

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES COMPORTAMIENTOS GERENTES 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 **2015-08-14 11:12:25** hasta el **2015-09-01 10:04:54**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

| | |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación : | 1712210895 |
| Nombres : | MARIA ISABEL |
| Apellidos : | MORENO CACERES |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | DIVORCIADO |
| Agencia : | QUITO |
| Departamento : | FINANZAS Y ADMINISTRACION |
| Cargo : | GERENTE DE IMPUESTOS |
| Nivel Jerárquico : | GERENCIA |
| Jefe Inmediato : | ANDREA DEL CARMEN MORAN PAZMIÑO |
| Area de Estudio : | ADMINISTR./FINANZAS |
| Escolaridad : | POSTGRADO |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |

Peso de las Evaluaciones:

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

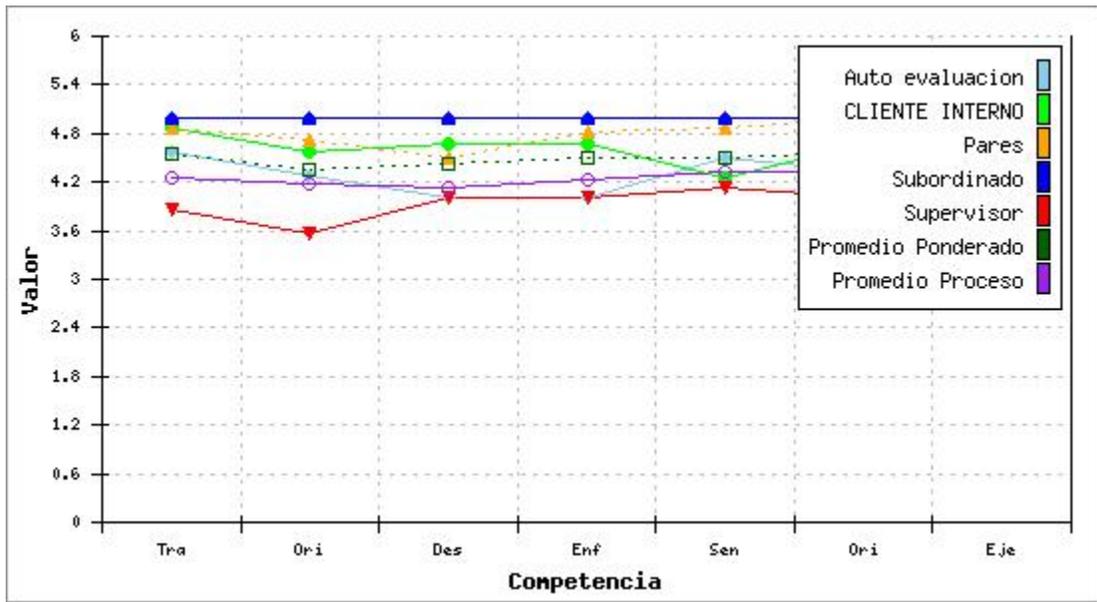
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion | 4.27 |
| Cliente Interno | 4.67 |
| Pares | 4.80 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.91 |
| Promedio Ponderado | 4.49 |
| Promedio Proceso | 4.06 |



| 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 | 4.86 | 4.86 | 5.00 | 3.86 | 4.56 | 4.25 |
| 2 Orientación al cliente interno y externo | 4.29 | 4.57 | 4.71 | 5.00 | 3.57 | 4.36 | 4.17 |
| 3 Desarrollo de CH | 4.00 | 4.67 | 4.50 | 5.00 | 4.00 | 4.43 | 4.12 |
| 4 Enfoque a la calidad | 4.00 | 4.67 | 4.83 | 5.00 | 4.00 | 4.50 | 4.24 |
| 5 Sensibilidad social y ambiental | 4.50 | 4.25 | 4.88 | 5.00 | 4.13 | 4.51 | 4.34 |
| 6 Orientación a resultados | 4.33 | 4.67 | 5.00 | 5.00 | 4.00 | 4.57 | 4.32 |
| 7 Ejecución | 4.20 | 5.00 | 4.80 | 5.00 | 3.80 | 4.52 | 4.33 |

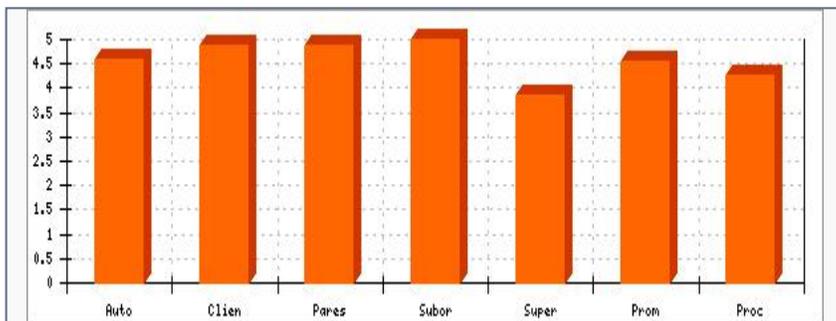


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

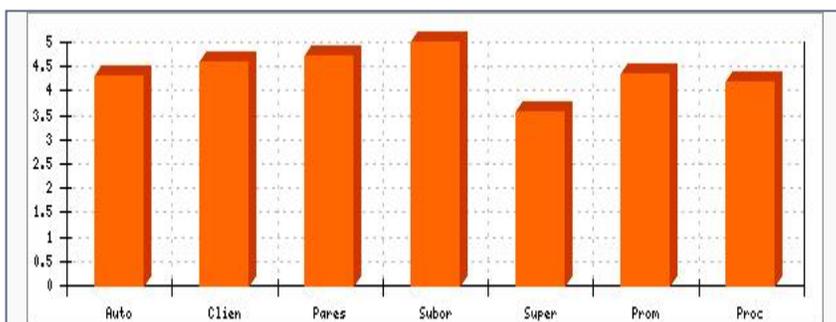
Trabajo en equipo (4.56)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.57 |
| Cliente Interno | 4.86 |
| Pares | 4.86 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.86 |
| Promedio Ponderado | 4.56 |
| Promedio Proceso | 4.25 |



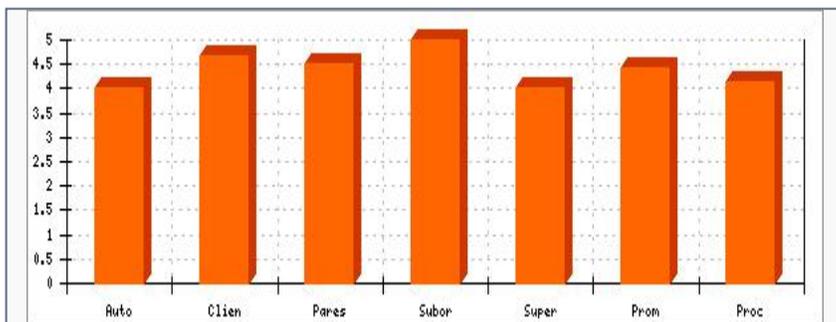
Orientación al cliente interno y externo (4.36)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.29 |
| Cliente Interno | 4.57 |
| Pares | 4.71 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.57 |
| Promedio Ponderado | 4.36 |
| Promedio Proceso | 4.17 |



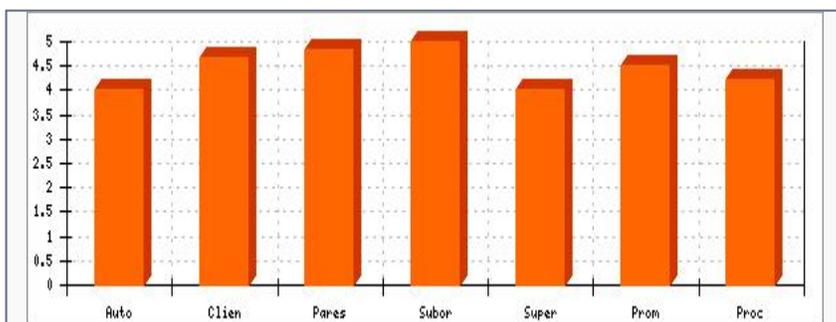
Desarrollo de CH (4.43)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.67 |
| Pares | 4.50 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.43 |
| Promedio Proceso | 4.12 |



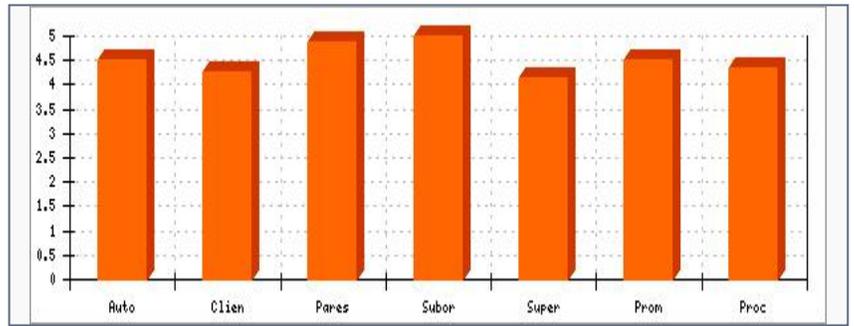
Enfoque a la calidad (4.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.67 |
| Pares | 4.83 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.24 |



Sensibilidad social y ambiental (4.51)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.50 |
| Cliente Interno | 4.25 |
| Pares | 4.88 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.13 |
| Promedio Ponderado | 4.51 |
| Promedio Proceso | 4.34 |



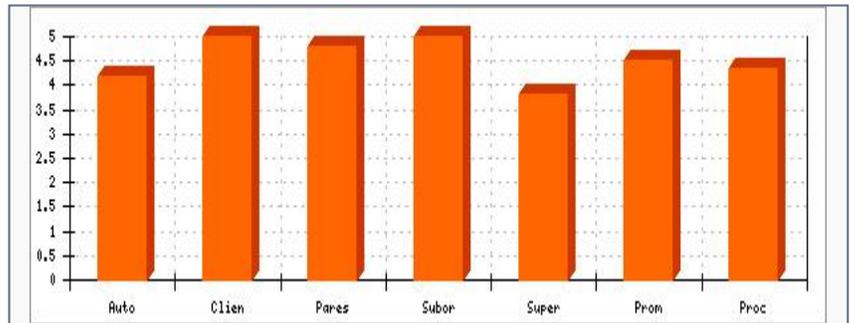
Orientación a resultados (4.57)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.33 |
| Cliente Interno | 4.67 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.57 |
| Promedio Proceso | 4.32 |



Ejecución (4.52)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.20 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.80 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.80 |
| Promedio Ponderado | 4.52 |
| Promedio Proceso | 4.33 |

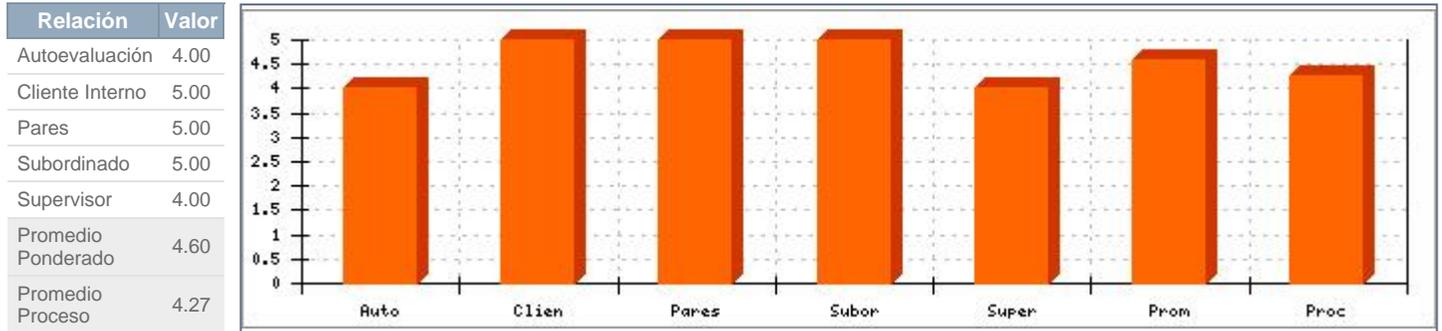


Análisis por Pregunta

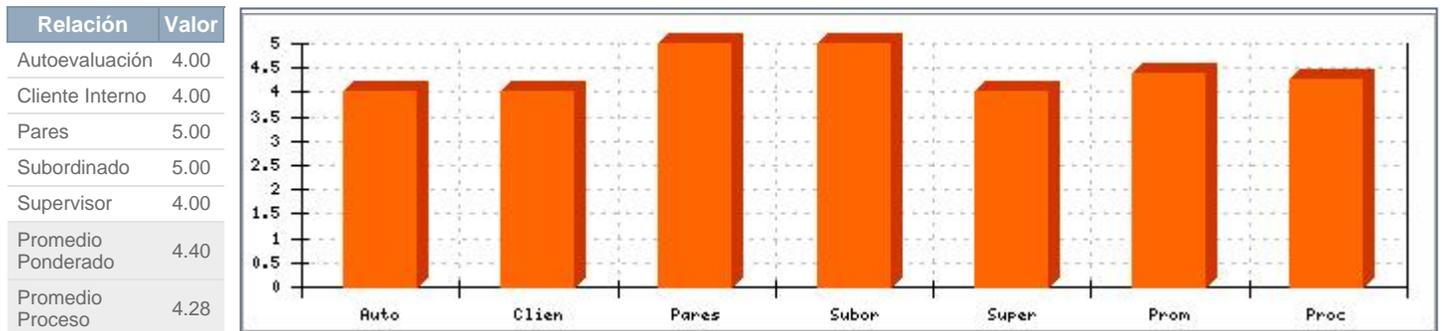
EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

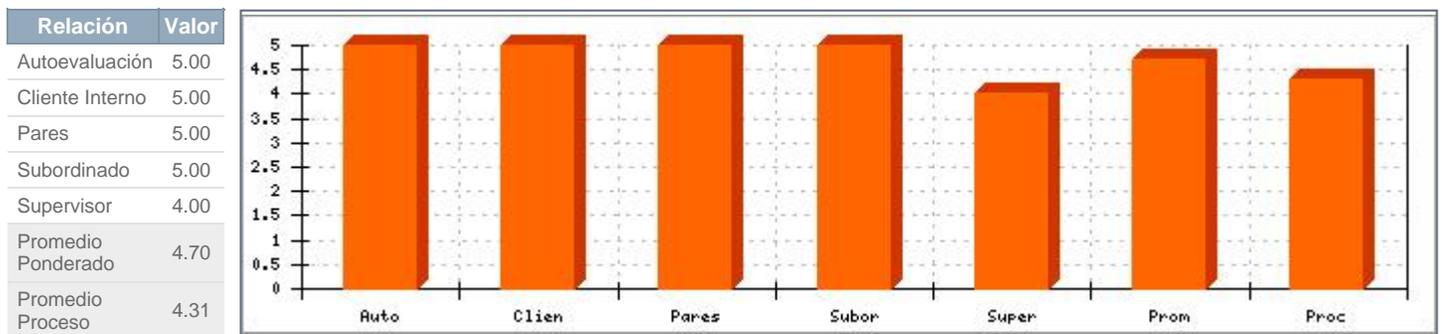
1.- 1.-Promueve la colaboración y trabajo conjunto entre las áreas con las que tiene contacto . (4.60)



2.- 2.-Se mantiene enterado de la información relevante de la empresa y la transmite a sus colaboradores. (4.40)

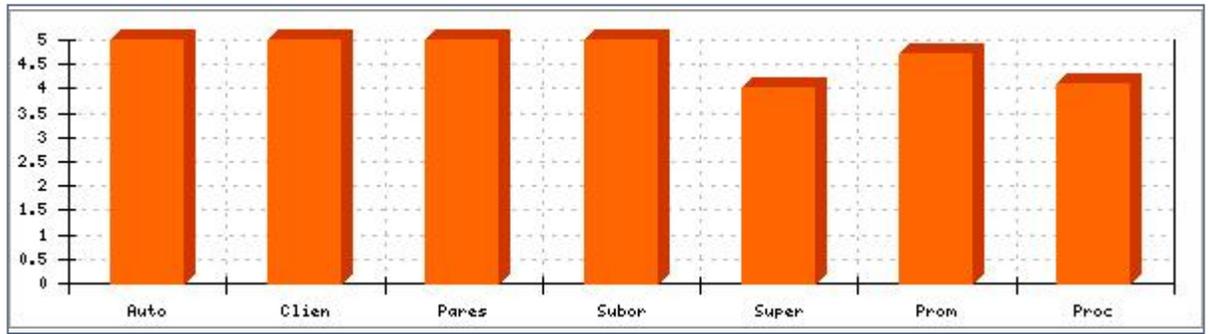


3.- 3.-Orienta y motiva a todos los integrantes al logro del fin común del equipo. (4.70)



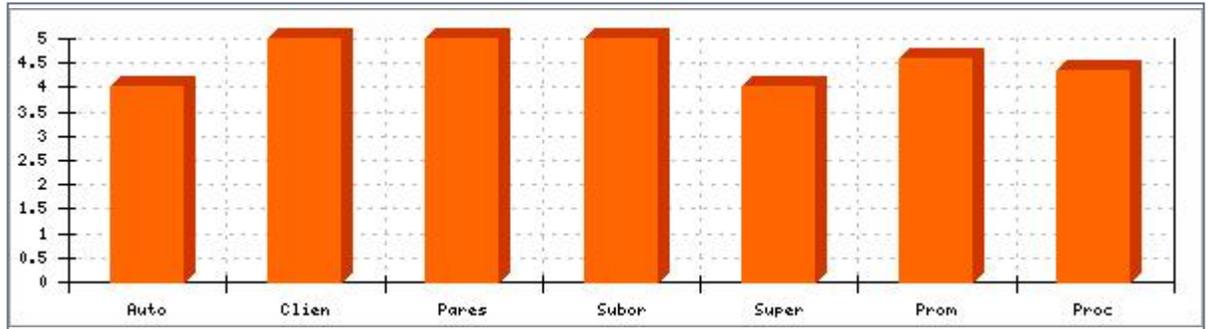
4.- 4.-Resuelve positivamente los conflictos en su equipo de trabajo . (4.70)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.70 |
| Promedio Proceso | 4.08 |



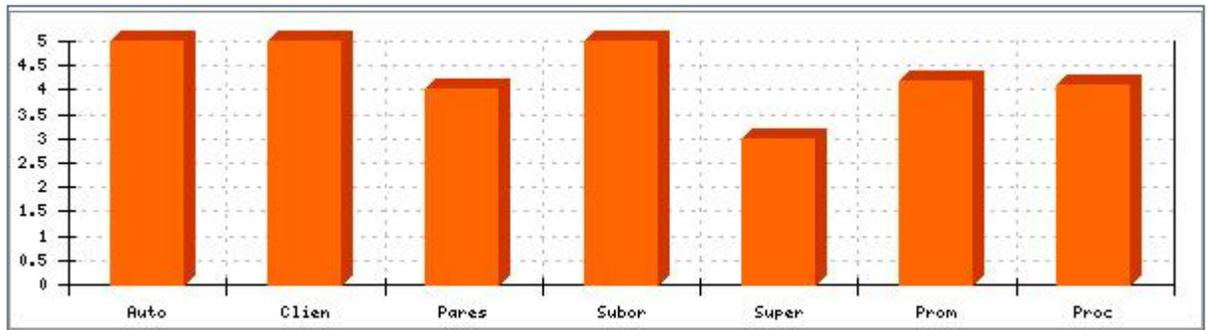
5.- 5.-Escucha, respeta y valora las ideas propuestas de los colaterales o miembros del equipo. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.36 |



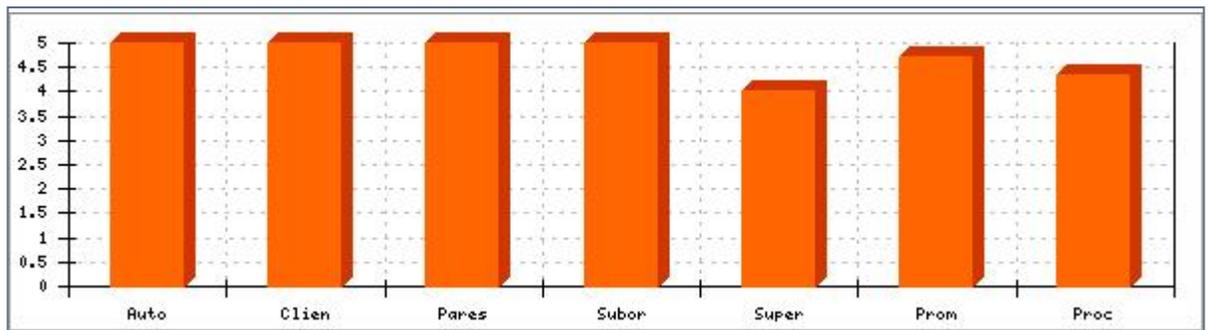
6.- 6.-Reconoce continuamente a sus colaboradores de manera verbal o escrita al haber obtenido algún logro en la realización de sus funciones. (4.20)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.10 |



7.- 7.-Es abierto y amable con los colaboradores, los escucha y es sensible a sus necesidades personales y laborales. (4.70)

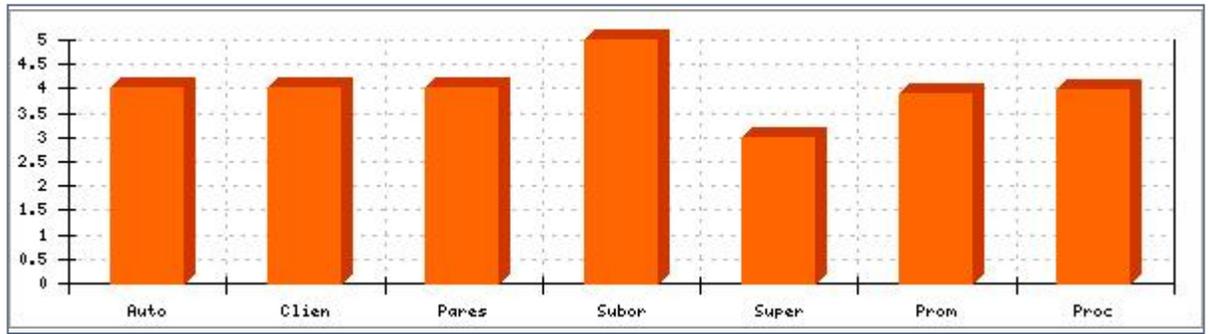
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.70 |
| Promedio Proceso | 4.34 |



Orientación al cliente interno y externo

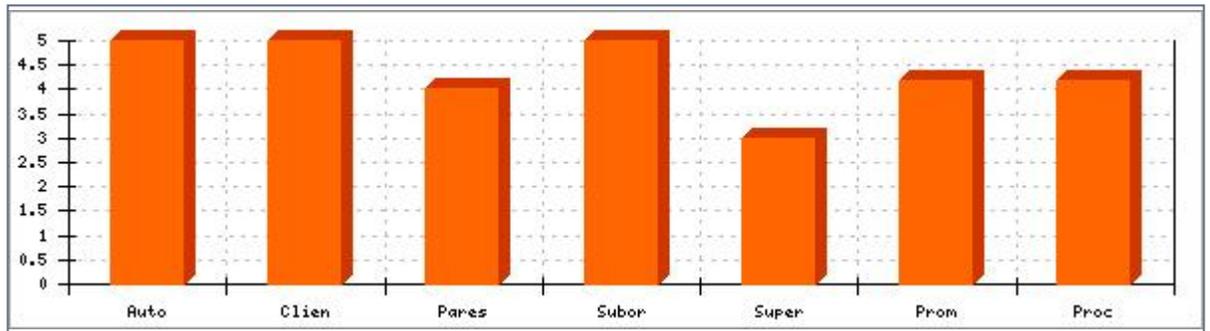
8.- 1.-Genera mecanismos para conocer el nivel de satisfacción del cliente . (3.90)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 3.98 |



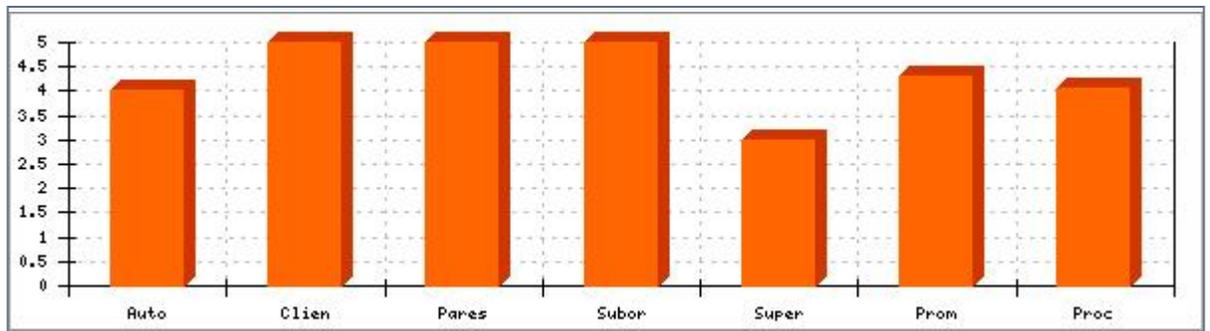
9.- 2.-Dedica tiempo a escuchar y estar en contacto con los clientes . (4.20)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.20 |
| Promedio Proceso | 4.16 |



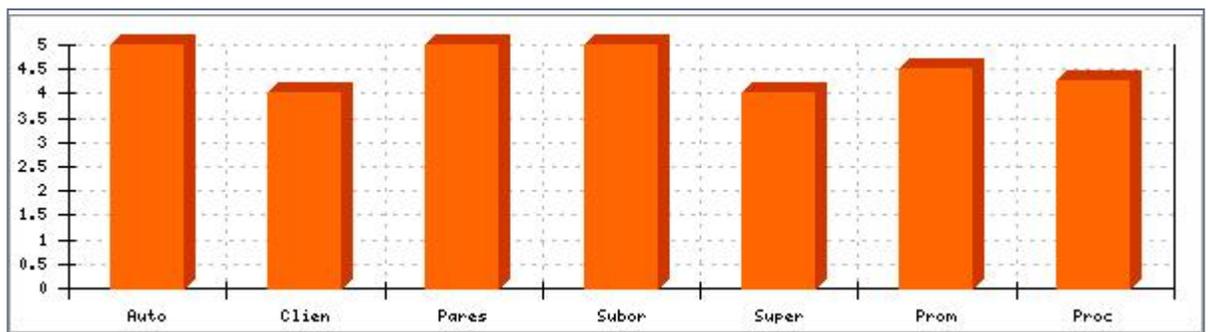
10.- 3.-Ayuda a los clientes a detectar necesidades no expresadas verbalmente o que pudieran presentarse en el futuro . (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.05 |



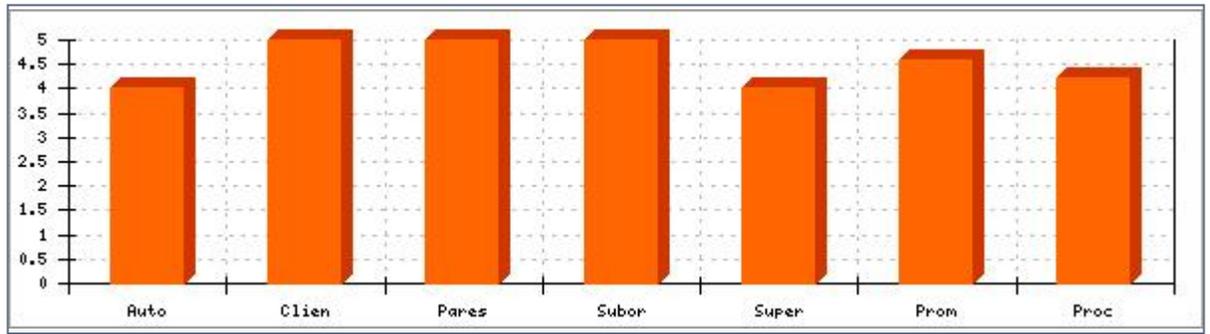
11.- 4.-Fomenta en su equipo la orientación de servicio con el fin de asegurar el cumplimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes. (4.50)

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



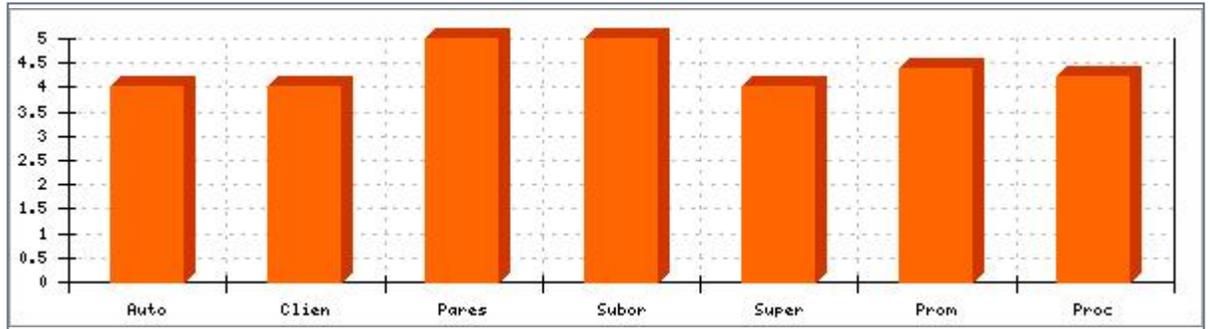
12.- 5.-Realiza propuestas para mejorar los productos y servicios que incrementen la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de la empresa. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.23 |



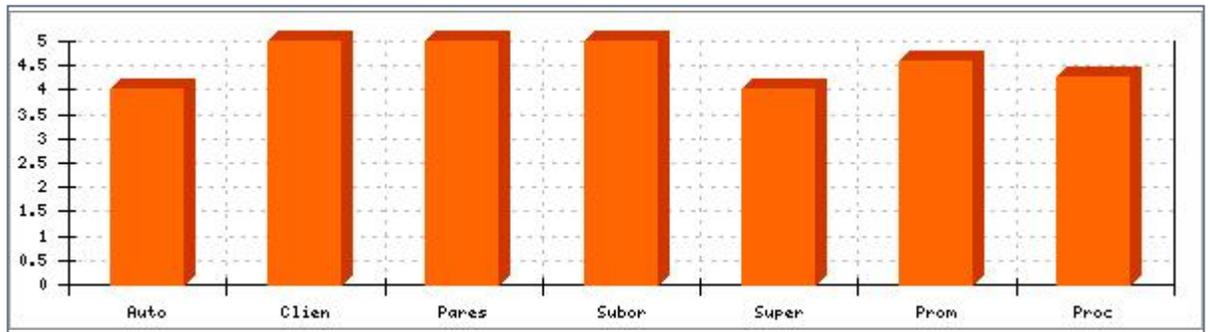
13.- 6.-Busca mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos cuidando las relaciones. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.24 |



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 (4.60)

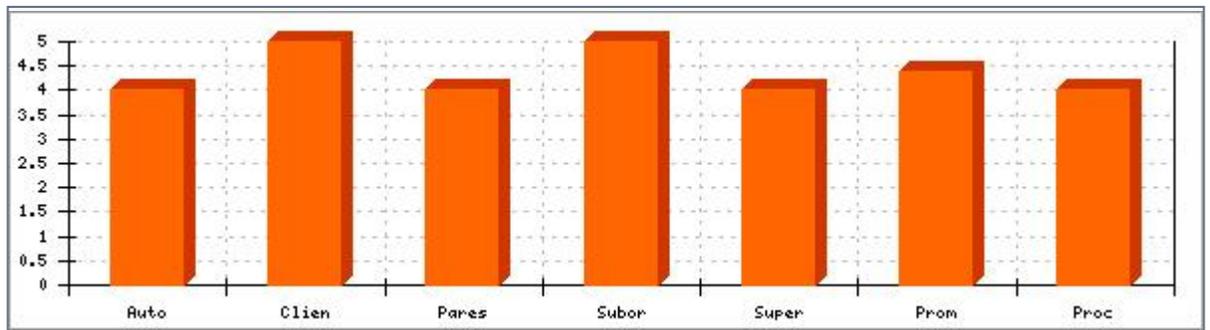
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.26 |



Desarrollo de CH

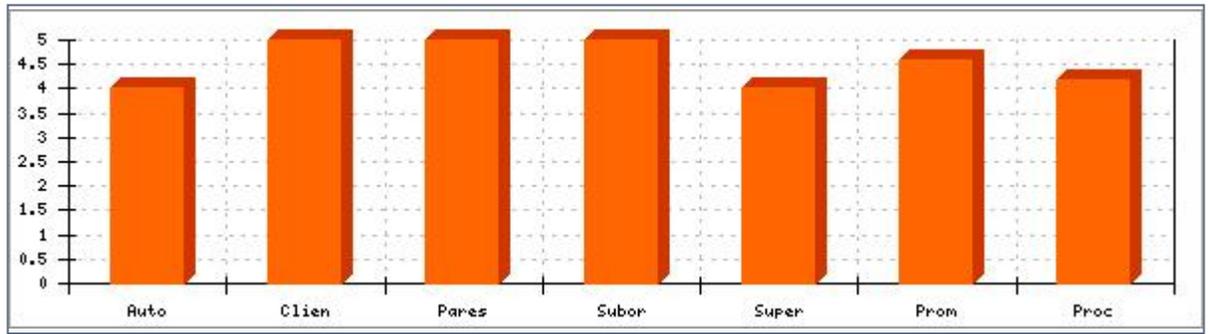
15.- 1.-Asegura la creación e implementación de planes de desarrollo de sus colaboradores que integren las necesidades de la empresa y las de ellos mismos (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.03 |



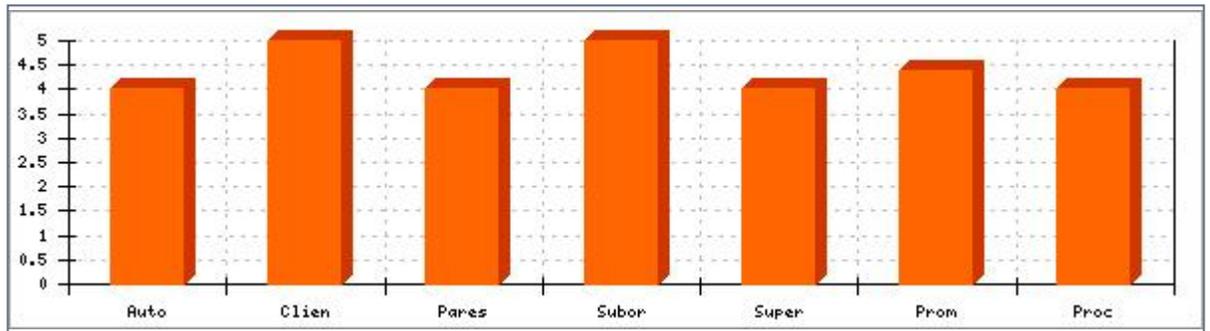
16.- 2.-Brinda la oportunidad a sus colaboradores de participar en proyectos que les aporten experiencias enriquecedoras. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.18 |



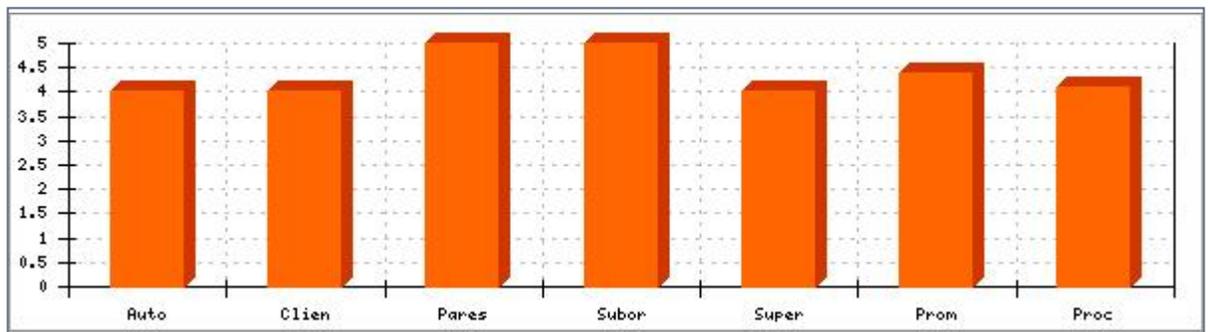
17.- 3.-Proporciona retroalimentación sobre las fortalezas y debilidades que identifica, estableciendo acciones para su mejoramiento. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.02 |



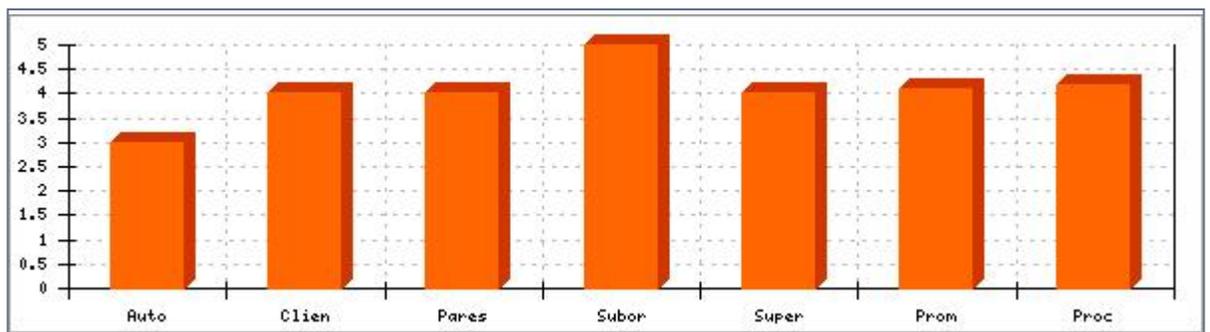
18.- 4.-Identifica capacidades de sus colaboradores para afrontar los futuros cambios de ARCACONTINENTAL, promoviendo el desarrollo de las mismas. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.11 |



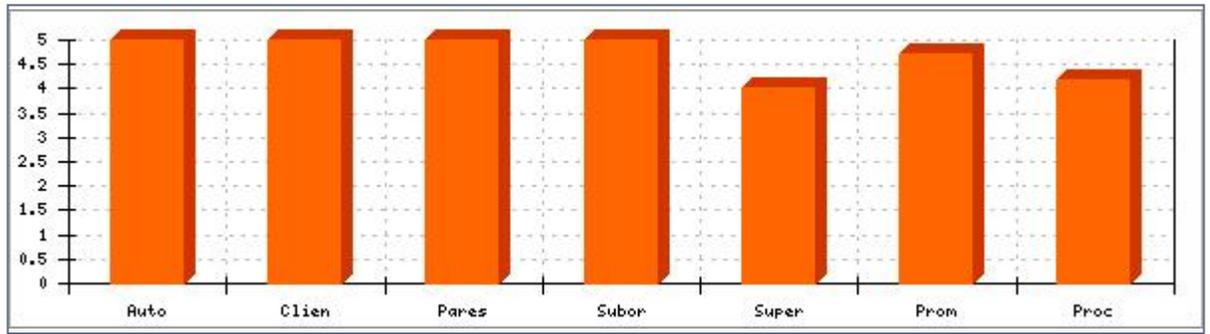
19.- 5.-Considera las acciones de desarrollo planeadas como parte del presupuesto anual del área (4.10)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.10 |
| Promedio Proceso | 4.19 |



20.- 6.-Promueve durante el trabajo cotidiano un ambiente de aprendizaje y desarrollo entre el personal de su área. (4.70)

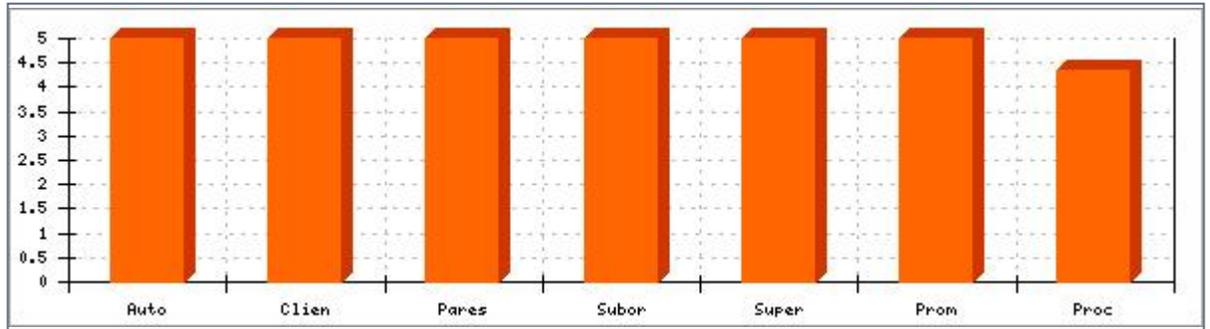
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.70 |
| Promedio Proceso | 4.19 |



Enfoque a la calidad

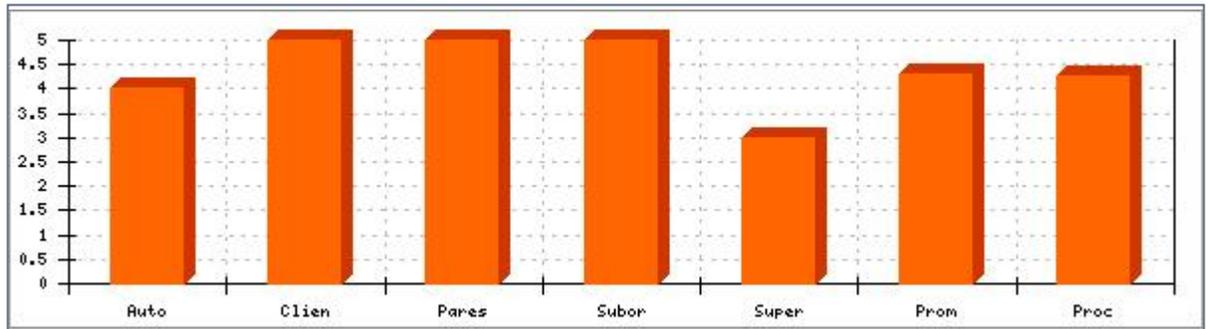
21.- 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. (5.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 5.00 |
| Promedio Proceso | 4.36 |



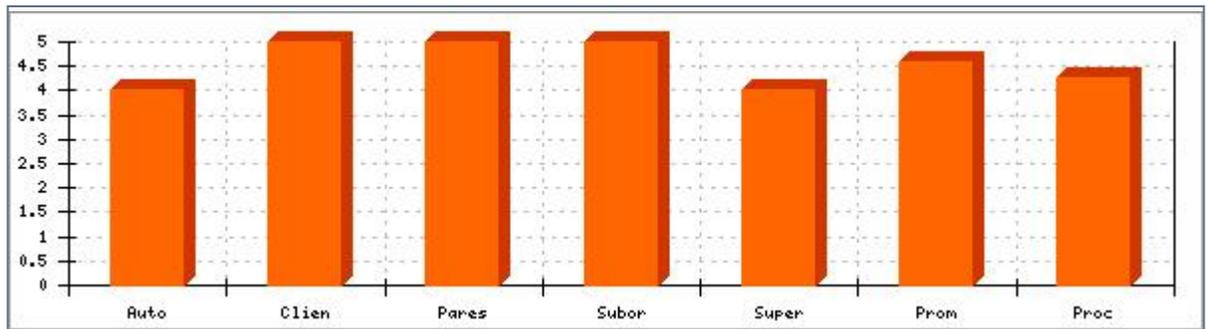
22.- 2.-Establece formas de control que garantizan los más altos estándares de calidad en productos y servicios. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.28 |



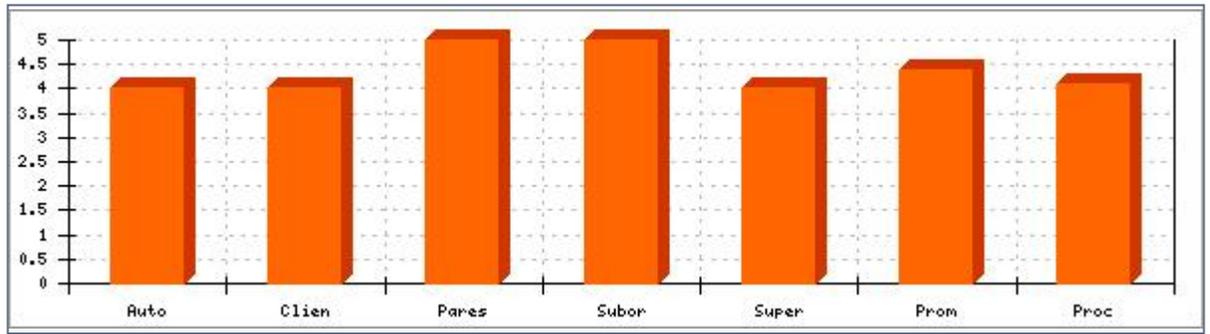
23.- 3.-Negocia la obtención de los medios que permitan la resolución inmediata de los problemas de calidad de los productos y servicios (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.28 |



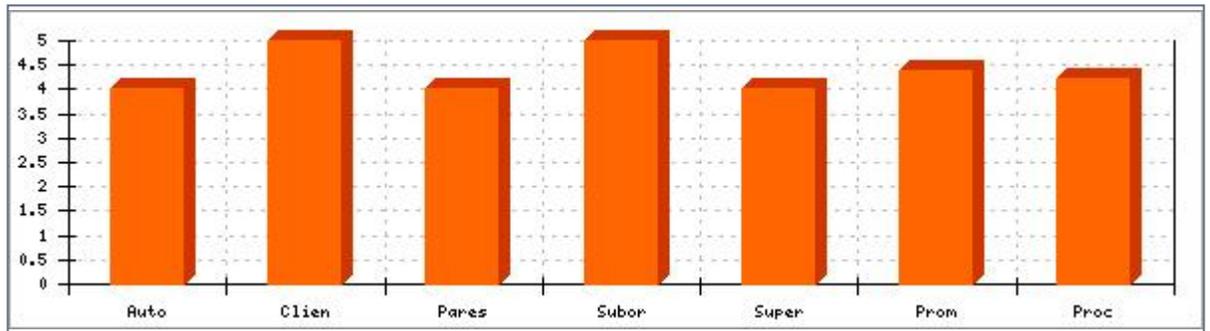
24.- 4.-Detecta oportunamente los problemas de calidad de los productos y servicios, adelantándose a las soluciones, trabajando participativamente con su equipo. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.10 |



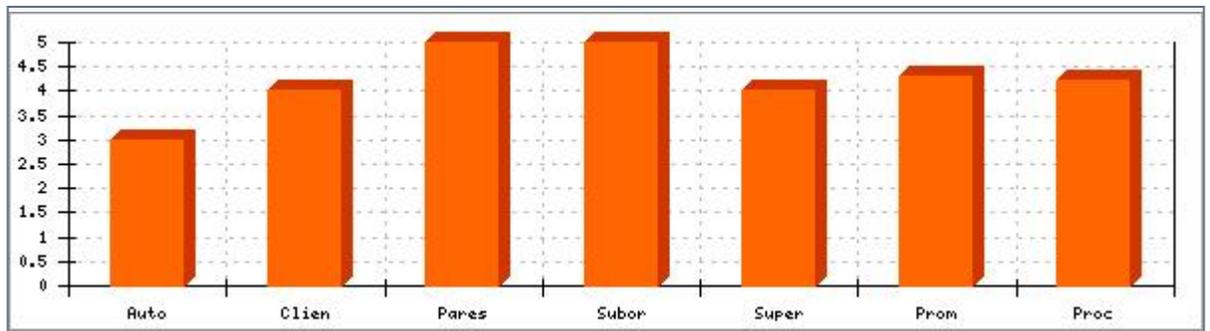
25.- 5.-Propicia la actualización continua de los productos y servicios que maneja. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.22 |



26.- 6.-Utiliza la creatividad e ingenio para mejorar los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. (4.30)

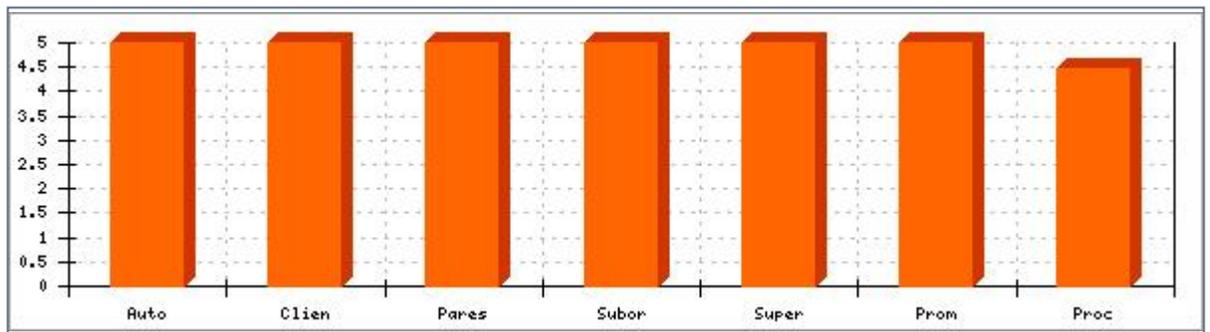
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.22 |



Sensibilidad social y ambiental

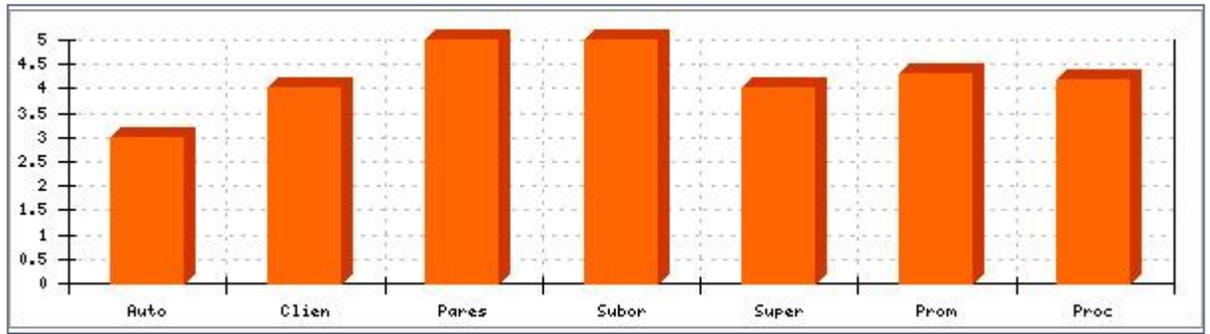
27.- 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. (5.00)

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



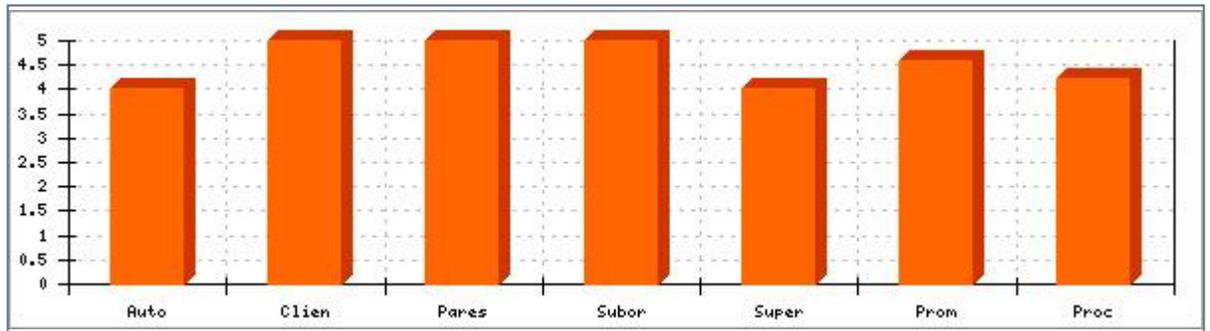
28.- 2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.16 |



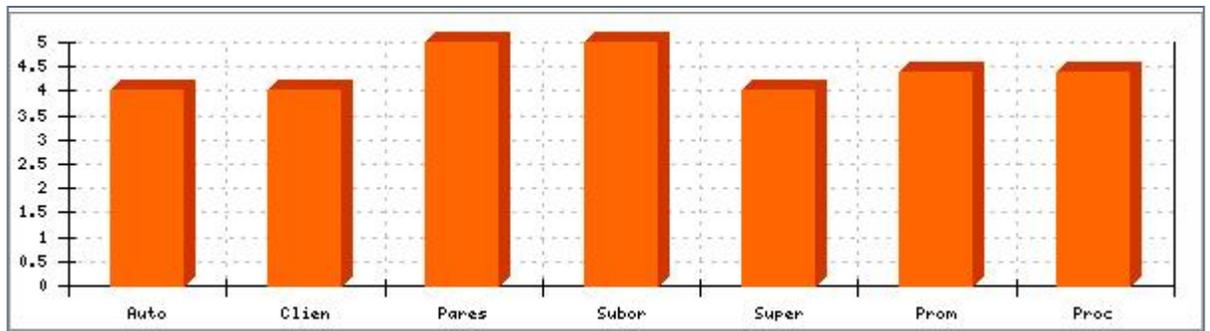
29.- 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.24 |



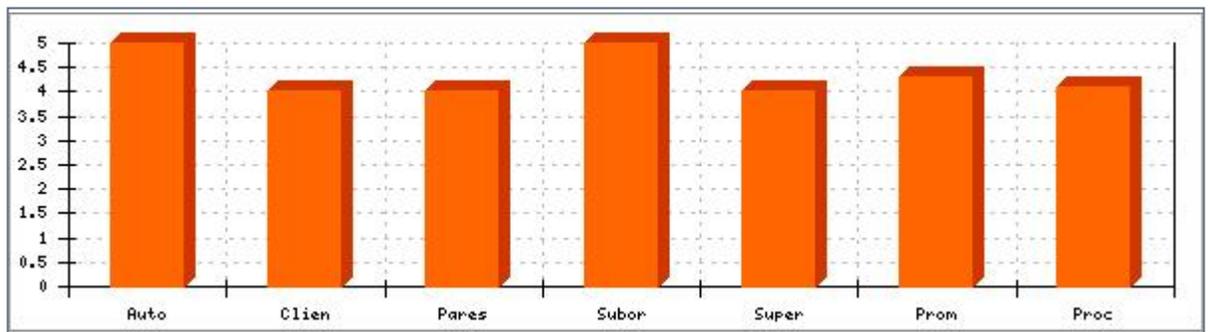
30.- 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. (4.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.40 |
| Promedio Proceso | 4.37 |



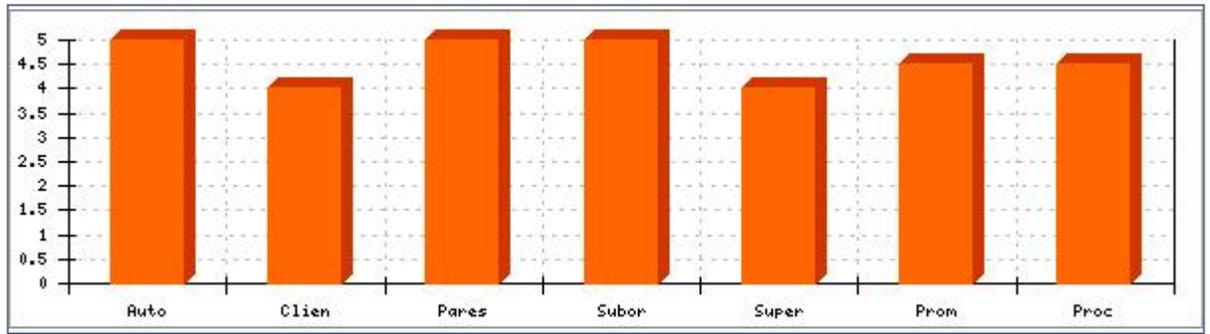
31.- 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.10 |



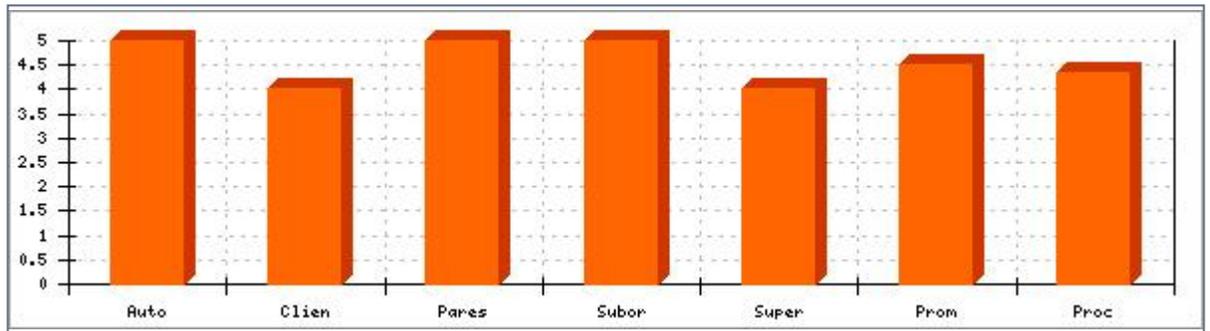
32.- 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. (4.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.52 |



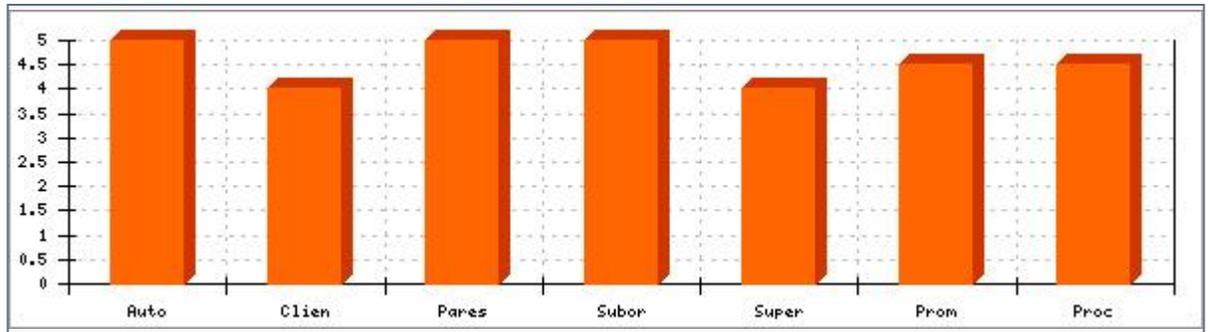
33.- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . (4.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.34 |



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)

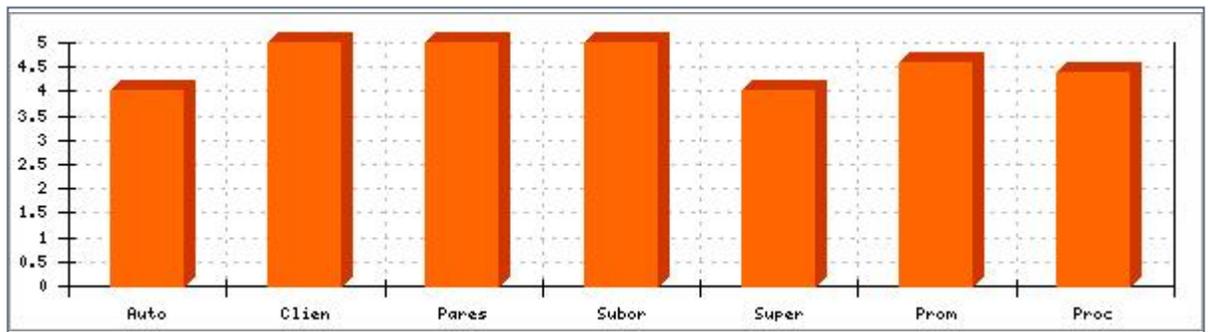
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.51 |



Orientación a resultados

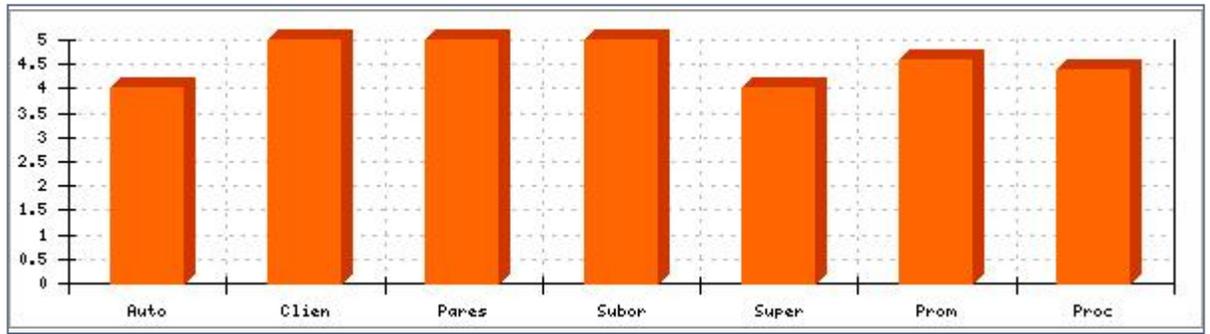
35.- 1.-Convierte los objetivos estratégicos en planes de trabajo específicos, los cuales son concretos y medibles . (4.60)

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



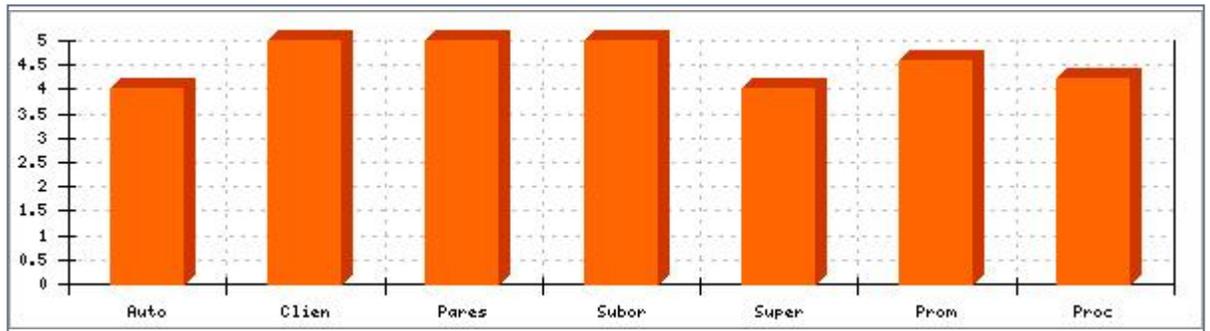
36.- 2.-Transmite a sus colaterales y colaboradores los objetivos planteados, motivándolos a comprometerse con ellos. (4.60)

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



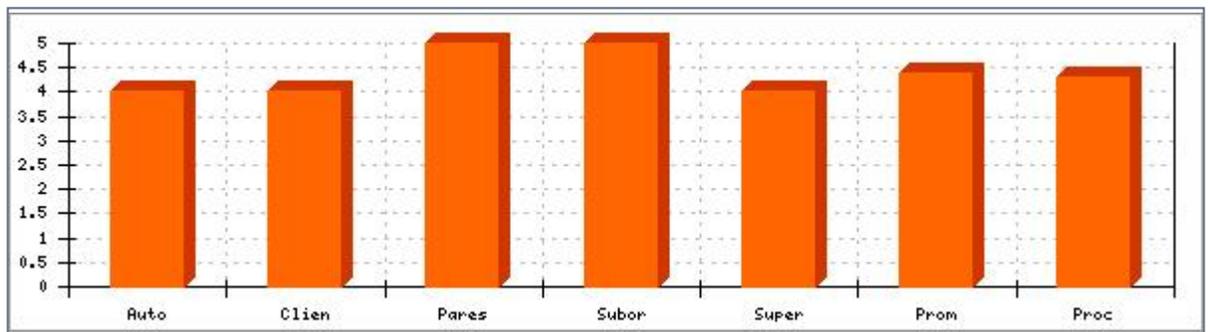
37.- 3.-Visualiza con información y fundamentos los escenarios futuros y se anticipa con planes operativos. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.21 |



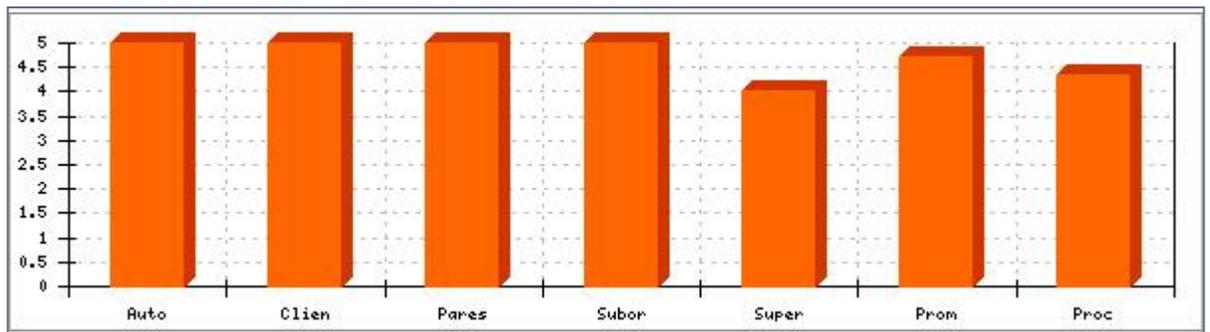
38.- 4.-Realiza una efectiva administración de los proyectos, planes y programas bajo su responsabilidad, optimizando al máximo tiempos y recursos invertidos. (4.40)

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



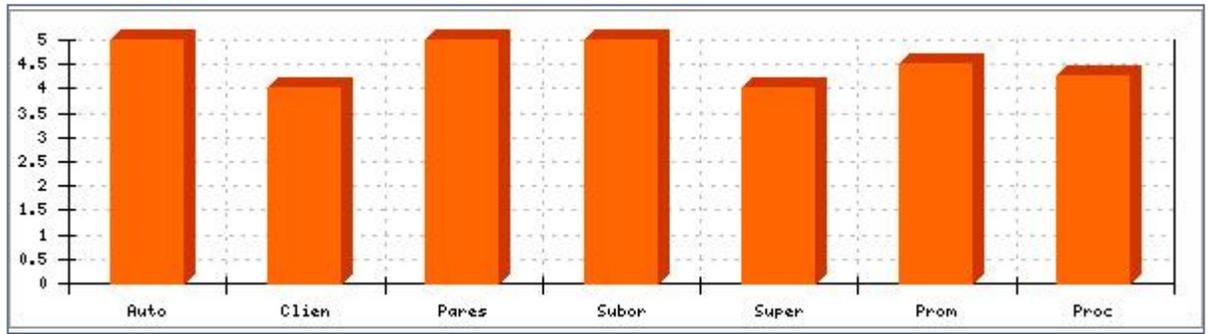
39.- 5.-Promueve en su equipo de trabajo la capacidad de respuesta rápida y oportuna al realizar las labores. (4.70)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.70 |
| Promedio Proceso | 4.35 |



40.- 6.-Toma decisiones acertadas asumiendo algunos riesgos calculados, previo análisis rápido y efectivo de las situaciones. (4.50)

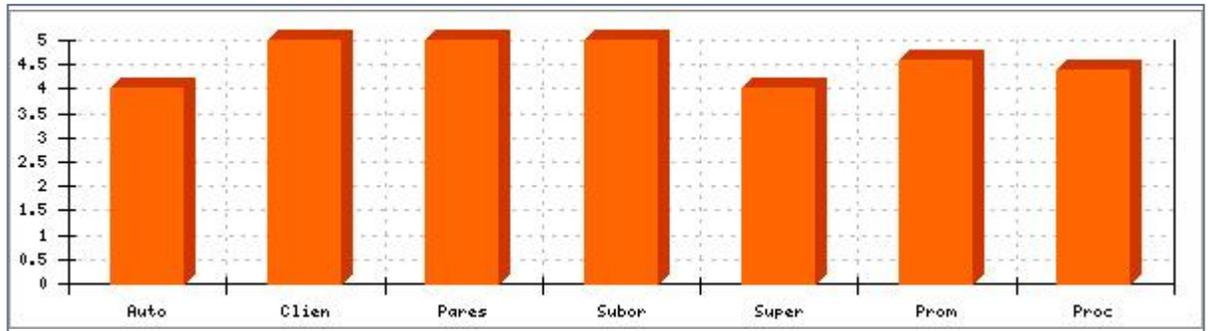
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.28 |



Ejecución

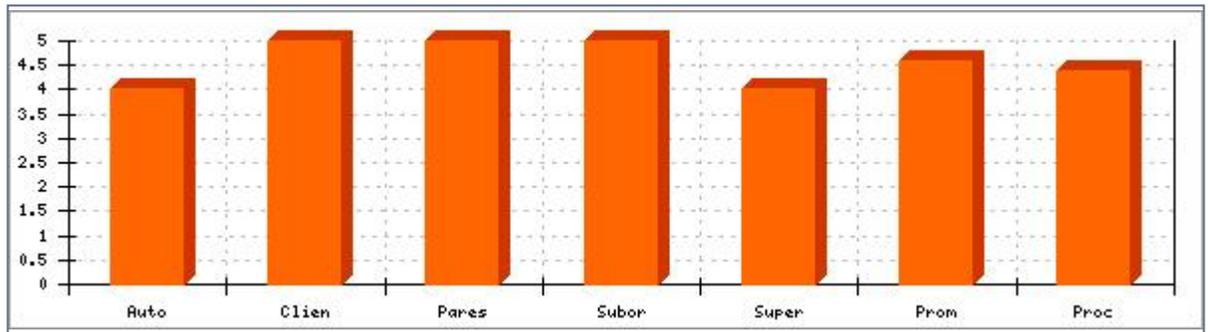
41.- 1.-Asegura la ejecución de las estrategias y acciones establecidas en los planes estratégicos de su área con el fin de garantizar que sus procesos impacten en la productividad y competitividad del negocio (4.60)

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



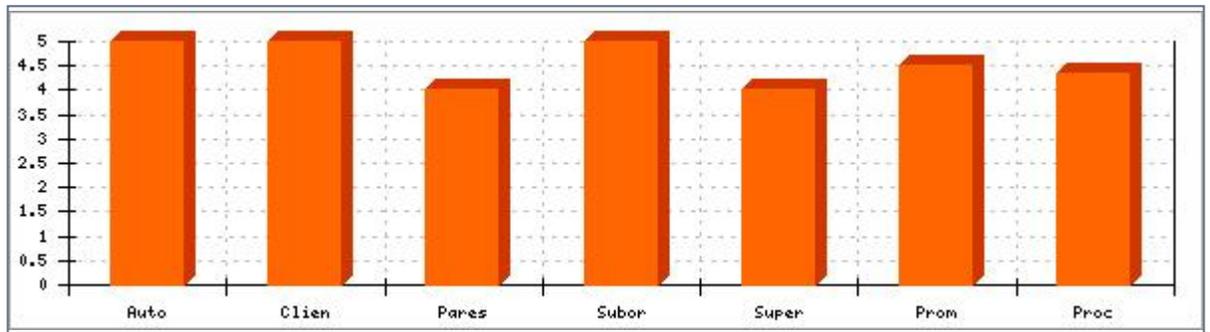
42.- 2.-Alinea la ejecución de sus acciones establecidas en los planes estratégicos, con el propósito de contribuir en el logro de los objetivos de su área. (4.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.60 |
| Promedio Proceso | 4.38 |



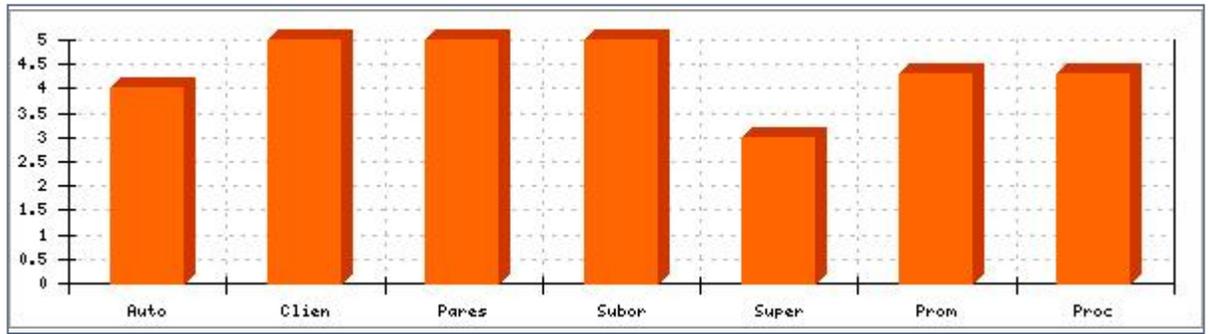
43.- 3.-Optimiza los recursos disponibles para garantizar la ejecución en tiempo y forma de las acciones establecidas en los planes estratégicos en su área. (4.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 4.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.50 |
| Promedio Proceso | 4.33 |



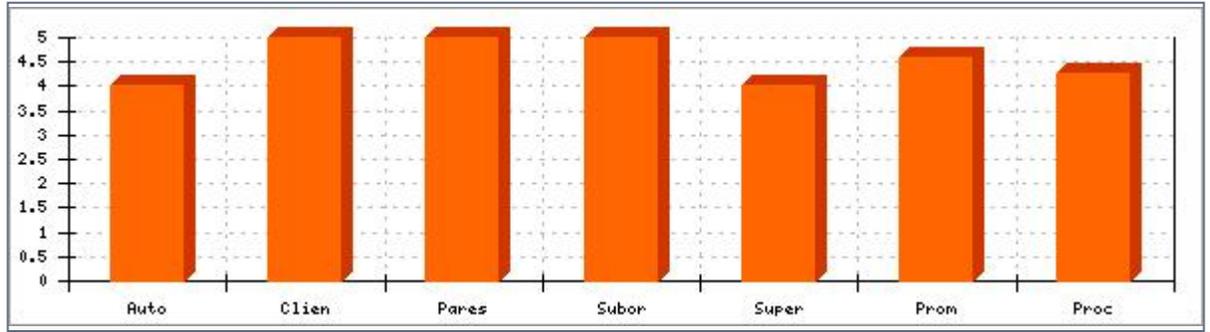
44.- 4.-Alienta a su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al ejecutar los planes de acción establecidos. (4.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 5.00 |
| Pares | 5.00 |
| Subordinado | 5.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.29 |



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. (4.60)

| 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 |



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.57 | -- |
| Cliente Interno | 4.86 | 0.29 |
| Pares | 4.86 | 0.29 |
| Subordinado | 5.00 | 0.43 |
| Supervisor | 3.86 | -0.71 |

Orientación al cliente interno y externo

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.29 | -- |
| Cliente Interno | 4.57 | 0.28 |
| Pares | 4.71 | 0.42 |
| Subordinado | 5.00 | 0.71 |
| Supervisor | 3.57 | -0.72 |

Desarrollo de CH

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 4.67 | 0.67 |
| Pares | 4.50 | 0.50 |
| Subordinado | 5.00 | 1.00 |
| Supervisor | 4.00 | 0.00 |

Enfoque a la calidad

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 4.67 | 0.67 |
| Pares | 4.83 | 0.83 |
| Subordinado | 5.00 | 1.00 |
| Supervisor | 4.00 | 0.00 |

Sensibilidad social y ambiental

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.50 | -- |
| Cliente Interno | 4.25 | -0.25 |
| Pares | 4.88 | 0.38 |
| Subordinado | 5.00 | 0.50 |
| Supervisor | 4.13 | -0.37 |

Orientación a resultados

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.33 | -- |
| Cliente Interno | 4.67 | 0.34 |
| Pares | 5.00 | 0.67 |
| Subordinado | 5.00 | 0.67 |
| Supervisor | 4.00 | -0.33 |

Ejecución

| | Valor | Brecha |
|-----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.20 | -- |
| Cliente Interno | 5.00 | 0.80 |
| Pares | 4.80 | 0.60 |
| Subordinado | 5.00 | 0.80 |
| Supervisor | 3.80 | -0.40 |

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

| | |
|---|---------|
| 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. | 100.00% |
| 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. | 100.00% |
| 3.-Orienta y motiva a todos los integrantes al logro del fin común del equipo. | 92.50% |
| 4.-Resuelve positivamente los conflictos en su equipo de trabajo . | 92.50% |
| 7.-Es abierto y amable con los colaboradores, los escucha y es sensible a sus necesidades personales y laborales. | 92.50% |
| 6.-Promueve durante el trabajo cotidiano un ambiente de aprendizaje y desarrollo entre el personal de su área. | 92.50% |
| 5.-Promueve en su equipo de trabajo la capacidad de respuesta rápida y oportuna al realizar las labores. | 92.50% |
| 1.-Promueve la colaboración y trabajo conjunto entre las áreas con las que tiene contacto . | 90.00% |
| 5.-Escucha, respeta y valora las ideas propuestas de los colaterales o miembros del equipo. | 90.00% |
| 5.-Realiza propuestas para mejorar los productos y servicios que incrementen la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de la empresa. | 90.00% |
| 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 | 90.00% |
| 2.-Brinda la oportunidad a sus colaboradores de participar en proyectos que les aporten experiencias enriquecedoras. | 90.00% |
| 3.-Negocia la obtención de los medios que permitan la resolución inmediata de los problemas de calidad de los productos y servicios | 90.00% |
| 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. | 90.00% |
| 1.-Convierte los objetivos estratégicos en planes de trabajo específicos, los cuales son concretos y medibles . | 90.00% |
| 2.-Transmite a sus colaterales y colaboradores los objetivos planteados, motivándolos a comprometerse con ellos. | 90.00% |
| 3.-Visualiza con información y fundamentos los escenarios futuros y se anticipa con planes operativos. | 90.00% |
| 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 | 90.00% |
| 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. | 90.00% |
| 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. | 90.00% |
| 4.-Fomenta en su equipo la orientación de servicio con el fin de asegurar el cumplimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes. | 87.50% |
| 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarles, la edad, sexo, condición social o discapacidad. | 87.50% |
| 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . | 87.50% |
| 8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. | 87.50% |
| 6.-Toma decisiones acertadas asumiendo algunos riesgos calculados, previo análisis rápido y efectivo de las situaciones. | 87.50% |
| 3.-Optimiza los recursos disponibles para garantizar la ejecución en tiempo y forma de las acciones establecidas en los planes estratégicos en su área. | 87.50% |
| 2.-Se mantiene enterado de la información relevante de la empresa y la transmite a sus colaboradores. | 85.00% |
| 6.-Busca mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos cuidando las relaciones. | 85.00% |
| 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 | 85.00% |
| 3.-Proporciona retroalimentación sobre las fortalezas y debilidades que identifica, estableciendo acciones para su mejoramiento. | 85.00% |

| | |
|--|--------|
| 4.-Identifica capacidades de sus colaboradores para afrontar los futuros cambios de ARCACONTINENTAL, promoviendo el desarrollo de las mismas. | 85.00% |
| 4.-Detecta oportunamente los problemas de calidad de los productos y servicios, adelantándose a las soluciones, trabajando participativamente con su equipo. | 85.00% |
| 5.-Propicia la actualización continua de los productos y servicios que maneja. | 85.00% |
| 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. | 85.00% |
| 4.-Realiza una efectiva administración de los proyectos, planes y programas bajo su responsabilidad, optimizando al máximo tiempos y recursos invertidos. | 85.00% |
| 3.-Ayuda a los clientes a detectar necesidades no expresadas verbalmente o que pudieran presentarse en el futuro . | 82.50% |
| 2.-Establece formas de control que garantizan los más altos estándares de calidad en productos y servicios. | 82.50% |
| 6.-Utiliza la creatividad e ingenio para mejorar los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. | 82.50% |
| 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. | 82.50% |
| 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . | 82.50% |
| 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. | 82.50% |
| 6.-Reconoce continuamente a sus colaboradores de manera verbal o escrita al haber obtenido algún logro en la realización de sus funciones. | 80.00% |
| 2.-Dedica tiempo a escuchar y estar en contacto con los clientes . | 80.00% |
| 5.-Considera las acciones de desarrollo planeadas como parte del presupuesto anual del área | 77.50% |
| 1.-Genera mecanismos para conocer el nivel de satisfacción del cliente . | 72.50% |

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS GERENTES EVALUACIONES DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

