejecuten efectivamente los planes estratégicos de su área en el corto, mediano y •largo plazo. | 85.00% |
| 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. | 85.00% |
| 3.-Influye con su ejemplo a los lideres de los equipos de su área, para que orienten y motiven a todos los integrantes al logro del fin •común del grupo. | 82.50% |
| •4.-Interviene en forma adecuada para analizar y resolver problemas entre las áreas. | 82.50% |
| •5.-Implementa nuevas prácticas que mejoren el trabajo en equipo en su área de responsabilidad | 82.50% |
| •1.-Planea las acciones propias y de la empresa considerando las necesidades de los clientes. | 82.50% |
| •2.-Escucha activamente a sus clientes internos y externos para conocer sus necesidades actuales y futuras. | 82.50% |

| | |
|---|--------|
| ●5.-Mejora continuamente los productos y servicios para superar las expectativas de los clientes. | 82.50% |
| ●1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. | 82.50% |
| ●3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. | 82.50% |
| ●2.- Promueve en su área la comunicación clara de objetivos y el seguimiento continuo. | 80.00% |
| ●4.-Promueve por todos los medios (empezando con su ejemplo) una actitud de orientación al cliente. | 80.00% |
| ●6.-Impulsa que en la empresa en todas las negociaciones con los clientes se logren acuerdos ganar-ganar . | 80.00% |
| ●3.-Proporciona coaching efectivo a sus colaboradores ayudándolos en el desarrollo de sus capacidades personales y profesionales para mejorar sus resultados. | 80.00% |
| ●2.-Realiza la medición continua del nivel de calidad y satisfacción del cliente de productos y servicios. | 80.00% |
| ●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. | 80.00% |
| ●6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. | 77.50% |
| ●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. | 75.00% |
| ●7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . | 70.00% |

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

