



## Introducción

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 GERENTE LEGAL PRONOB. GERENTE LEGAL PRONOBIS



---

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 **2017-06-21 01:31:50** hasta el **2017-07-04 07:40:47**



## Datos Personales



### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 GERENTE LEGAL PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	3000000089
Nombres :	MARIA PAULINA
Apellidos :	MARQUEZ ARAGON
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	LEGAL
Cargo :	GERENTE LEGAL
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	ANDRES CASSAL RIZZO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

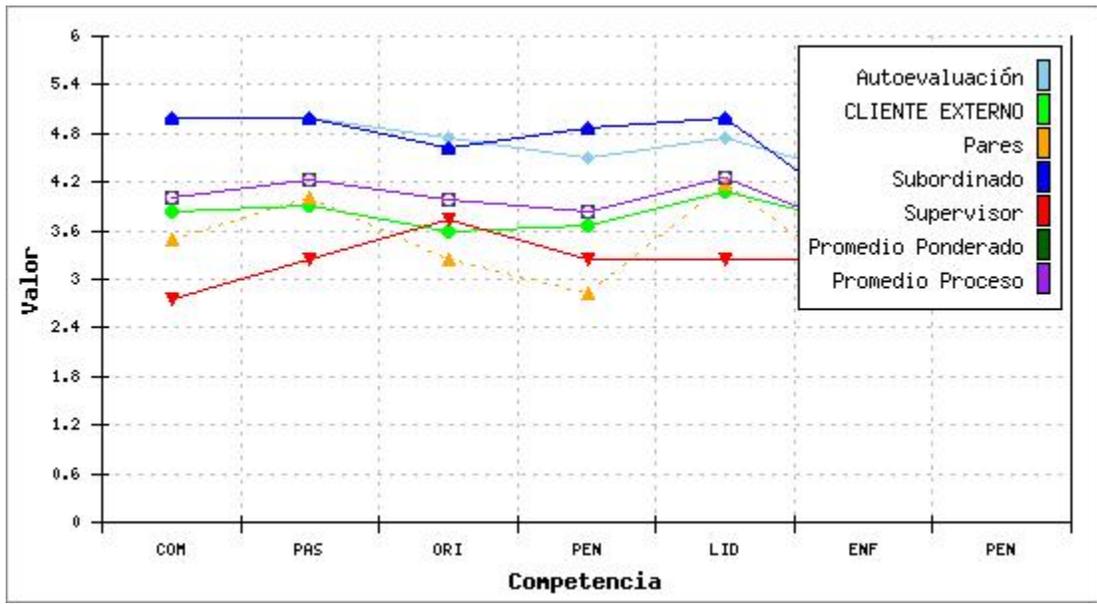
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	3	3
Subordinado	20.00%	2	2
Supervisor	20.00%	1	1
Cliente Externo	20.00%	3	3

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 GERENTE LEGAL PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.64
Cliente Externo	3.80
Pares	3.51
Subordinado	4.75
Supervisor	3.29
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



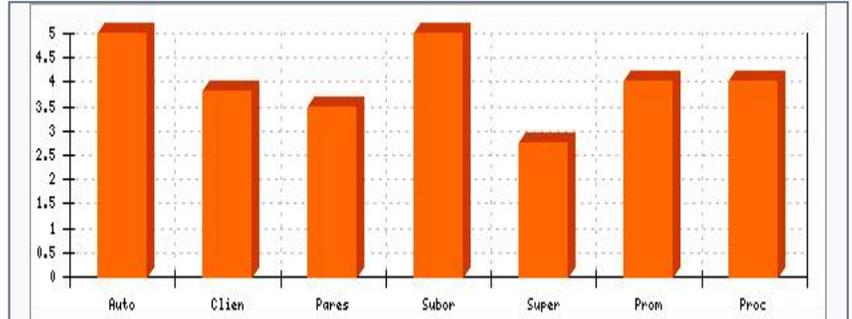
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Externo	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.00	3.83	3.50	5.00	2.75	4.02	4.02
2 PASIÓN POR GANAR	5.00	3.92	4.00	5.00	3.25	4.23	4.23
3 ORIENTACIÓN AL SERVICIO	4.75	3.58	3.25	4.63	3.75	3.99	3.99
4 PENSAMIENTO INNOVADOR	4.50	3.67	2.83	4.88	3.25	3.83	3.83
5 LIDERAZGO	4.75	4.08	4.17	5.00	3.25	4.25	4.25
6 ENFOQUE AL MERCADO	4.25	3.67	2.92	3.75	3.25	3.57	3.57
7 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	4.25	3.83	3.92	5.00	3.50	4.10	4.10



### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 GERENTE LEGAL PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

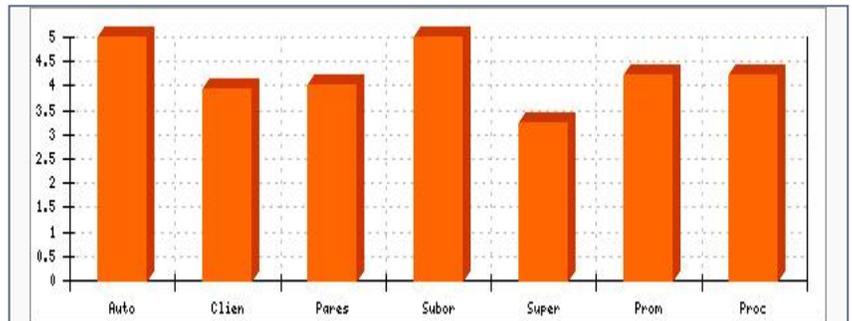
#### COMUNICACIÓN EFECTIVA (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.83
Pares	3.50
Subordinado	5.00
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02



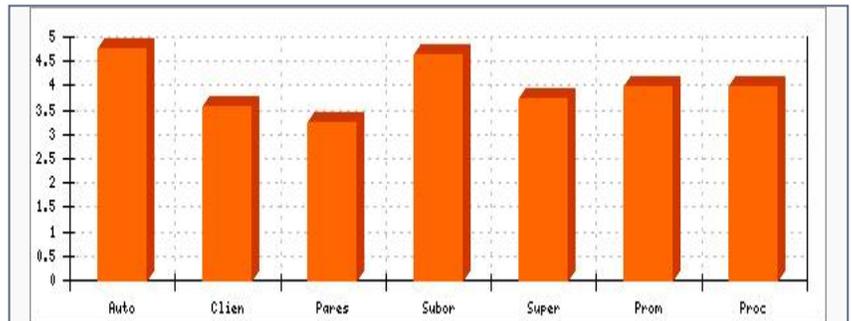
#### PASIÓN POR GANAR (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.92
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



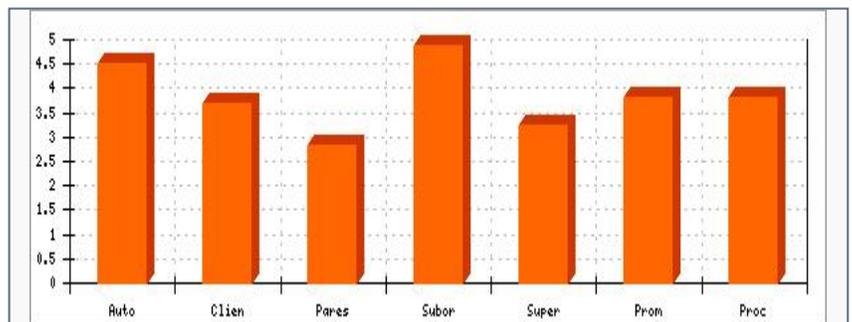
#### ORIENTACIÓN AL SERVICIO (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Externo	3.58
Pares	3.25
Subordinado	4.63
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.99



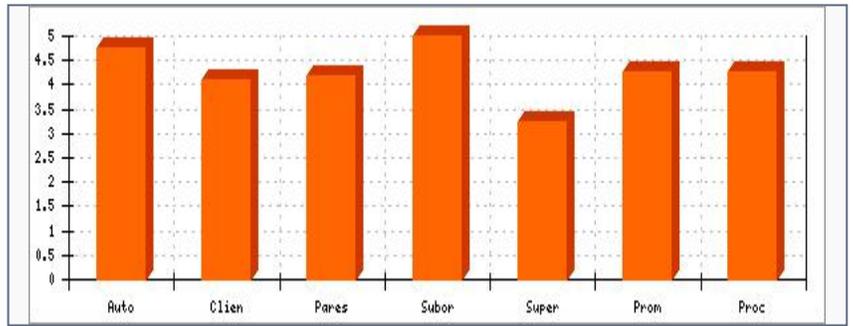
#### PENSAMIENTO INNOVADOR (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Externo	3.67
Pares	2.83
Subordinado	4.88
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



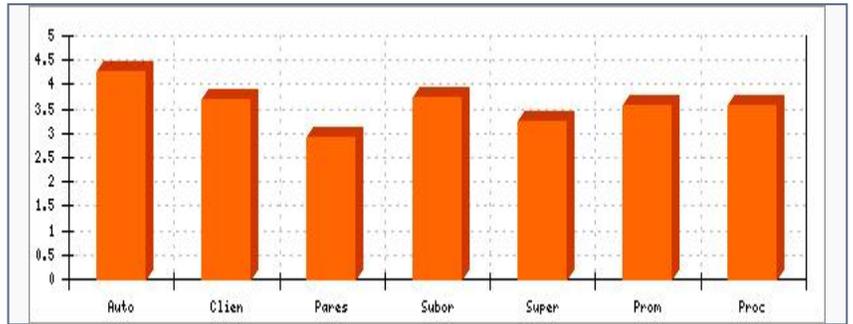
#### LIDERAZGO (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Externo	4.08
Pares	4.17
Subordinado	5.00
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.25



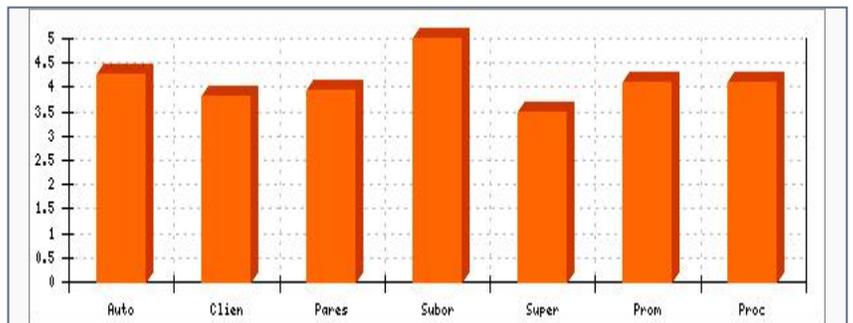
#### ENFOQUE AL MERCADO (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Externo	3.67
Pares	2.92
Subordinado	3.75
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57



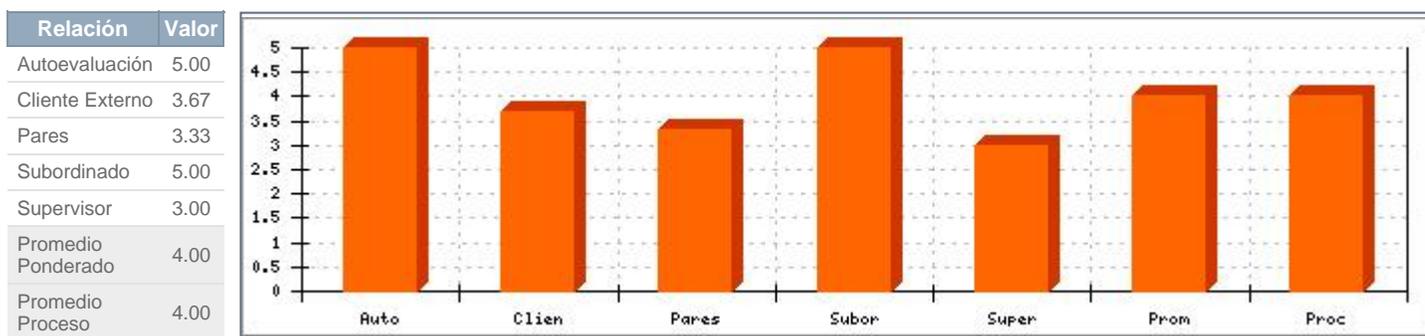
#### PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Externo	3.83
Pares	3.92
Subordinado	5.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10

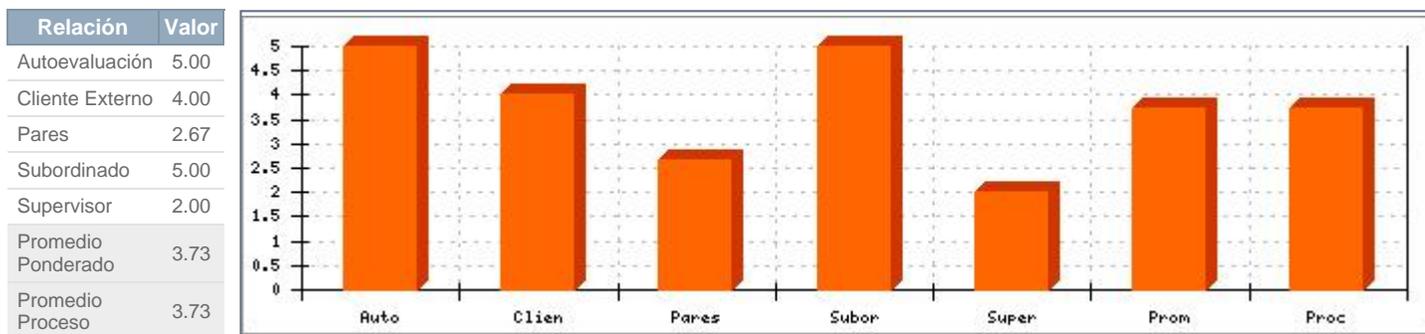


#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

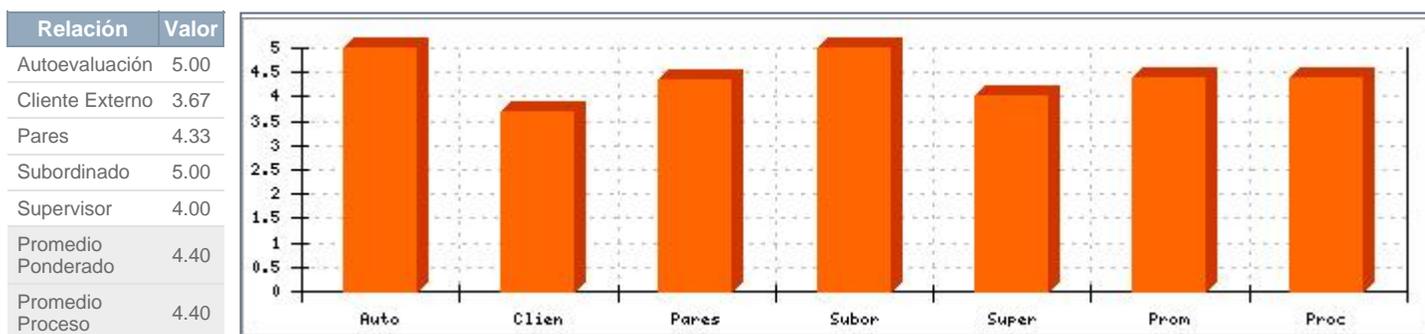
1.- Logra intercambios efectivos de información seleccionando los métodos de comunicación más adecuados. (4.00)



2.- Brinda información personalizada para que las otras personas puedan tomar decisiones acertadas, obteniendo facilmente la confianza y apoyo de sus colegas y equipo de trabajo. (3.73)

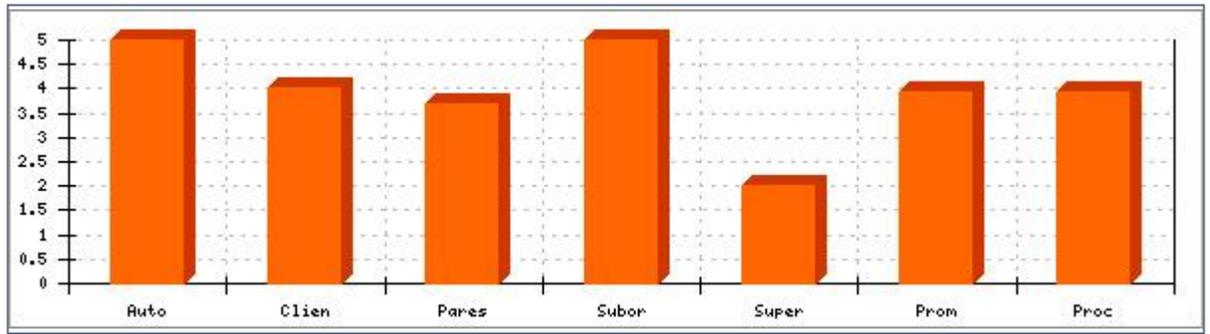


3.- Reafirma la veracidad de la información para una adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos. (4.40)



4.- Gestiona los canales de comunicación tanto formales como informales con el fin de vincular a las partes interesadas. (3.93)

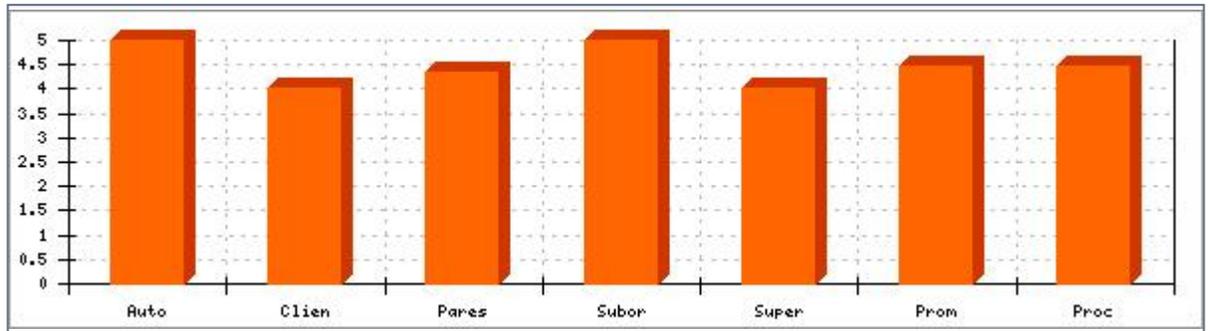
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	3.67
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93



## PASIÓN POR GANAR

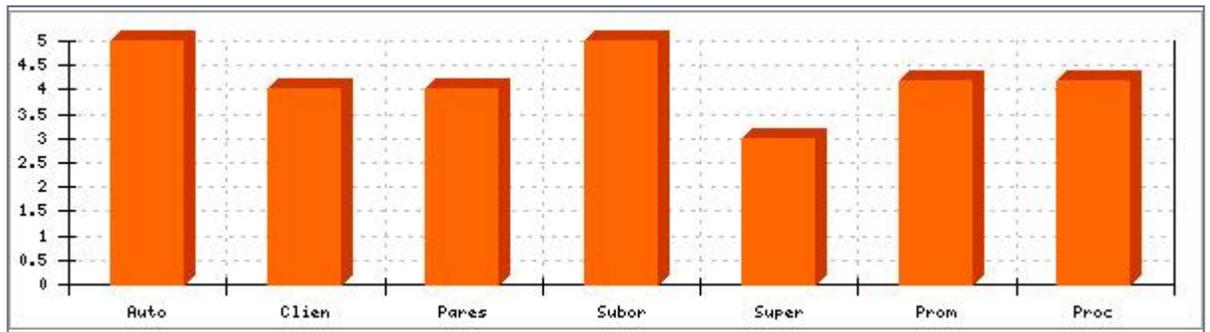
5.- Supera metas y se asegura que su equipo cumpla las mismas. (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	4.33
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.47



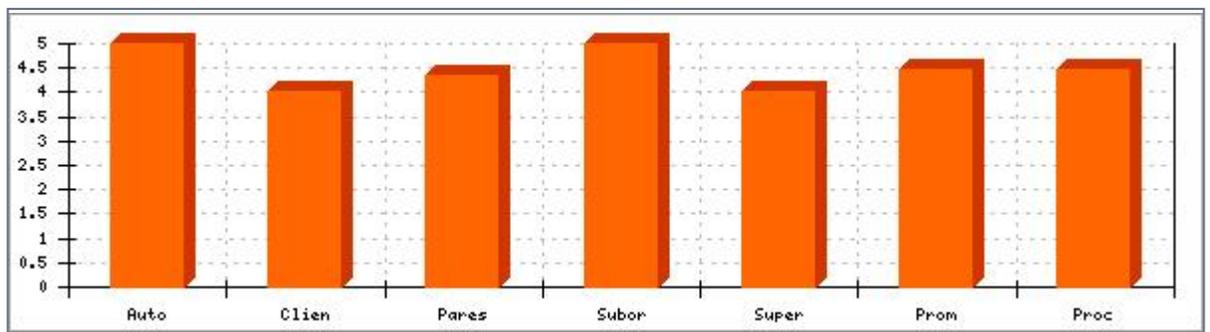
6.- Acompaña a su equipo, para lograr los objetivos, actuando con enfoque y tenacidad (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



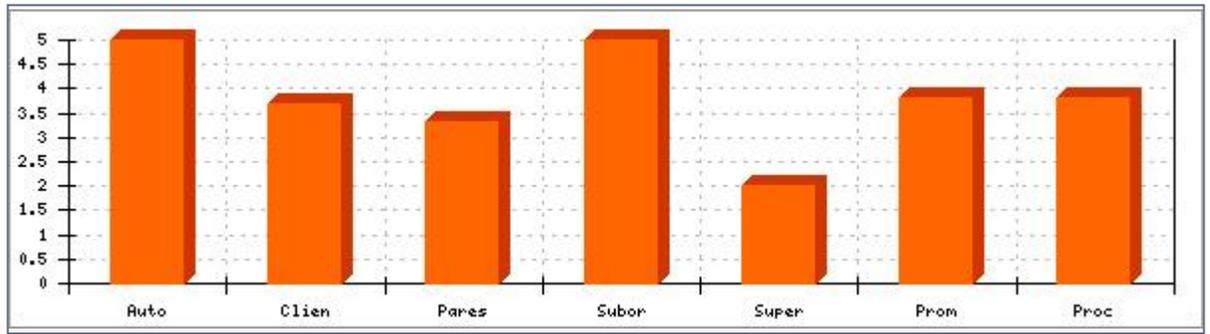
7.- A pesar de las dificultades, actúa para lograr y superar estándares de desempeño y plazos establecidos, fijándose para sí mismo y su equipo de trabajo, objetivos realistas y desafiantes que deben alcanzar. (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	4.33
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.47



8.- Fomenta el compromiso entre sus colaboradores para la consecución de objetivos departamentales y organizacionales. (3.80)

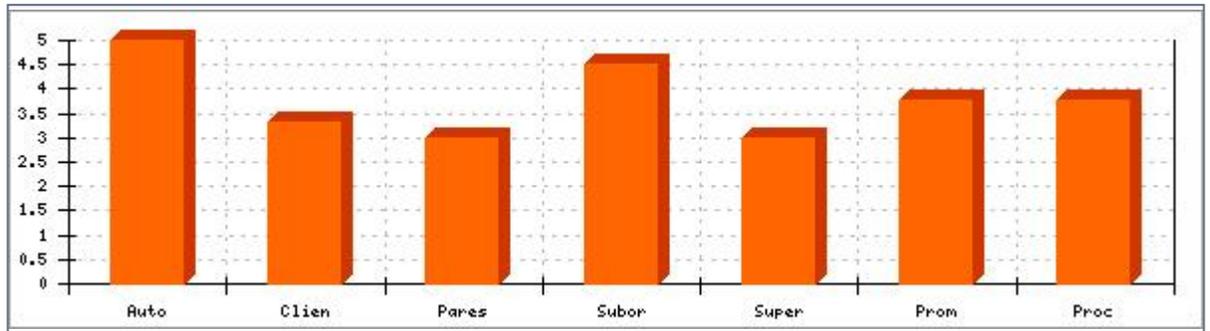
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.67
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



## ORIENTACIÓN AL SERVICIO

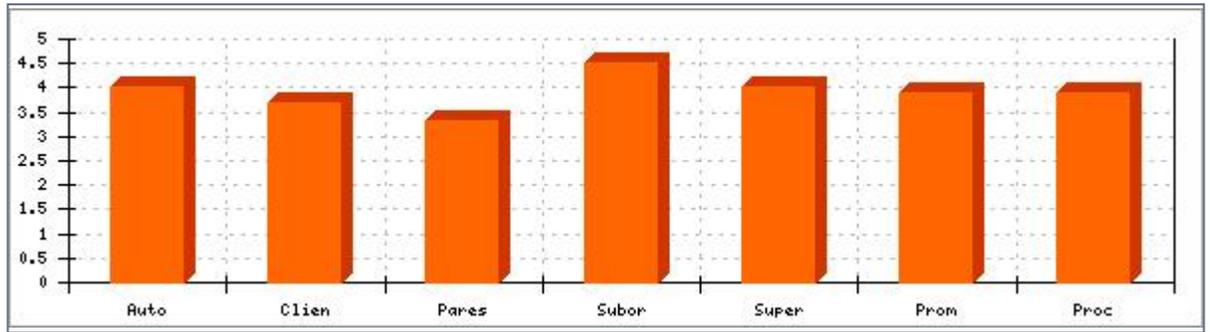
9.- Mantiene un actitud de disponibilidad a las necesidades de clientes internos y externos (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.33
Pares	3.00
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



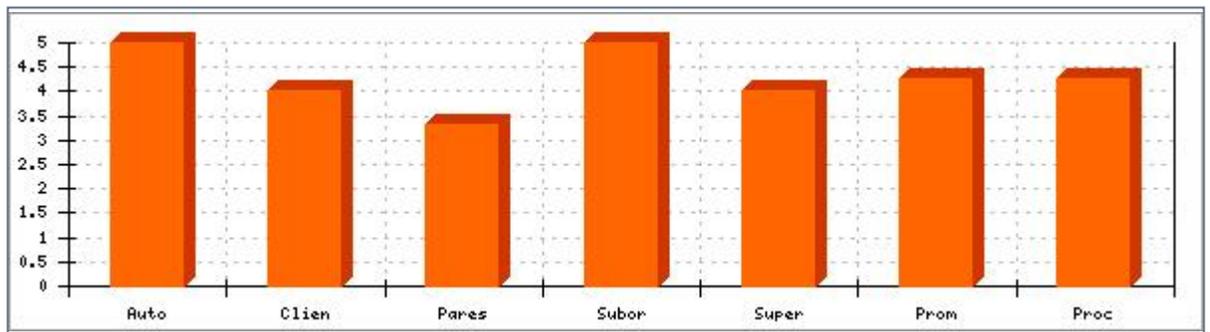
10.- Garantiza la calidad del servicio al cliente interno y externo, siguiendo y respetando los estándares de la empresa. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	3.67
Pares	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



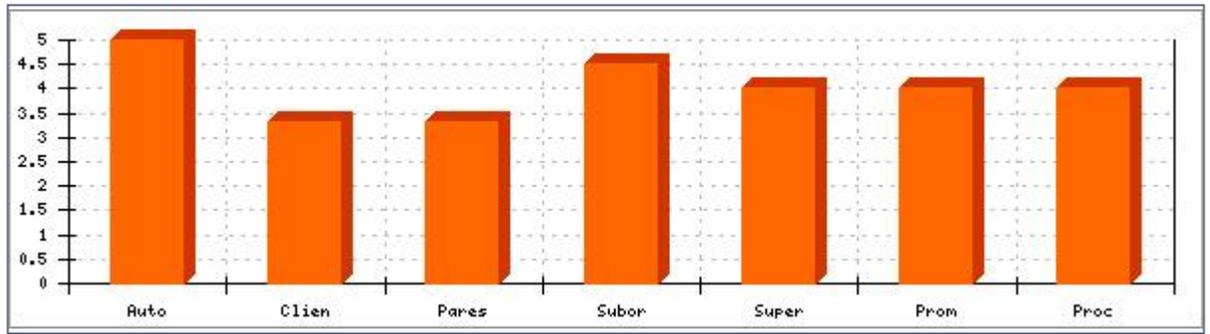
11.- Aclara y comprende las necesidades y requerimientos de clientes internos y externos. Atiende y da soluciones a los mismos (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



12.- Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos de manera efectiva, en tiempo y forma. (4.03)

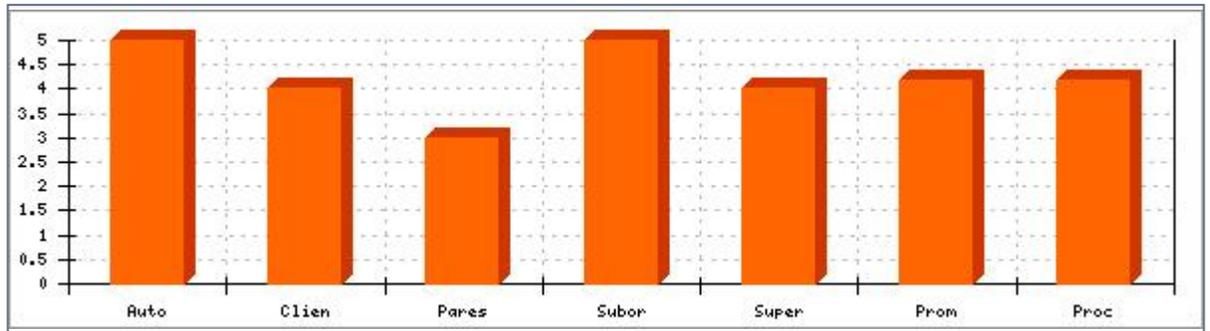
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.33
Pares	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



## PENSAMIENTO INNOVADOR

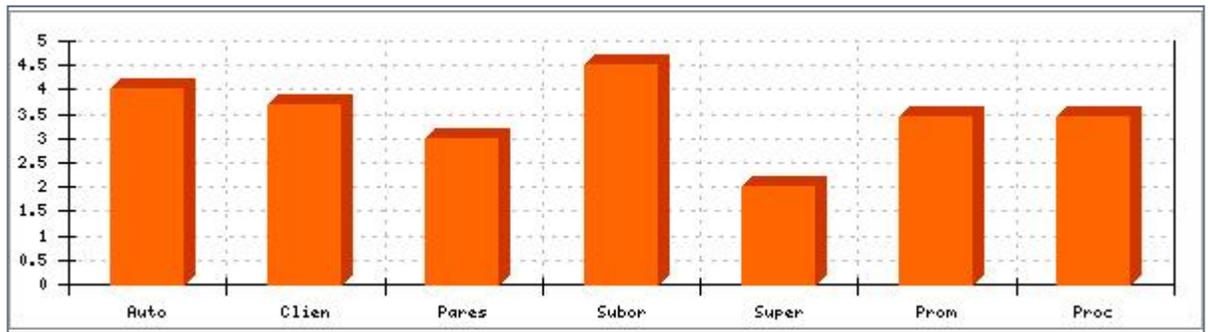
13.- Apoya y motiva a su equipo a generar ideas constantemente (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



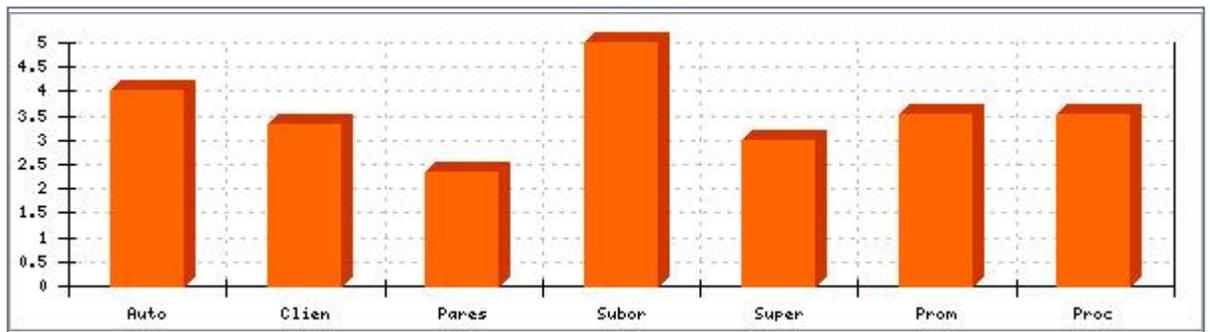
14.- Fomenta los espacios para la presentación y ejecución de ideas. (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	3.67
Pares	3.00
Subordinado	4.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



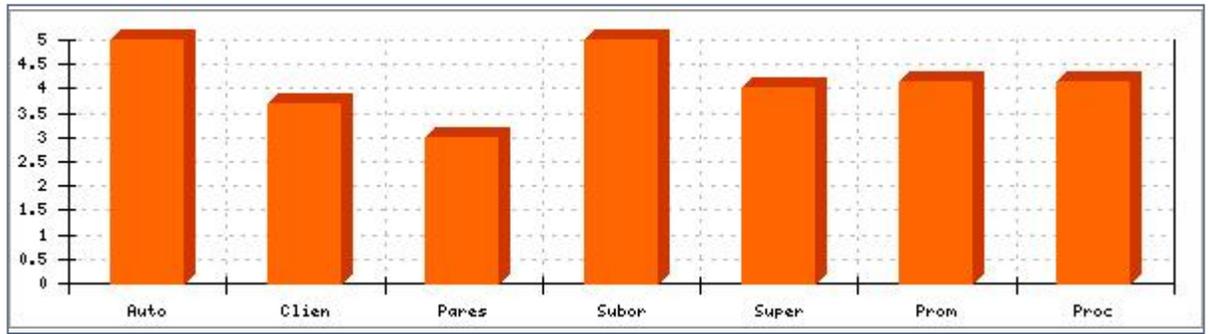
15.- Propicia los espacios para generar flexibilidad y los orienta en los casos necesarios. (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	3.33
Pares	2.33
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.53



16.- Se anticipa a las oportunidades, generando soluciones diversas. (4.13)

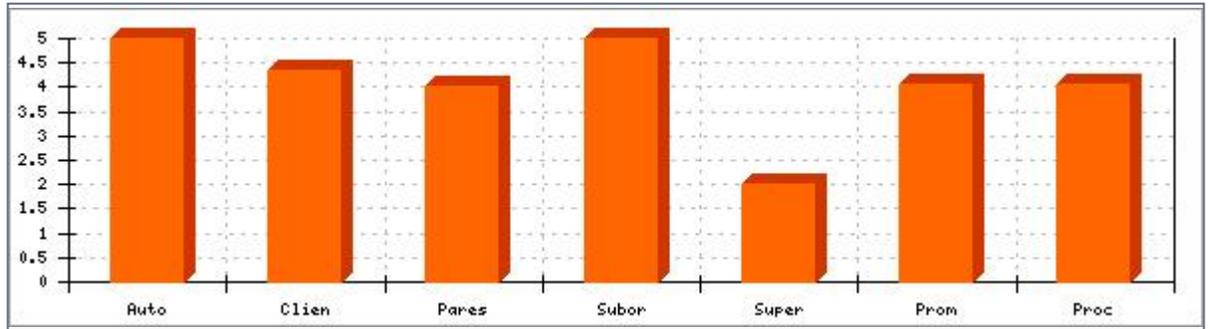
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.67
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



## LIDERAZGO

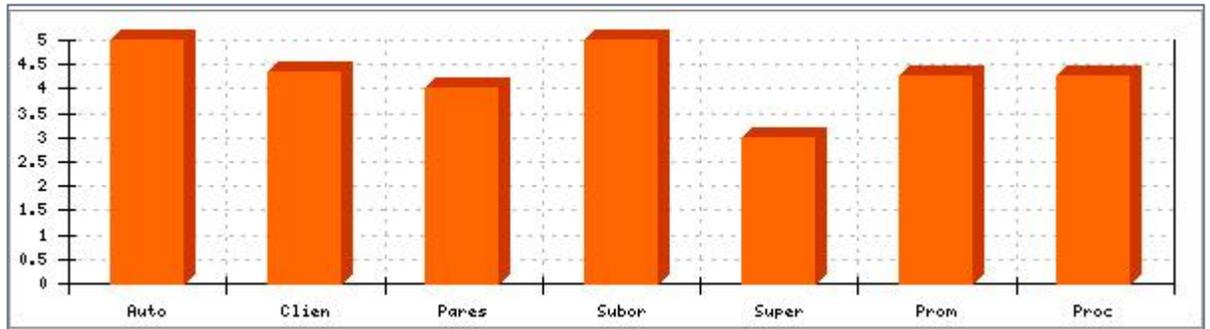
17.- Acompaña continuamente, mediante retroalimentación y desarrollo, a su equipo. (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.33
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



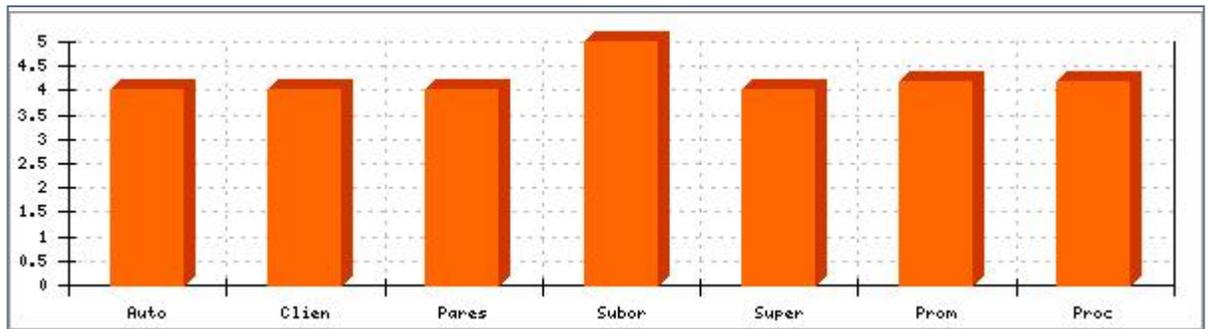
18.- Actúa de forma justa y transparente generando compromiso constante en el equipo (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.33
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



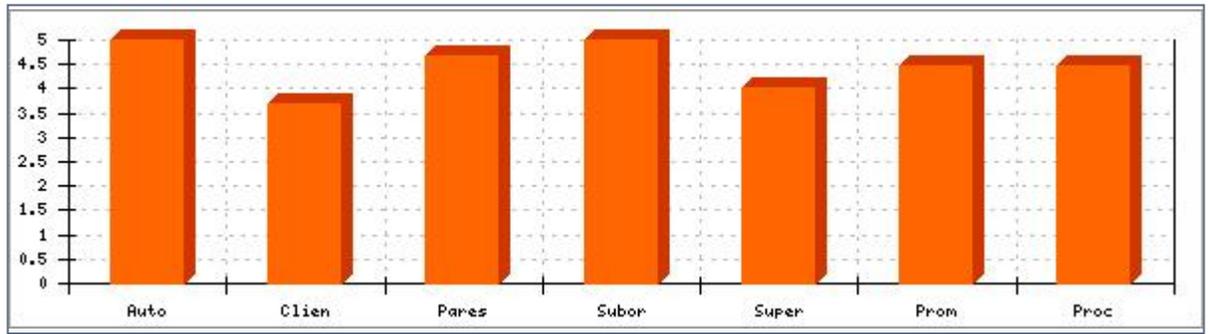
19.- Monitorea y garantiza el cumplimiento de objetivos. (4.20)

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



20.- Muestra visión y proyección, en el corto plazo, en las tareas a ejecutarse. (4.47)

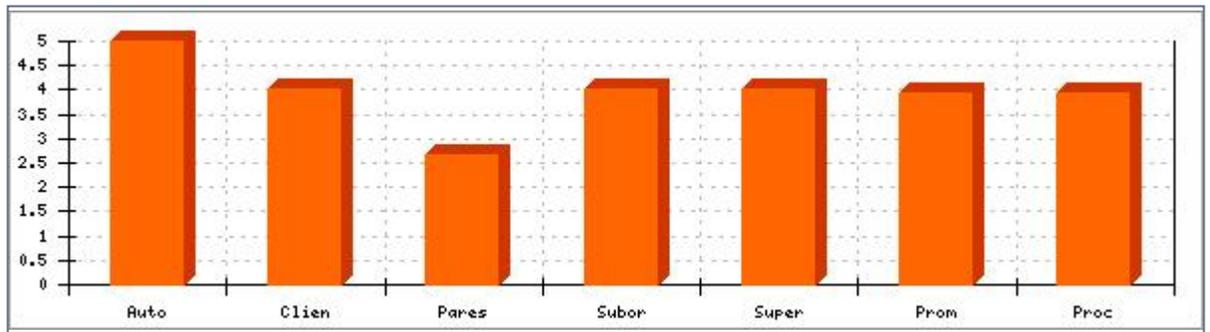
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.67
Pares	4.67
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.47



## ENFOQUE AL MERCADO

21.- Posee un amplio conocimiento del mercado y de los productos ofrecidos por la organización. Conoce y analiza las diferencias entre los productos ofrecidos por la competencia vs los ofrecidos por la empresa. (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	2.67
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93



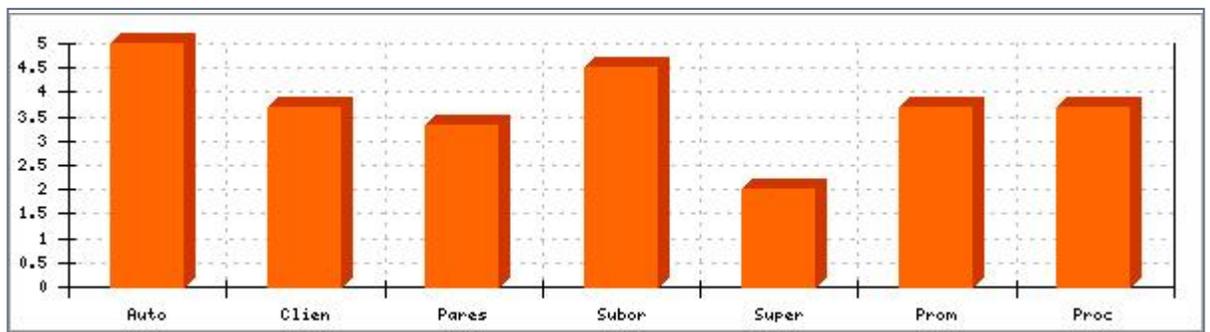
22.- Fomenta relaciones con autoridades y clientes que puedan influir en el negocio (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	3.33
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57



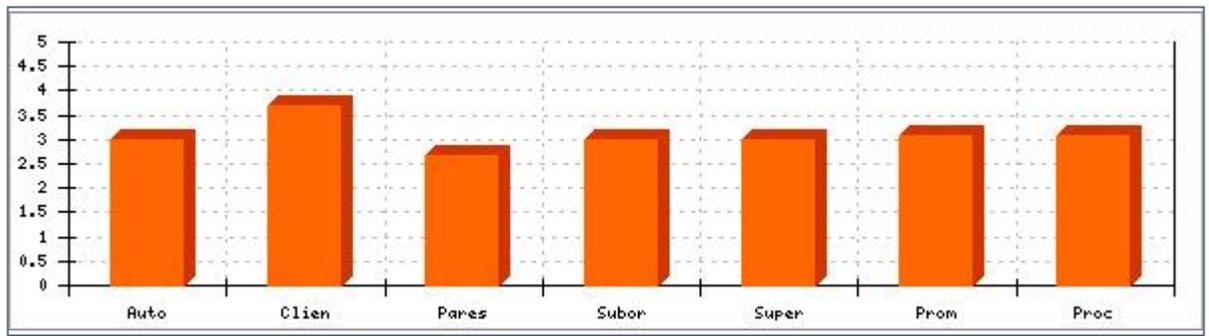
23.- Utiliza diferentes métodos para analizar una situación o problema e identifica sus componentes. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	3.67
Pares	3.33
Subordinado	4.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



24.- Busca información acerca de necesidades actuales del cliente y compara esas necesidades con productos o servicios disponibles en la organización (3.07)

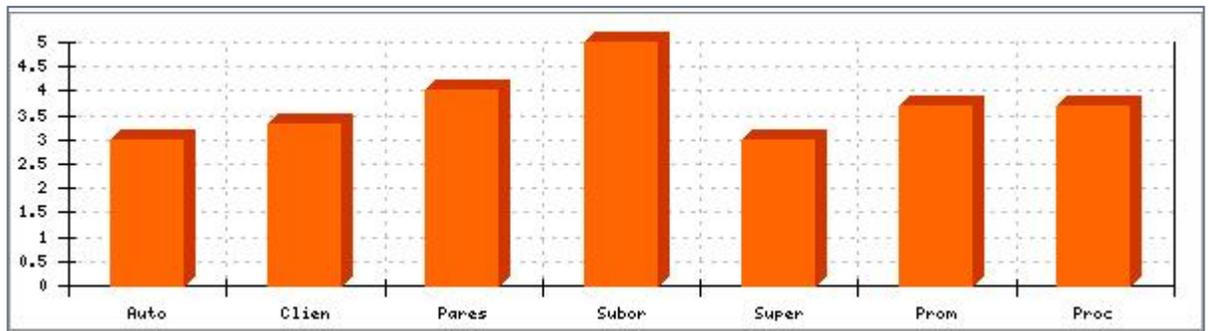
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	3.67
Pares	2.67
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.07



## PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

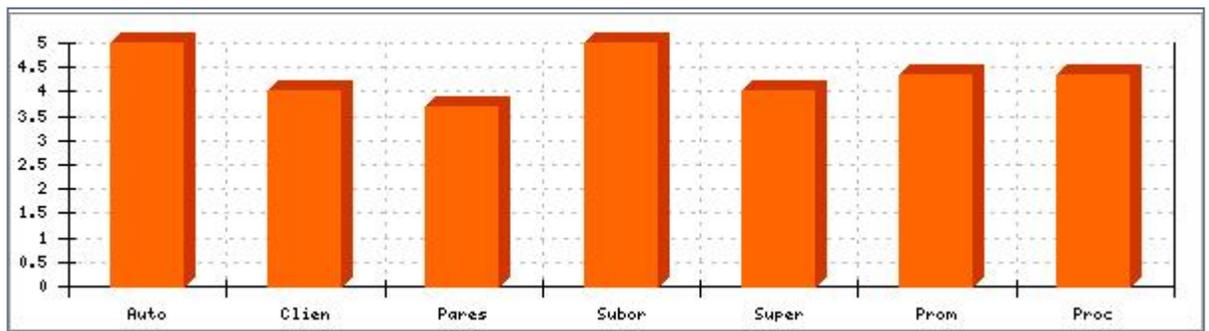
25.- Promueve en otros la habilidad para identificar y comprender los cambios en el entorno. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Externo	3.33
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.67



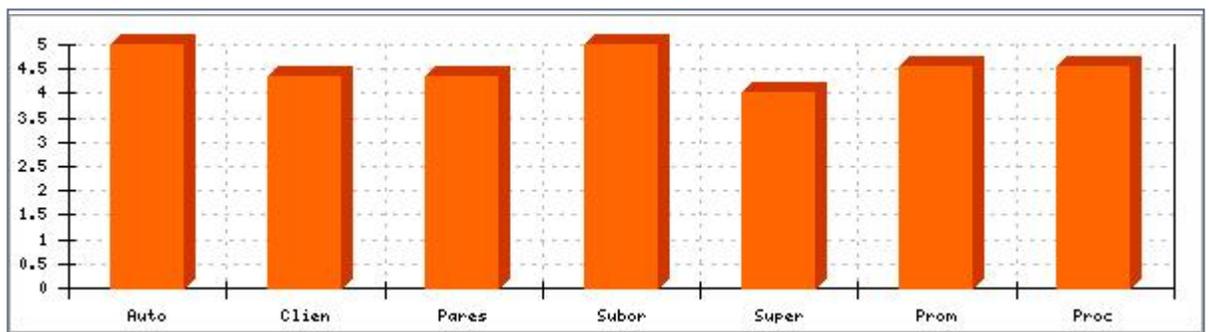
26.- Examina todas las posibilidades de un asunto o desafío de sus áreas de competencia y toma acción sobre las mismas. (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	3.67
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



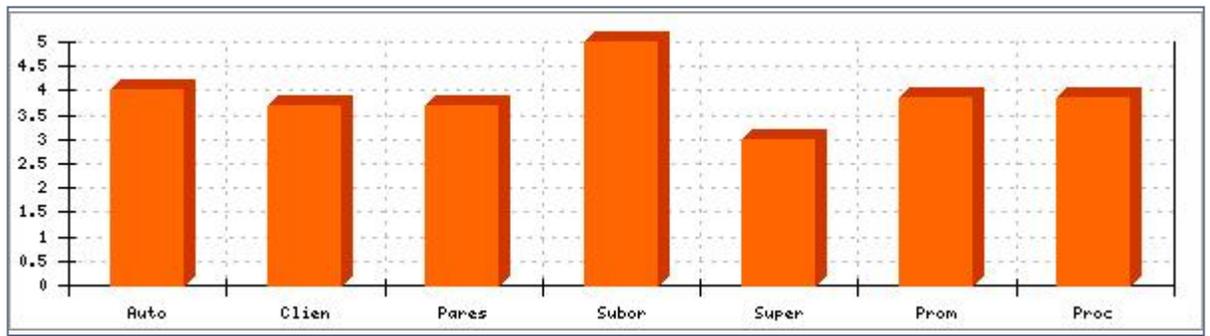
27.- Planea y controla las actividades y proyectos a su cargo, estableciendo un seguimiento del cumplimiento. (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.33
Pares	4.33
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.53



28.- Dirige la o las áreas bajo su responsabilidad como un sistema integral dentro de la organización. (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	3.67
Pares	3.67
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 GERENTE LEGAL PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	3.83	-1.17
Pares	3.50	-1.50
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	2.75	-2.25

#### PASIÓN POR GANAR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	3.92	-1.08
Pares	4.00	-1.00
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	3.25	-1.75

#### ORIENTACIÓN AL SERVICIO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Externo	3.58	-1.17
Pares	3.25	-1.50
Subordinado	4.63	-0.12
Supervisor	3.75	-1.00

#### PENSAMIENTO INNOVADOR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Externo	3.67	-0.83
Pares	2.83	-1.67
Subordinado	4.88	0.38
Supervisor	3.25	-1.25

#### LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Externo	4.08	-0.67
Pares	4.17	-0.58
Subordinado	5.00	0.25
Supervisor	3.25	-1.50

#### ENFOQUE AL MERCADO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente Externo	3.67	-0.58
Pares	2.92	-1.33
Subordinado	3.75	-0.50
Supervisor	3.25	-1.00

---

## PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente Externo	3.83	-0.42
Pares	3.92	-0.33
Subordinado	5.00	0.75
Supervisor	3.50	-0.75

---

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

•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Planea y controla las actividades y proyectos a su cargo, estableciendo un seguimiento del cumplimiento.	88.33%
•(PASIÓN POR GANAR) Supera metas y se asegura que su equipo cumpla las mismas.	86.67%
•(PASIÓN POR GANAR) A pesar de las dificultades, actúa para lograr y superar estándares de desempeño y plazos establecidos, fijándose para sí mismo y su equipo de trabajo, objetivos realistas y desafiantes que deben alcanzarse.	86.67%
•(LIDERAZGO) Muestra visión y proyección, en el corto plazo, en las tareas a ejecutarse.	86.67%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Reafirma la veracidad de la información para una adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos.	85.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Examina todas las posibilidades de un asunto o desafío de sus áreas de competencia y toma acción sobre las mismas.	83.33%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Aclara y comprende las necesidades y requerimientos de clientes internos y externos. Atiende y da soluciones a los mismos	81.67%
•(LIDERAZGO) Actúa de forma justa y transparente generando compromiso constante en el equipo	81.67%
•(PASIÓN POR GANAR) Acompaña a su equipo, para lograr los objetivos, actuando con enfoque y tenacidad	80.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Apoya y motiva a su equipo a generar ideas constantemente	80.00%
•(LIDERAZGO) Monitorea y garantiza el cumplimiento de objetivos.	80.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Se anticipa a las oportunidades, generando soluciones diversas.	78.33%
•(LIDERAZGO) Acompaña continuamente, mediante retroalimentación y desarrollo, a su equipo.	76.67%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos de manera efectiva, en tiempo y forma.	75.83%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Logra intercambios efectivos de información seleccionando los métodos de comunicación más adecuados.	75.00%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Gestiona los canales de comunicación tanto formales como informales con el fin de vincular a las partes interesadas.	73.33%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Posee un amplio conocimiento del mercado y de los productos ofrecidos por la organización. Conoce y analiza las diferencias entre los productos ofrecidos por la competencia vs los ofrecidos por la empresa.	73.33%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Garantiza la calidad del servicio al cliente interno y externo, siguiendo y respetando los estándares de la empresa.	72.50%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Dirige la o las áreas bajo su responsabilidad como un sistema integral dentro de la organización.	71.67%
•(PASIÓN POR GANAR) Fomenta el compromiso entre sus colaboradores para la consecución de objetivos departamentales y organizacionales.	70.00%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Mantiene un actitud de disponibilidad a las necesidades de clientes internos y externos	69.17%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Brinda información personalizada para que las otras personas puedan tomar decisiones acertadas, obteniendo fácilmente la confianza y apoyo de sus colegas y equipo de trabajo.	68.33%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Utiliza diferentes métodos para analizar una situación o problema e identifica sus componentes.	67.50%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Promueve en otros la habilidad para identificar y comprender los cambios en el entorno.	66.67%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Fomenta relaciones con autoridades y clientes que puedan influir en el negocio	64.17%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Propicia los espacios para generar flexibilidad y los orienta en los casos necesarios.	63.33%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Fomenta los espacios para la presentación y ejecución de ideas.	60.83%

### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Comentarios



### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 GERENTE LEGAL PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

