

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
EVALUACION 360 EVD

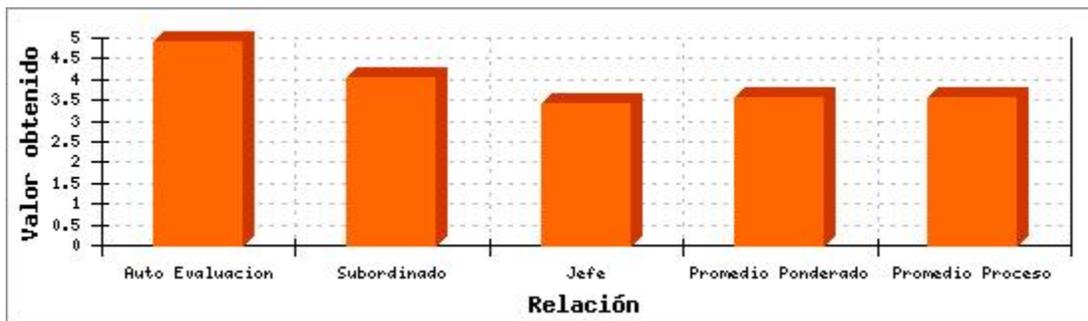
| | |
|-----------------------|--------------------------------------|
| No. Identificación : | 08632299 |
| Nombres : | ANA ALINDA |
| Apellidos : | ROJAS FUENTES |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | -- |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | MATRIZ |
| Departamento : | UNIDAD DE ADMINISTRACION Y FINANZAS |
| Cargo : | GERENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZAS |
| Nivel Jerárquico : | UNIDAD DE ADMINISTRACION Y FINANZAS |
| Jefe Inmediato : | TERESA ANGELICA VELASQUEZ BRACAMONTE |
| Area de Estudio : | XXXX |
| Escolaridad : | XXXX |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |

Peso de las Evaluaciones:

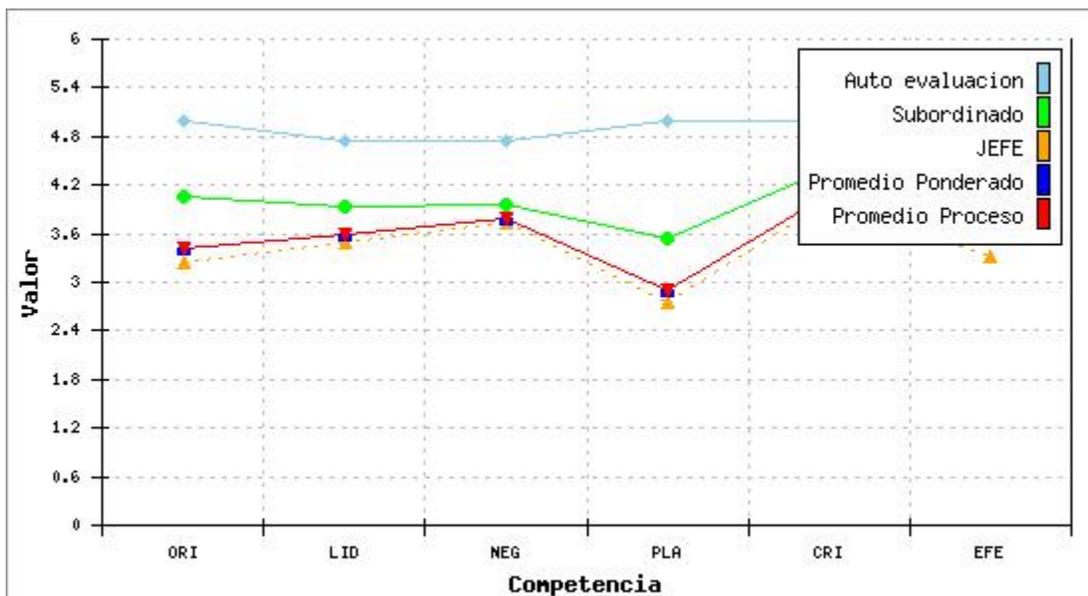
| Relación | Peso | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|--------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 0.00% | 1 | 1 |
| Subordinado | 20.00% | 11 | 11 |
| Supervisor | 80.00% | 1 | 1 |

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS EVALUACION 360 EVD

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion | 4.92 |
| Subordinado | 4.05 |
| Jefe | 3.43 |
| Promedio Ponderado | 3.55 |
| Promedio Proceso | 3.55 |



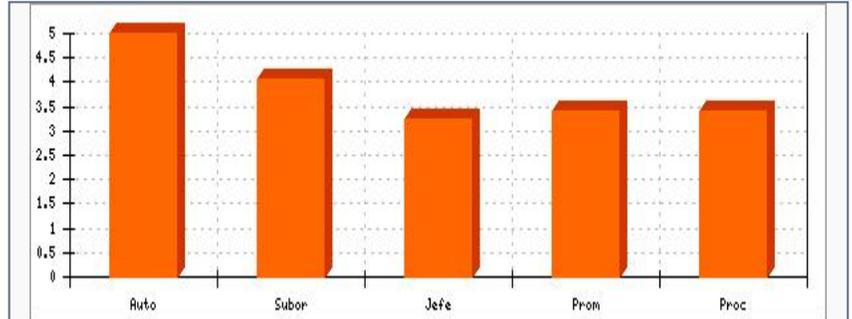
| Competencia | Valor Auto Evaluacion | Valor Subordinado | Valor Jefe | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---------------------------------|-----------------------|-------------------|------------|--------------------------|------------------------|
| 1 ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 5.00 | 4.05 | 3.25 | 3.41 | 3.41 |
| 2 LIDERAZGO | 4.75 | 3.93 | 3.50 | 3.59 | 3.59 |
| 3 NEGOCIACIÓN | 4.75 | 3.95 | 3.75 | 3.79 | 3.79 |
| 4 PLANIFICACIÓN | 5.00 | 3.55 | 2.75 | 2.91 | 2.91 |
| 5 CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES | 5.00 | 4.41 | 4.00 | 4.08 | 4.08 |
| 6 EFECTIVIDAD | 5.00 | 4.42 | 3.33 | 3.55 | 3.55 |



GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS EVALUACION 360 EVD

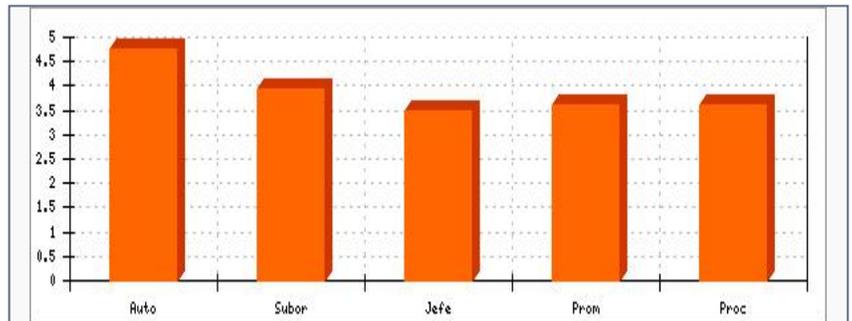
ORIENTACIÓN AL CLIENTE (3.41)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.05 |
| Jefe | 3.25 |
| Promedio Ponderado | 3.41 |
| Promedio Proceso | 3.41 |



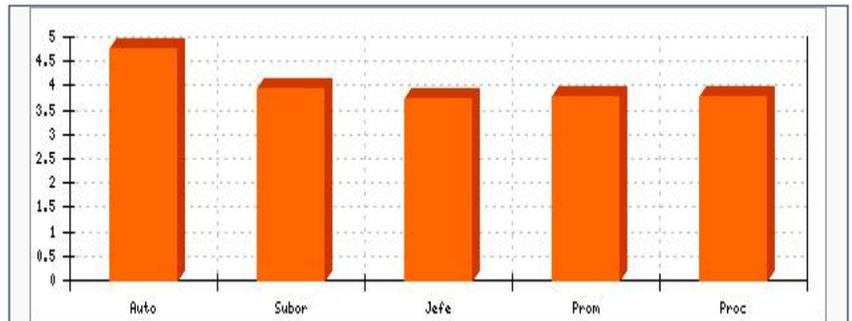
LIDERAZGO (3.59)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.75 |
| Subordinado | 3.93 |
| Jefe | 3.50 |
| Promedio Ponderado | 3.59 |
| Promedio Proceso | 3.59 |



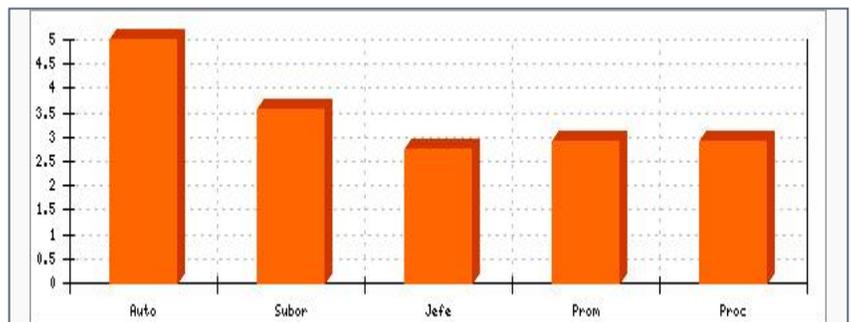
NEGOCIACIÓN (3.79)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.75 |
| Subordinado | 3.95 |
| Jefe | 3.75 |
| Promedio Ponderado | 3.79 |
| Promedio Proceso | 3.79 |



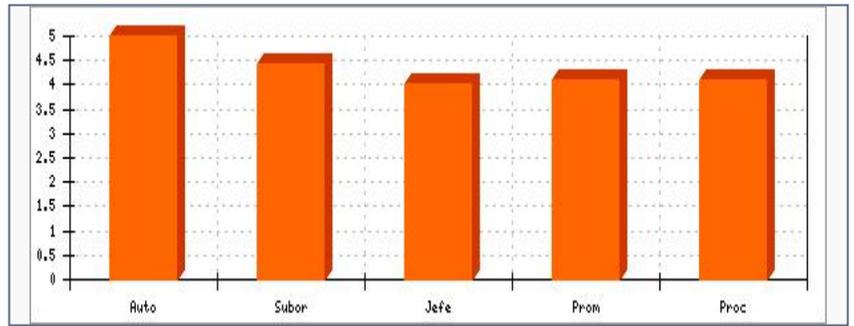
PLANIFICACIÓN (2.91)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.55 |
| Jefe | 2.75 |
| Promedio Ponderado | 2.91 |
| Promedio Proceso | 2.91 |



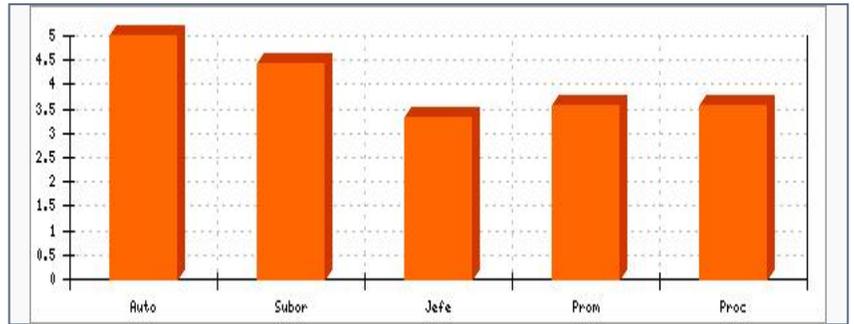
CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES (4.08)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.41 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.08 |
| Promedio Proceso | 4.08 |



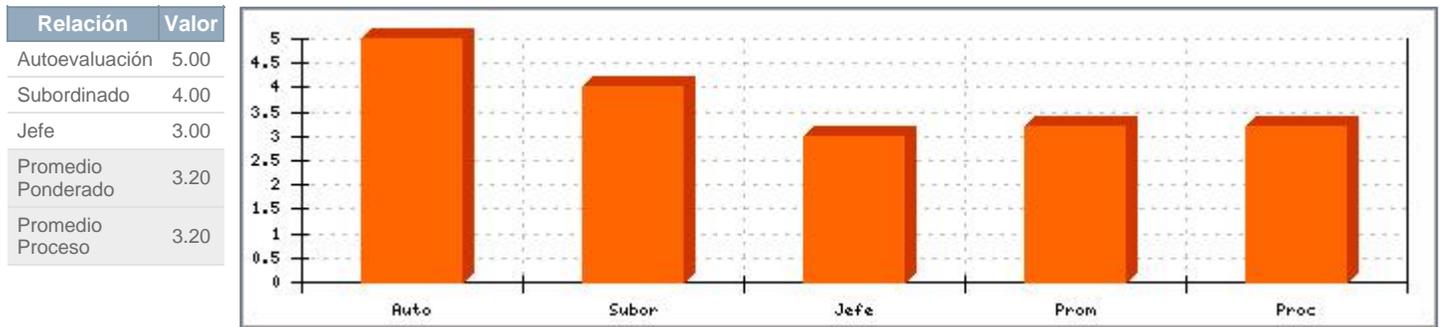
EFECTIVIDAD (3.55)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.42 |
| Jefe | 3.33 |
| Promedio Ponderado | 3.55 |
| Promedio Proceso | 3.55 |

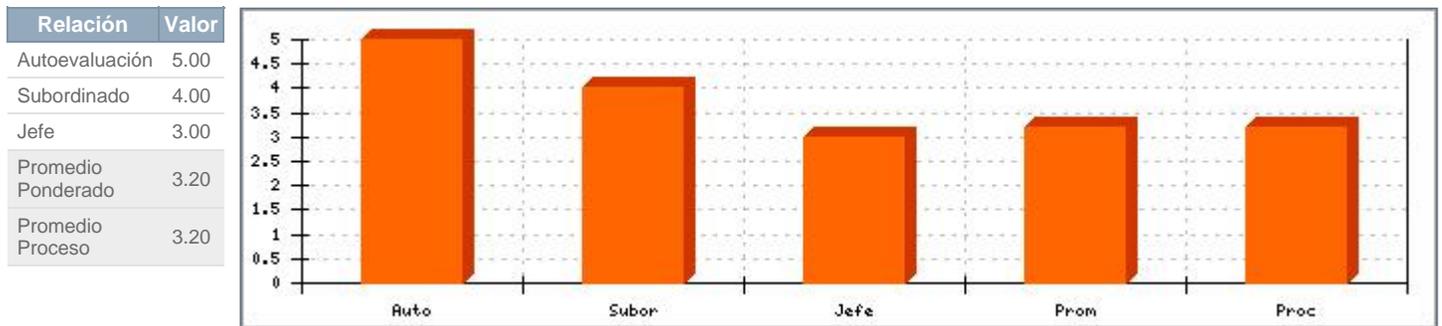


ORIENTACIÓN AL CLIENTE

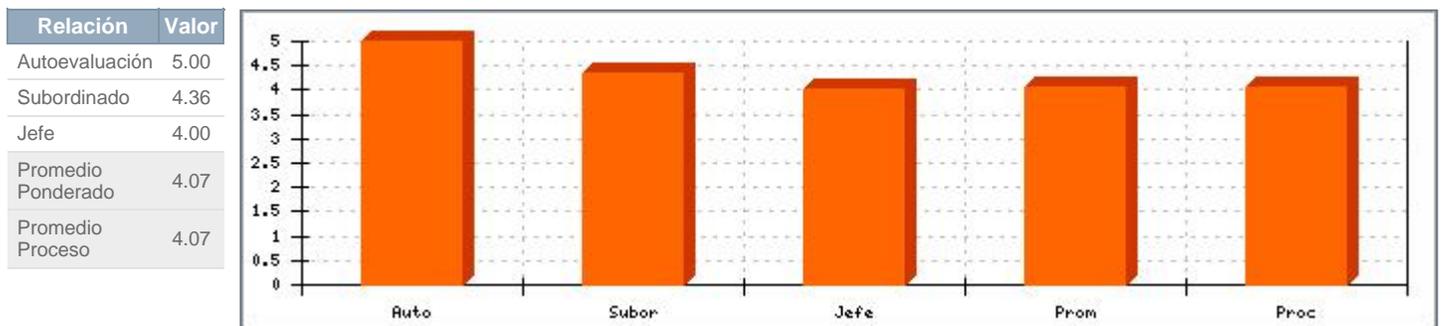
1.- Organiza sus actividades y las de su equipo en busca de ofrecer un mejor servicio a los clientes internos y/o externos. (3.20)



2.- Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de calidad para los clientes. (3.20)

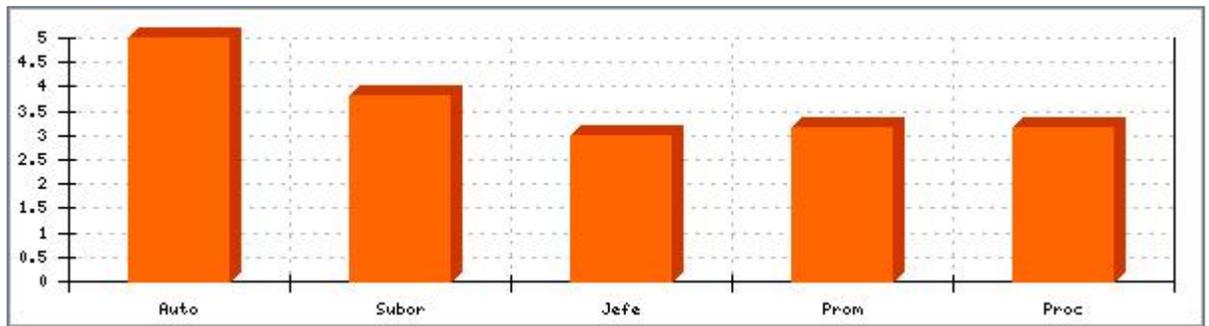


3.- Verifica el cumplimiento de las políticas de servicio al cliente dentro de su área. (4.07)



4.- Crea un ambiente adecuado asegurando la organización trabaje en beneficio de la satisfacción de los clientes. (3.16)

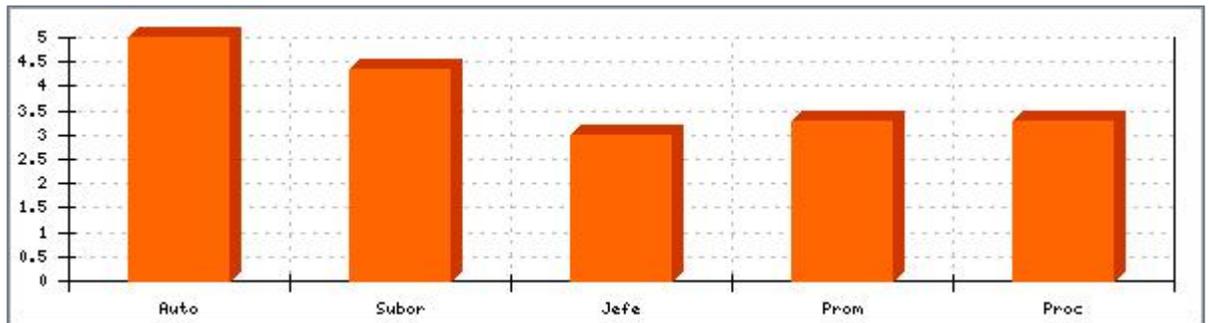
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.82 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.16 |
| Promedio Proceso | 3.16 |



LIDERAZGO

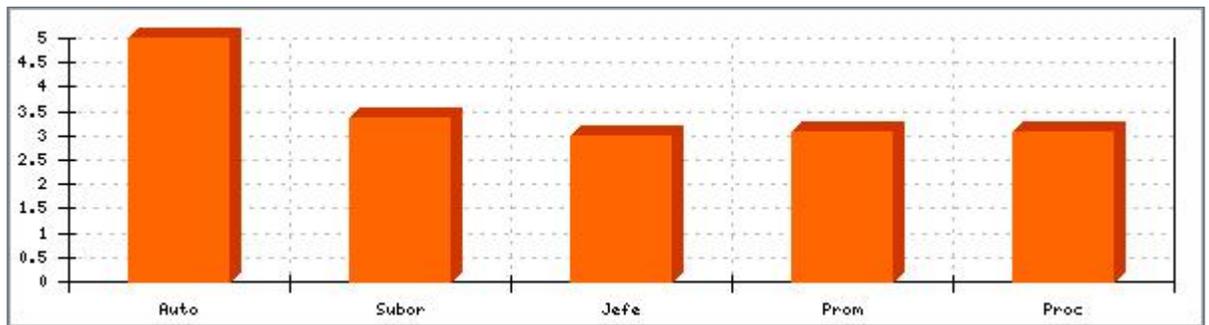
5.- Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo. (3.27)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.36 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.27 |
| Promedio Proceso | 3.27 |



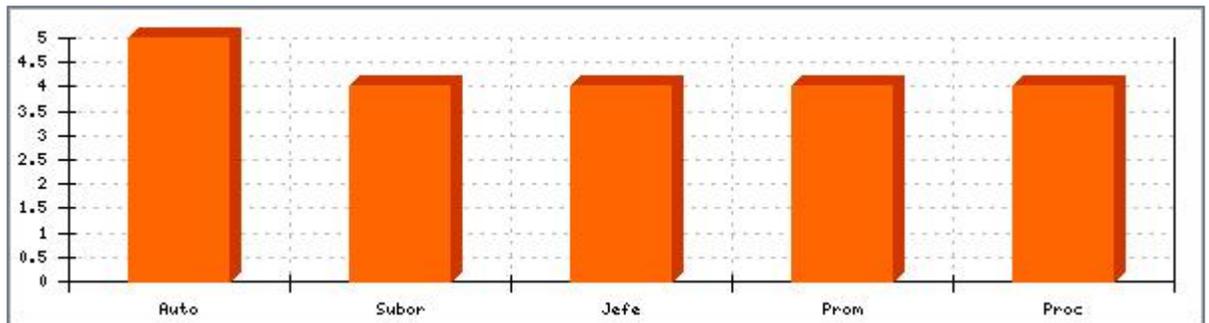
6.- Crea un ambiente donde las personas se sienten seguras de dar su opinión. (3.07)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.36 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.07 |
| Promedio Proceso | 3.07 |



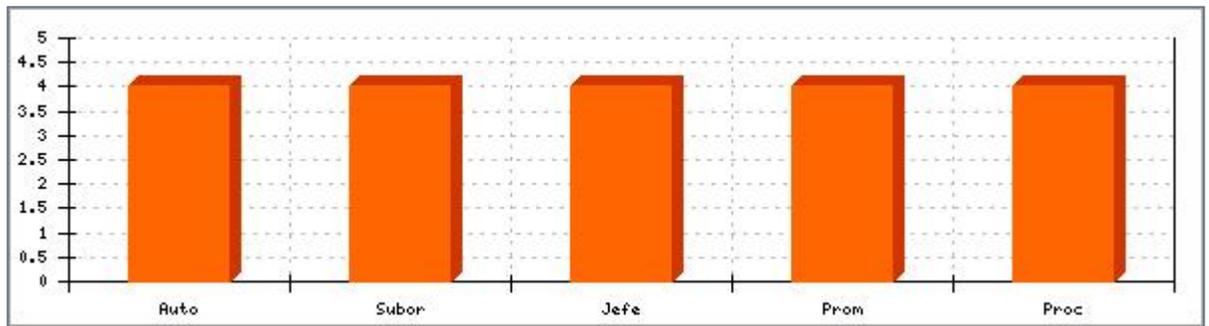
7.- Toma sus decisiones basado en la información que dispone y en base a los resultados de su equipo de trabajo. (4.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.00 |



8.- Anticipa posibles obstáculos para así liderar a su equipo de trabajo hacia la mejor forma de realizar las tareas. (4.00)

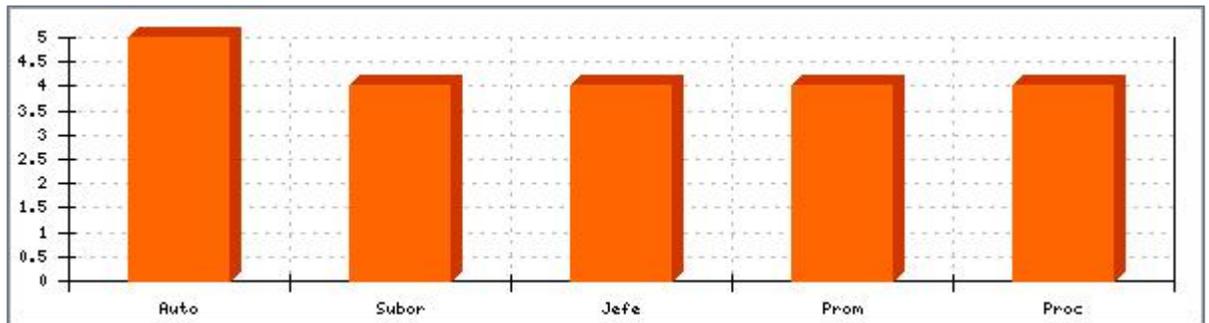
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.00 |



NEGOCIACIÓN

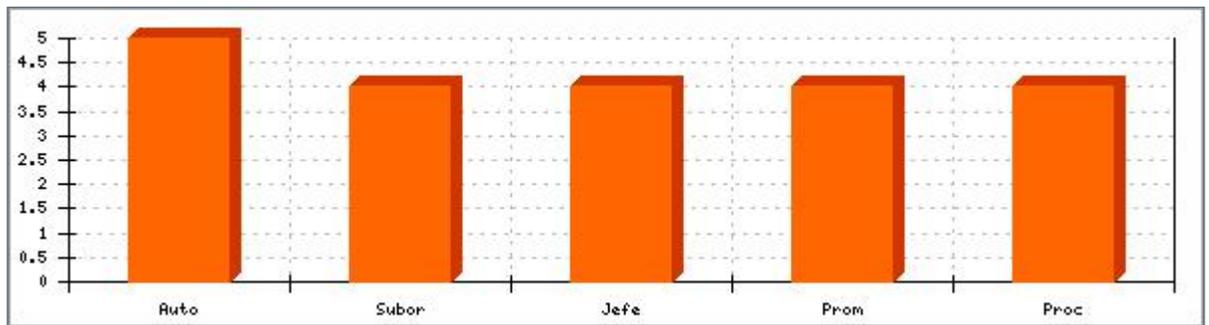
9.- Posee la habilidad de influenciar a los demás para lograr los objetivos planteados ya sea hacia clientes y/o colaboradores. (4.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.00 |



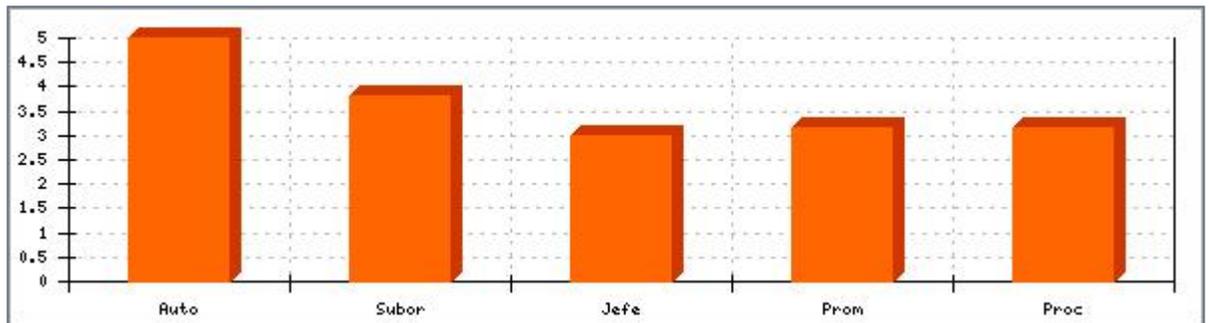
10.- Genera confianza a la hora de exponer y plantear las metas así como las estrategias a usar para conseguirlas. (4.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.00 |



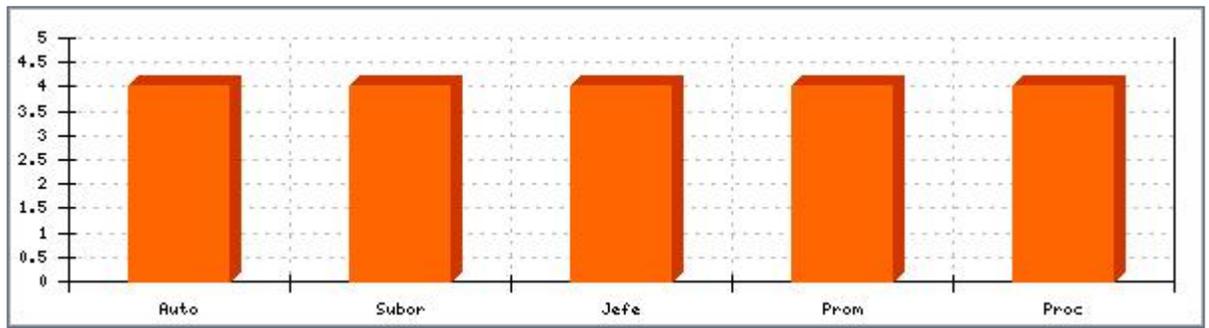
11.- A través de sus habilidades de negociación ha logrado acuerdos importantes para la organización. (3.16)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.82 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.16 |
| Promedio Proceso | 3.16 |



12.- utiliza la información disponible de los productos/servicios como argumentos convincentes . (4.00)

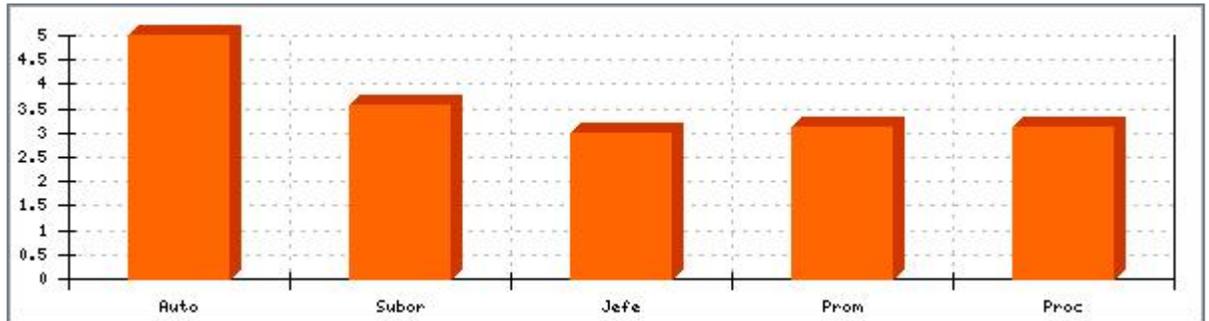
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Subordinado | 4.00 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.00 |



PLANIFICACIÓN

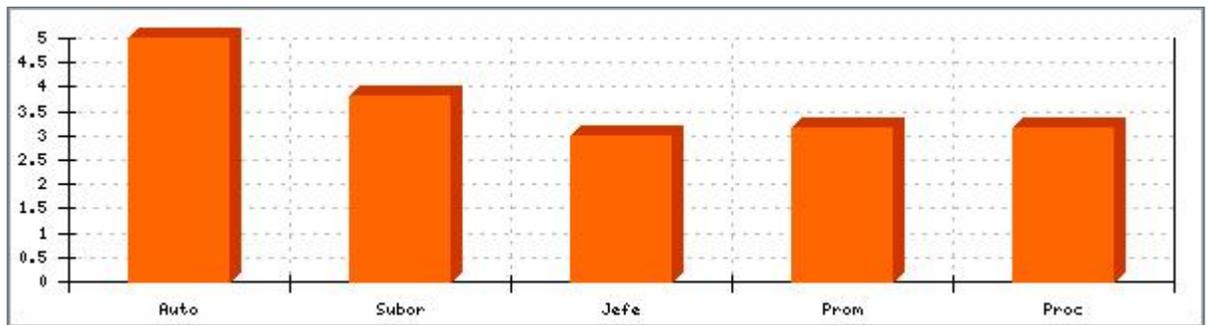
13.- Diseña métodos de trabajo organizacionales que permiten determinar metas y prioridades para sus colaboradores. (3.11)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.55 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.11 |
| Promedio Proceso | 3.11 |



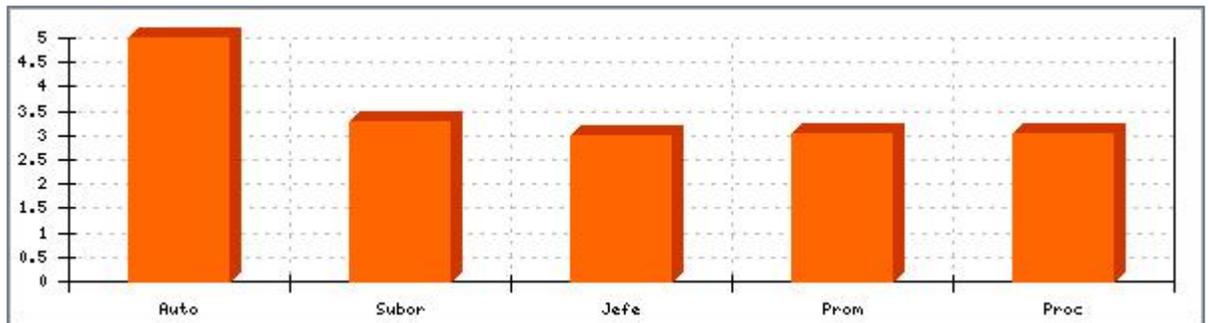
14.- Especifica las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos de su área. (3.16)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.82 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.16 |
| Promedio Proceso | 3.16 |



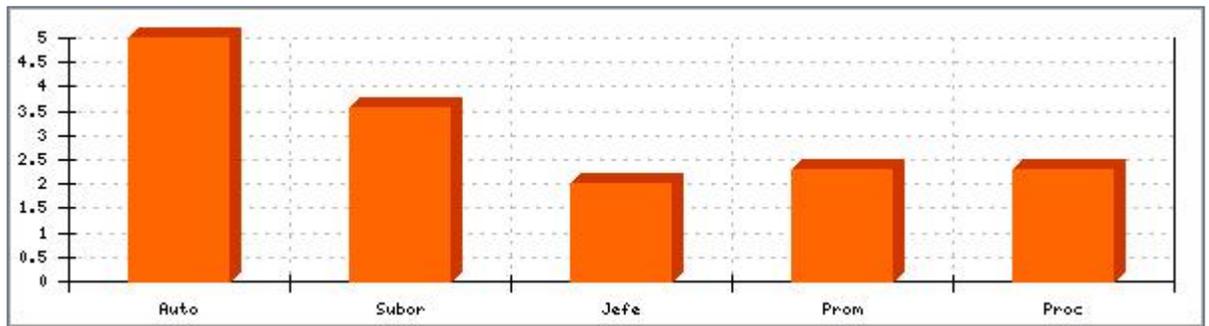
15.- Diseña e implementa mecanismos de seguimiento y verificación de los grados de avance de las distintas etapas. (3.05)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.27 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.05 |
| Promedio Proceso | 3.05 |



16.- Es un referente en materia de planificación y organización, tanto a nivel personal como organizacional. (2.31)

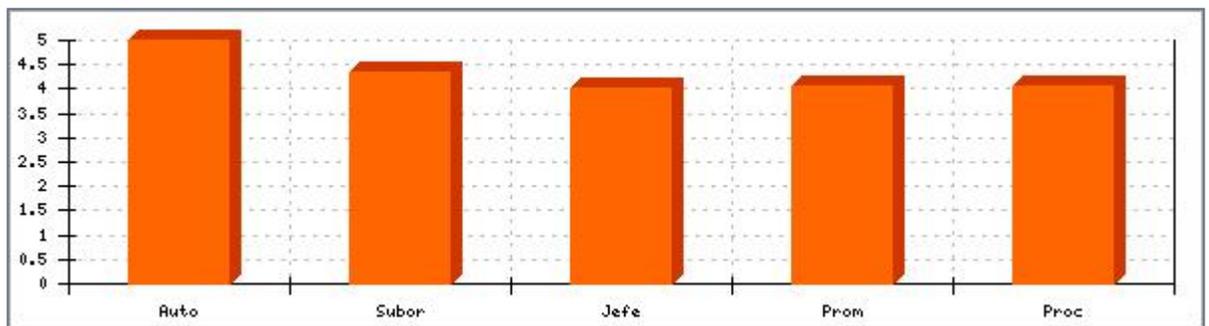
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 3.55 |
| Jefe | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.31 |
| Promedio Proceso | 2.31 |



CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES

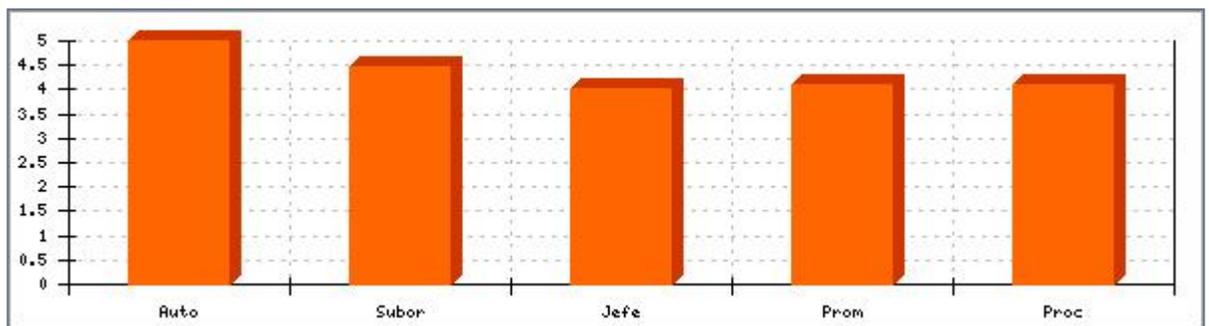
17.- Es capaz de desarrollar y buscar opciones adecuadas que le permitan tomar decisiones considerando las circunstancias existentes, los recursos disponibles y su impacto en la organización (4.07)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.36 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.07 |
| Promedio Proceso | 4.07 |



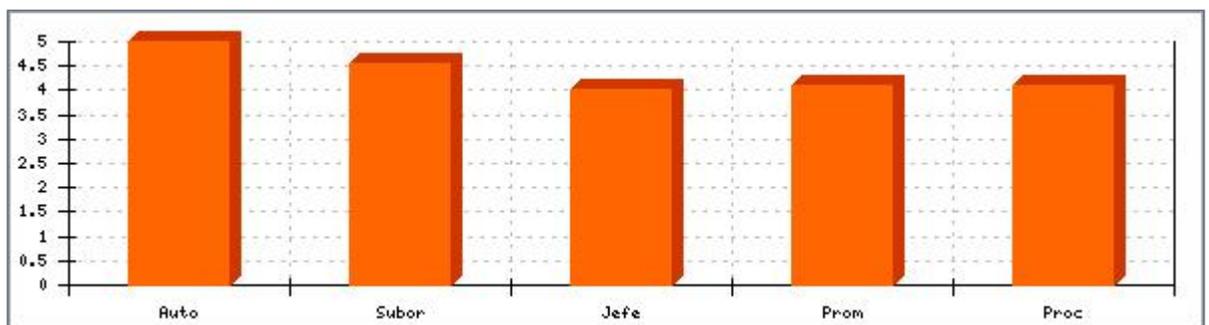
18.- Demuestra habilidad para identificar diferentes alternativas, puntos de vista y otros puntos relevantes previo a la toma de decisiones importantes sobre su área y responsabilidades asignadas. (4.09)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.45 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.09 |
| Promedio Proceso | 4.09 |



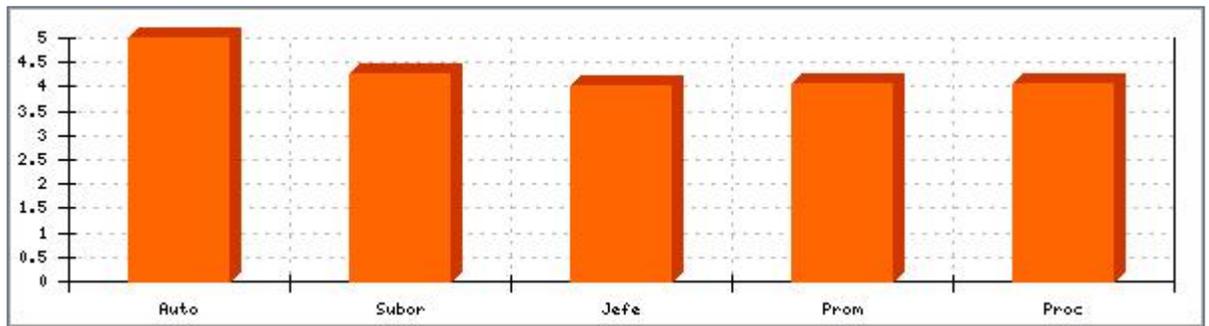
19.- Es capaz de supervisar la ejecución de las decisiones tomadas de manera que reflejen el objetivo planteado sobre las mismas. (4.11)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.55 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.11 |
| Promedio Proceso | 4.11 |



20.- Resuelve problemas en su área, gracias a sus habilidades al determinar las acciones a seguir. (4.05)

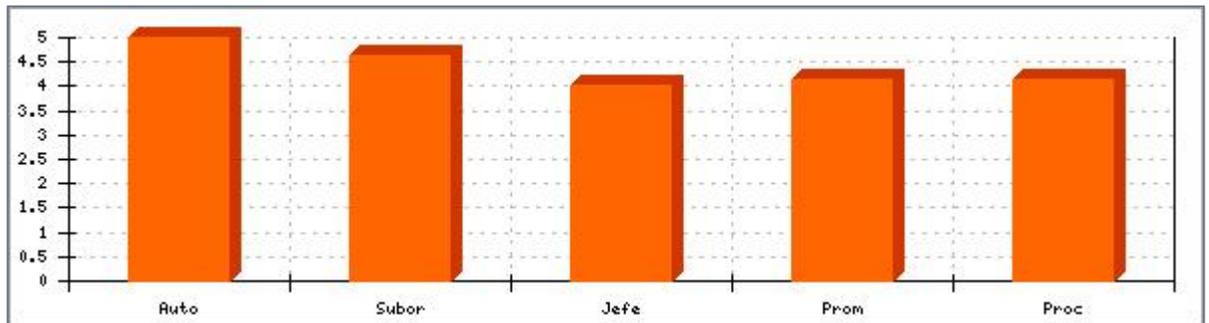
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.27 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.05 |
| Promedio Proceso | 4.05 |



EFECTIVIDAD

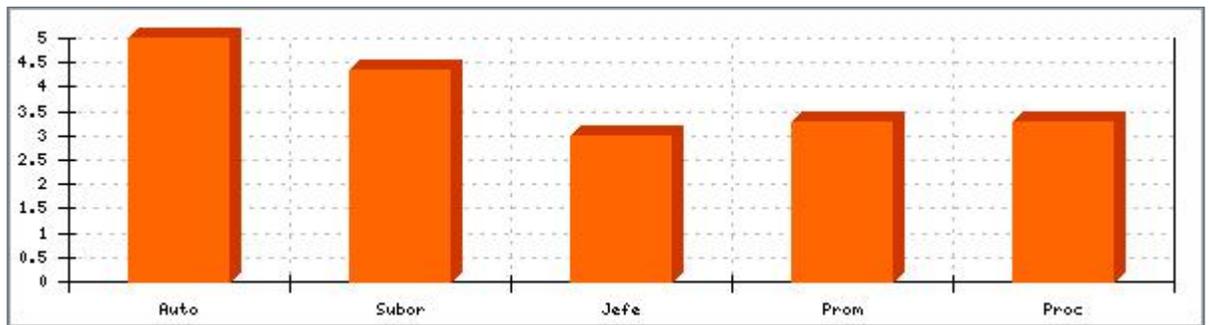
21.- Demuestra capacidad para comprender los procesos principales de la organización. (4.13)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.64 |
| Jefe | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.13 |
| Promedio Proceso | 4.13 |



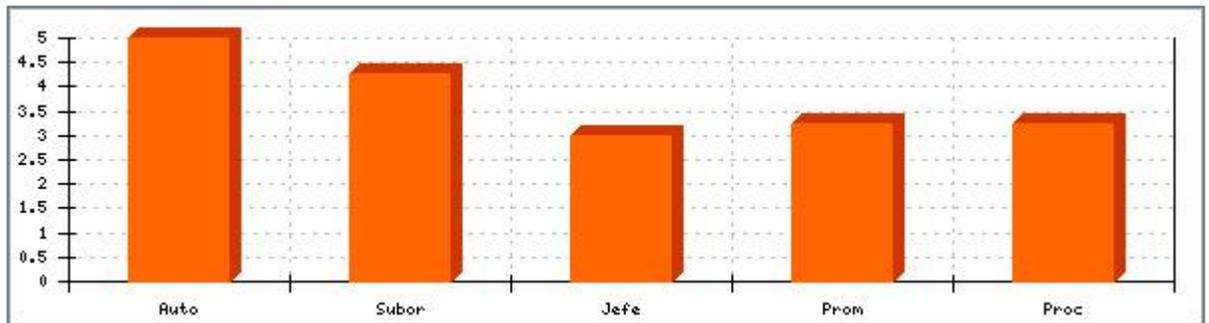
22.- Evalúa y supervisa los avances de las tareas propias y de su equipo constantemente para asegurar la calidad del resultado final. (3.27)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.36 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.27 |
| Promedio Proceso | 3.27 |



23.- Revisa periódicamente el progreso en el cumplimiento de las metas de su área. (3.25)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Subordinado | 4.27 |
| Jefe | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.25 |
| Promedio Proceso | 3.25 |



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente externo y/o interno, actuales o potenciales. Implica una vocación permanente de servicio comprender adecuadamente sus demandas y generar soluciones efectivas a sus necesidades. Capacidad para dirigir el esfuerzo y comprometerse hacia la identificación y satisfacción de las necesidades de los clientes.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 5.00 | -- |
| Subordinado | 4.05 | -0.95 |
| Jefe | 3.25 | -1.75 |

LIDERAZGO

Capacidad para asegurar una adecuada conducción de personas, además de mantener un clima organizacional armónico y desafiante, integrar las opiniones de otros. Establece claramente directivas, fijar objetivos y prioridades; las cuales deben ser oportunamente comunicadas. Motiva, inspira confianza e integra, de ser necesario, distintas perspectivas del equipo. Maneja el cambio para asegurar competitividad y efectividad en su equipo o área de trabajo.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.75 | -- |
| Subordinado | 3.93 | -0.82 |
| Jefe | 3.50 | -1.25 |

NEGOCIACIÓN

Capacidad para llegar a acuerdos ventajoso en una situación con disparidad de interés, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas, con personas o grupos que puedan representar de alto interés para la organización. Habilidad para crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr compromisos duraderos que fortalezcan la relación. Capacidad para dirigir o controlar una discusión utilizando técnicas para ganar y planificando alternativas para generar acuerdos beneficios para la organización.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.75 | -- |
| Subordinado | 3.95 | -0.80 |
| Jefe | 3.75 | -1.00 |

PLANIFICACIÓN

Capacidad para definir el curso de acción y los procedimientos requeridos para alcanzar los objetivos y metas antes de emprender alguna acción; teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de objetivos.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 5.00 | -- |
| Subordinado | 3.55 | -1.45 |
| Jefe | 2.75 | -2.25 |

CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES

Es la capacidad de seleccionar un curso de acciones a seguir, luego de considerar distintas alternativas para la resolución de una situación problemática actual o potencial. Además implica la capacidad de actuar con celeridad ante la percepción de una real urgencia y/o necesidad, de manera tal que se tomen acciones concretas en la menor cantidad de tiempo posible, haciéndose responsable de sus decisiones con responsabilidad

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 5.00 | -- |
| Subordinado | 4.41 | -0.59 |
| Jefe | 4.00 | -1.00 |

EFFECTIVIDAD

Demuestra habilidad para cumplir de manera eficiente y eficaz con las actividades encomendadas, para quienes lideran equipos se manifiesta en la dirección hacia el logro de los objetivos considerando el qué y el cómo se llevan a cabo las actividades de cada colaborador. Efectividad es «hacer bien las cosas correctas», es decir, hacer las cosas de forma eficiente y eficaz. La efectividad tiene que ver con «qué» cosas se hacen y con «cómo» se hacen esas cosas.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 5.00 | -- |
| Subordinado | 4.42 | -0.58 |
| Jefe | 3.33 | -1.67 |

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

| | |
|--|---------------|
| •(EFECTIVIDAD) Demuestra capacidad para comprender los procesos principales de la organización. | 78.18% |
| •(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Es capaz de supervisar la ejecución de las decisiones tomadas de manera que reflejen el objetivo planteado sobre las mismas. | 77.73% |
| •(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Demuestra habilidad para identificar diferentes alternativas, puntos de vista y otros puntos relevantes previo a la toma de decisiones importantes sobre su área y responsabilidades asignadas. | 77.27% |
| •(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Verifica el cumplimiento de las políticas de servicio al cliente dentro de su área. | 76.82% |
| •(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Es capaz de desarrollar y buscar opciones adecuadas que le permitan tomar decisiones considerando las circunstancias existentes, los recursos disponibles y su impacto en la organización | 76.82% |
| •(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Resuelve problemas en su área, gracias a sus habilidades al determinar las acciones a seguir. | 76.36% |
| •(LIDERAZGO) Toma sus decisiones basado en la información que dispone y en base a los resultados de su equipo de trabajo. | 75.00% |
| •(LIDERAZGO) Anticipa posibles obstáculos para así liderar a su equipo de trabajo hacia la mejor forma de realizar las tareas. | 75.00% |
| •(NEGOCIACIÓN) Posee la habilidad de influenciar a los demás para lograr los objetivos planteados ya sea hacia clientes y/o colaboradores. | 75.00% |
| •(NEGOCIACIÓN) Genera confianza a la hora de exponer y plantear las metas así como las estrategias a usar para conseguir las. | 75.00% |
| •(NEGOCIACIÓN) utiliza la información disponible de los productos/servicios como argumentos convincentes . | 75.00% |

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

| | |
|--|---------------|
| •(PLANIFICACIÓN) Es un referente en materia de planificación y organización, tanto a nivel personal como organizacional. | 32.73% |
|--|---------------|

