



Introducción

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 3232312
EQUIPOS AGRICOLAS 3232312



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 **2017-06-29 05:11:58** hasta el **2017-07-03 11:57:04**



Datos Personales



EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 3232312 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	2000000155
Nombres :	IVAN PATRICIO
Apellidos :	IDROVO MALDONADO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	VALDEZ: MILAGRO
Departamento :	EQUIPOS AGRICOLAS
Cargo :	SUPERVISOR
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR
Jefe Inmediato :	ANDRES TEODOMIRO DONOSO ERAZO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

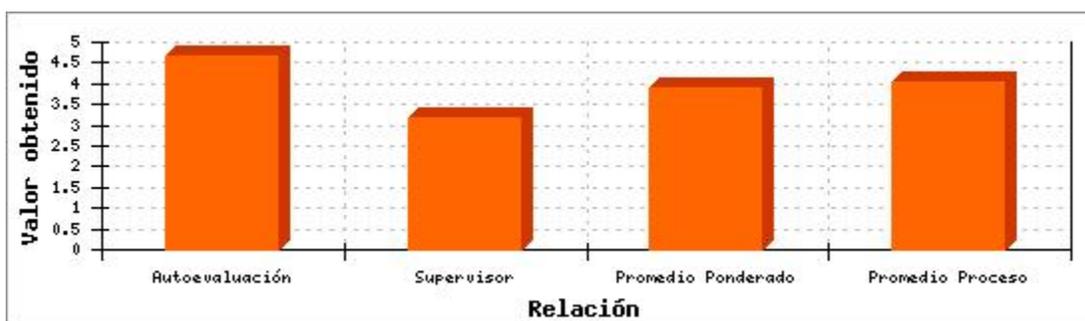
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	50.00%	1	1
Supervisor	50.00%	1	1

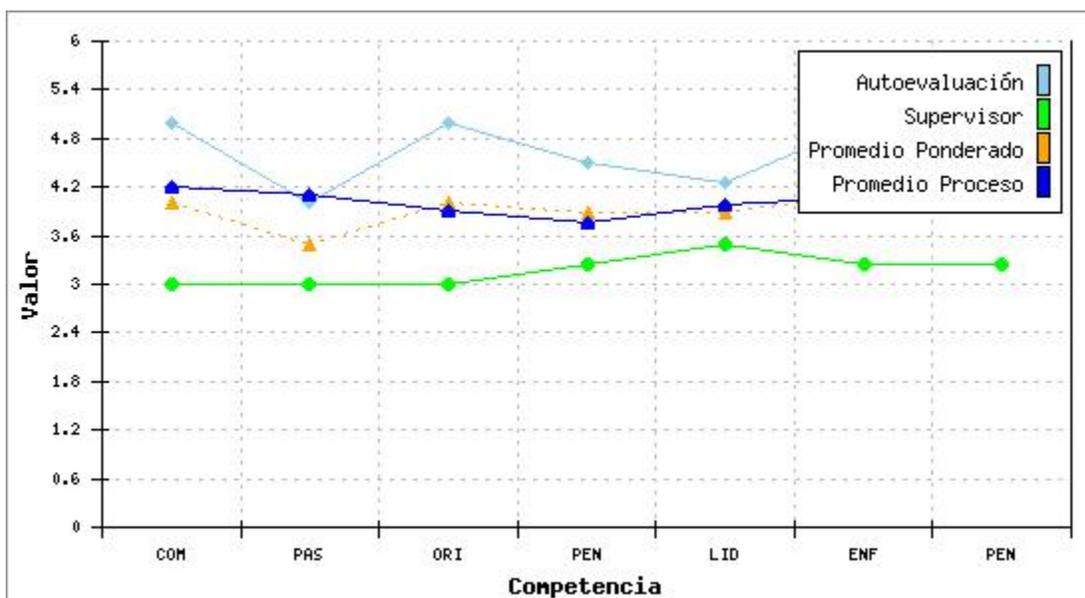
EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 3232312

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.64
Supervisor	3.18
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	4.02



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.00	3.00	4.00	4.21
2 PASIÓN POR GANAR	4.00	3.00	3.50	4.10
3 ORIENTACIÓN AL SERVICIO	5.00	3.00	4.00	3.92
4 PENSAMIENTO INNOVADOR	4.50	3.25	3.88	3.77
5 LIDERAZGO	4.25	3.50	3.88	3.98
6 ENFOQUE AL MERCADO	5.00	3.25	4.13	4.08
7 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	4.75	3.25	4.00	4.10

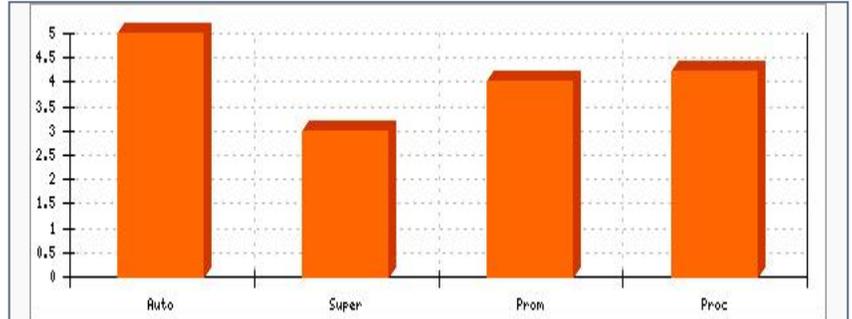


EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 3232312

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

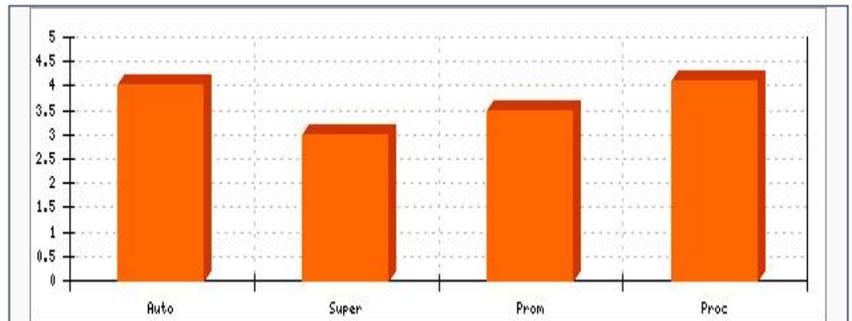
COMUNICACIÓN EFECTIVA (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.21



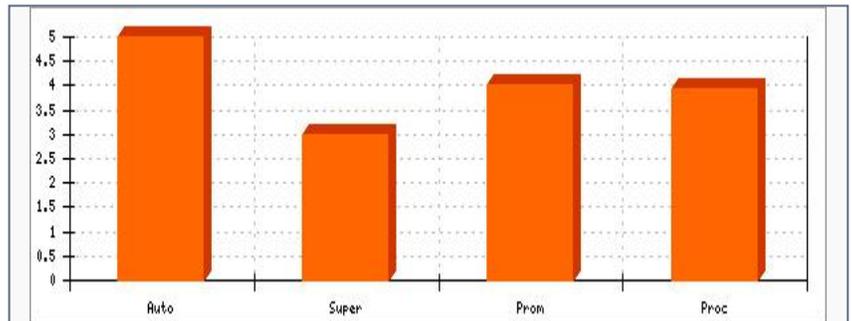
PASIÓN POR GANAR (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	4.10



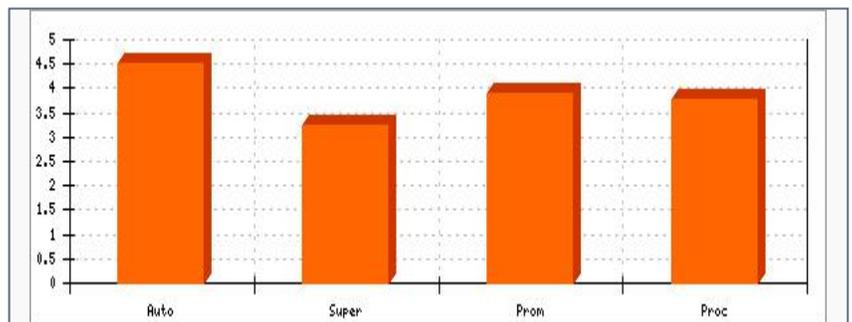
ORIENTACIÓN AL SERVICIO (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



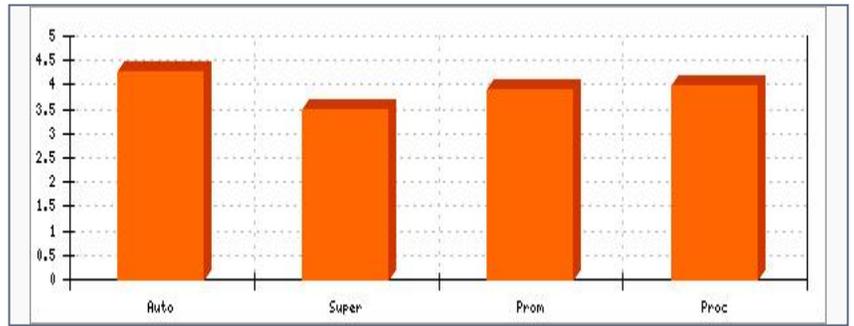
PENSAMIENTO INNOVADOR (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.77



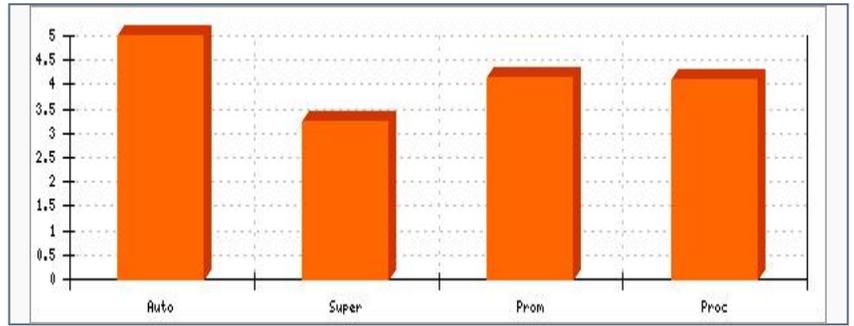
LIDERAZGO (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.98



ENFOQUE AL MERCADO (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.08



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (4.00)

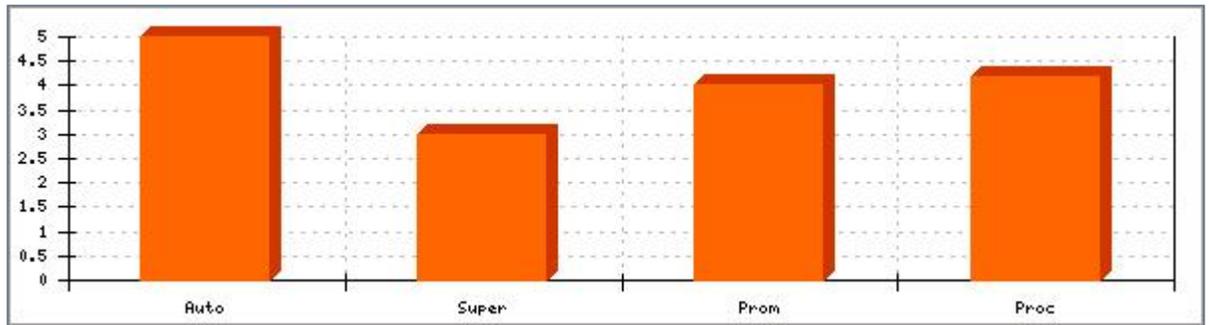
Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.10



COMUNICACIÓN EFECTIVA

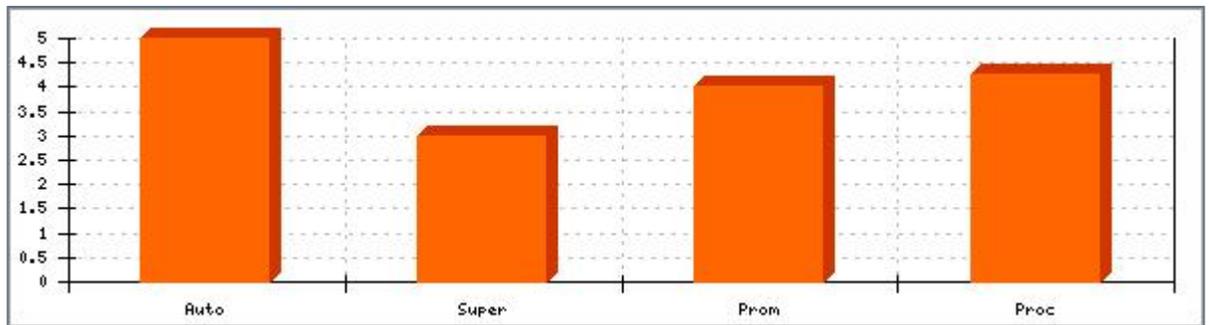
1.- Logra intercambios efectivos de información seleccionando los métodos de comunicación más adecuados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.17



2.- Proporciona información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y que se sientan cómodas dentro de su equipo, área y organización, facilitando la resolución de diferencias que se susciten en su equipo de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.25



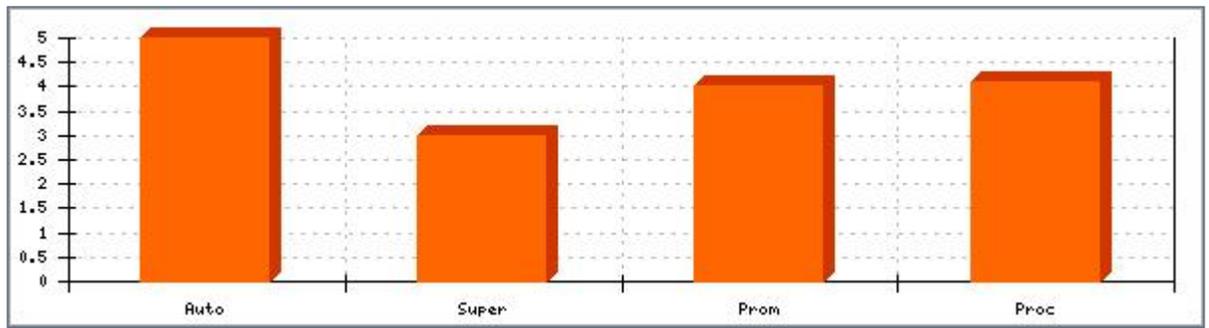
3.- Reafirma la veracidad de la información para una adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



4.- Gestiona los canales de comunicación tanto formales como informales con el fin de vincular a las partes interesadas. (4.00)

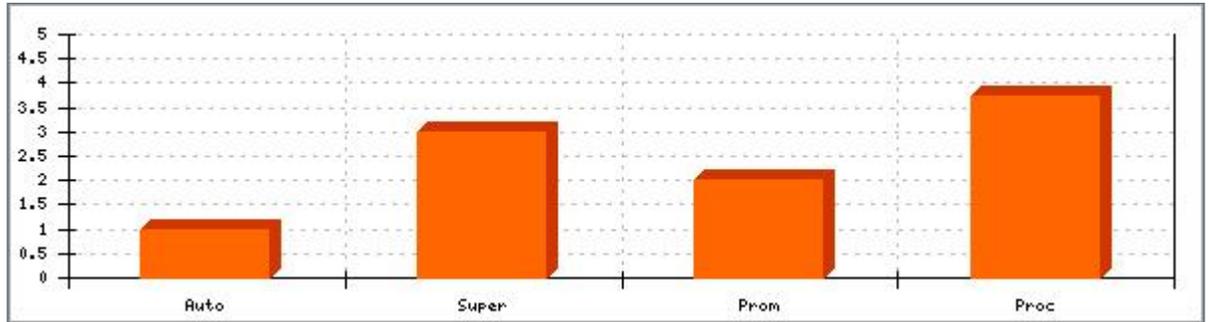
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.08



PASIÓN POR GANAR

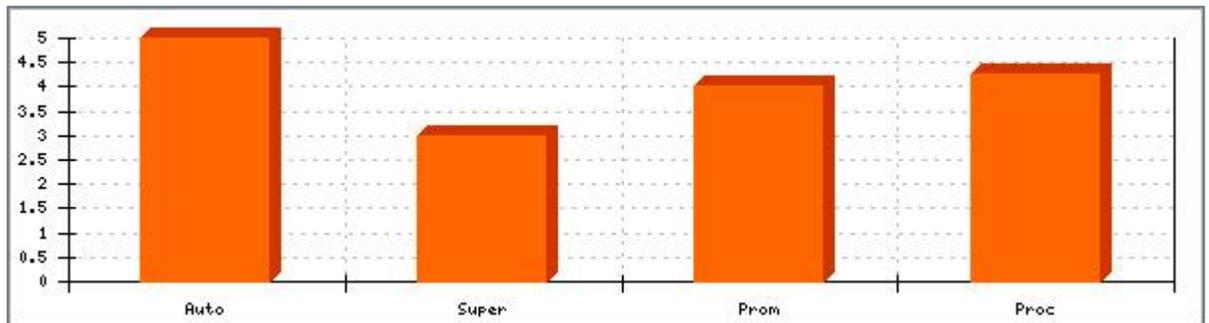
5.- Establece metas retadoras y desafiantes, tanto para sí mismo como para los colaboradores de su área/departamento (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.75



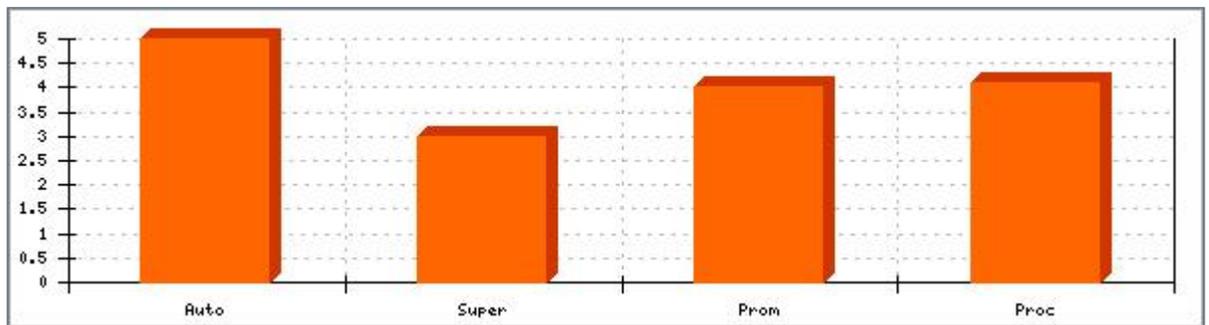
6.- Guía con el ejemplo y contagia comportamientos constantes para lograr los objetivos planteados a toda la organización (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.25



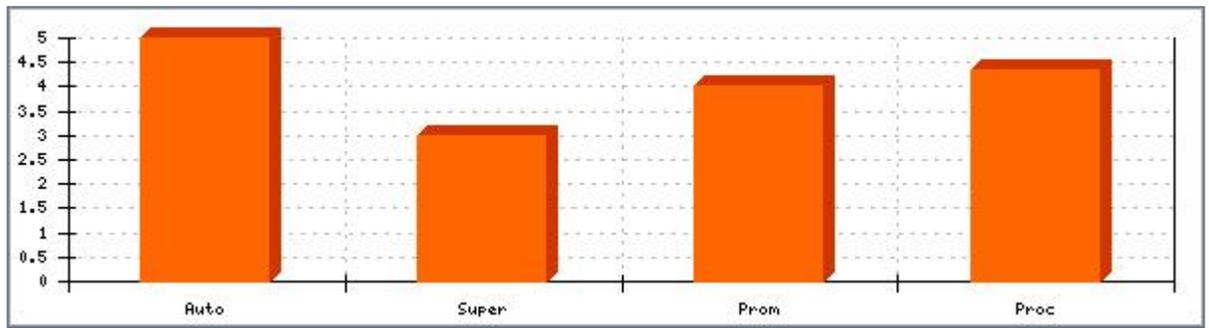
7.- Desarrolla o modifica procesos que contribuyan a conseguir la mejora continua y la orientación a la consecución de objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.08



8.- Fomenta el compromiso entre sus colaboradores para la consecución de objetivos departamentales y organizacionales. (4.00)

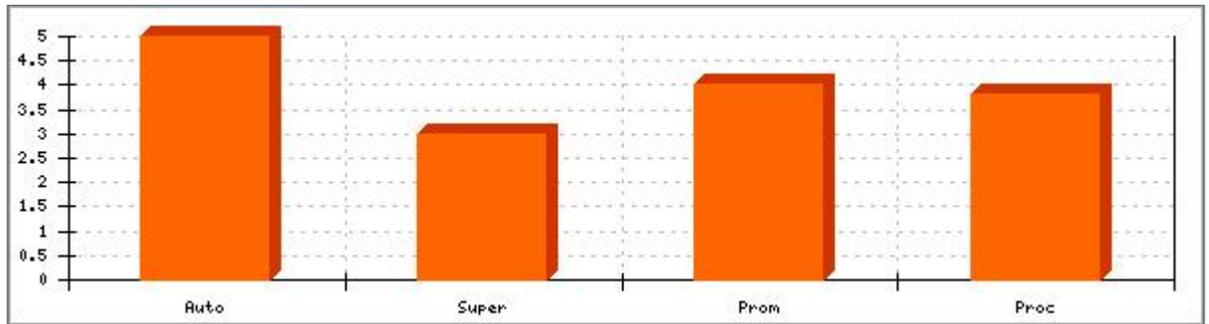
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



ORIENTACIÓN AL SERVICIO

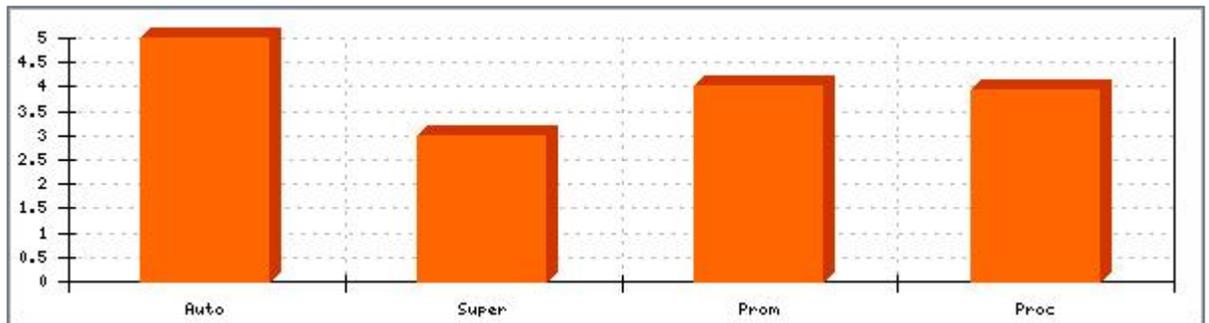
9.- Se anticipa a las necesidades de clientes actuales y potenciales (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.83



10.- Monitorea constantemente la calidad de servicio para la mejora continua (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



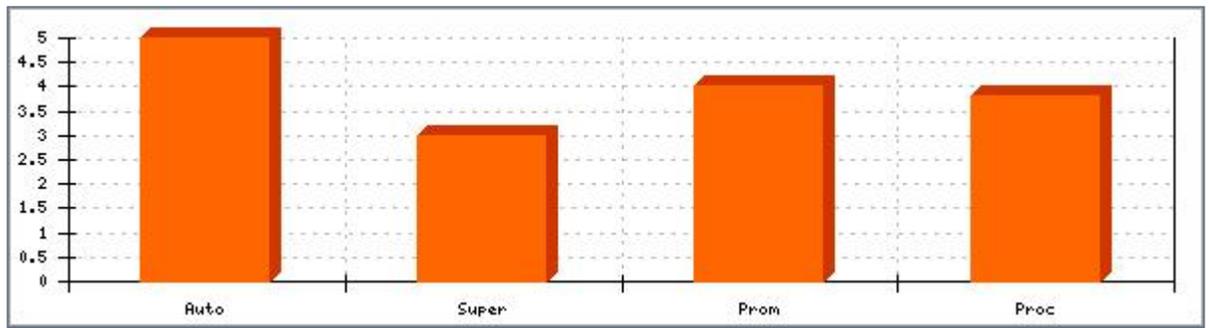
11.- Aclara y comprende las necesidades y requerimientos de clientes internos y externos. Atiende y da soluciones a los mismos (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.08



12.- Establece relaciones a largo plazo que generan confianza (4.00)

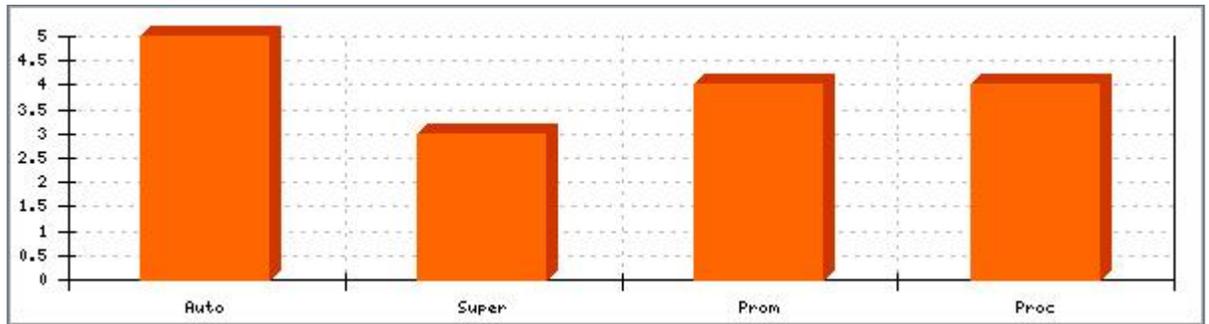
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.83



PENSAMIENTO INNOVADOR

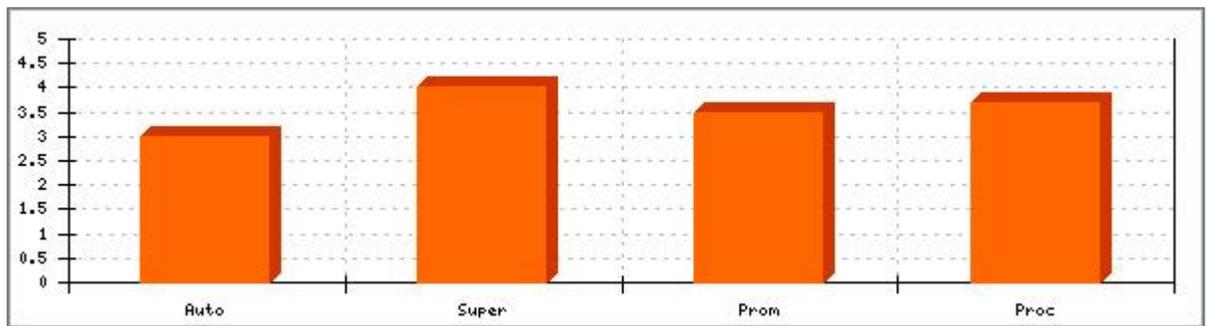
13.- Auspicia y brinda los lineamientos en la organización para la mejora continua (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



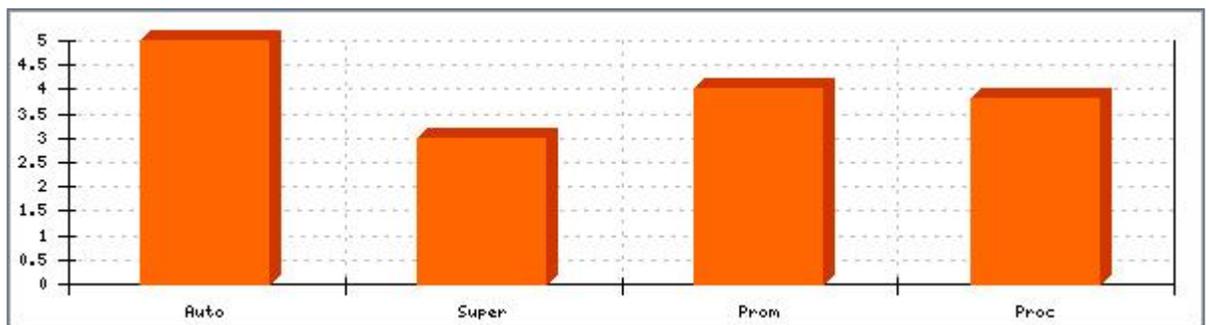
14.- Las soluciones nuevas y originales que presenta exceden su nivel de responsabilidad, son fáciles de aplicar y posicionan su gestión en un rol de liderazgo (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.67



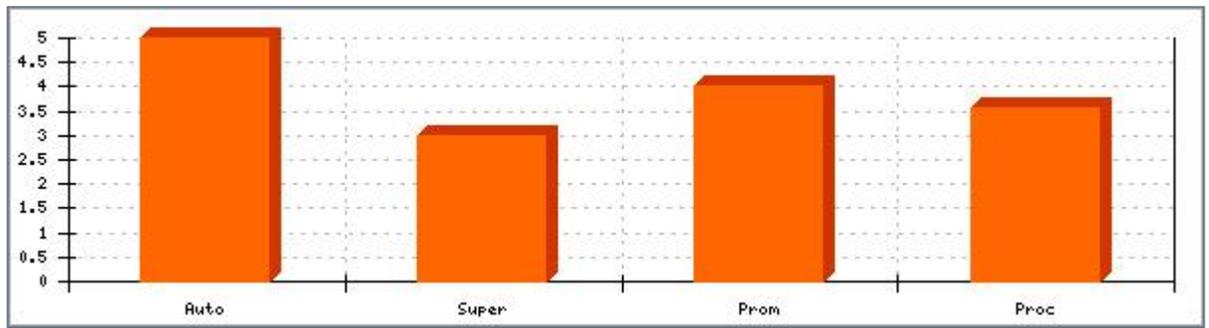
15.- Contagia a su equipo la predisposición y apertura a brindar ideas innovadoras. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.83



16.- Presenta soluciones innovadoras y creativas a situaciones diversas, generando oportunidades relevantes para su equipo (4.00)

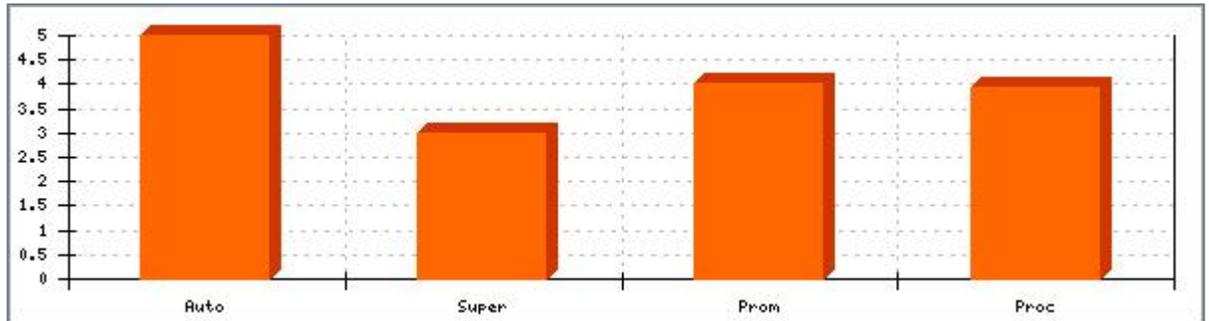
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.58



LIDERAZGO

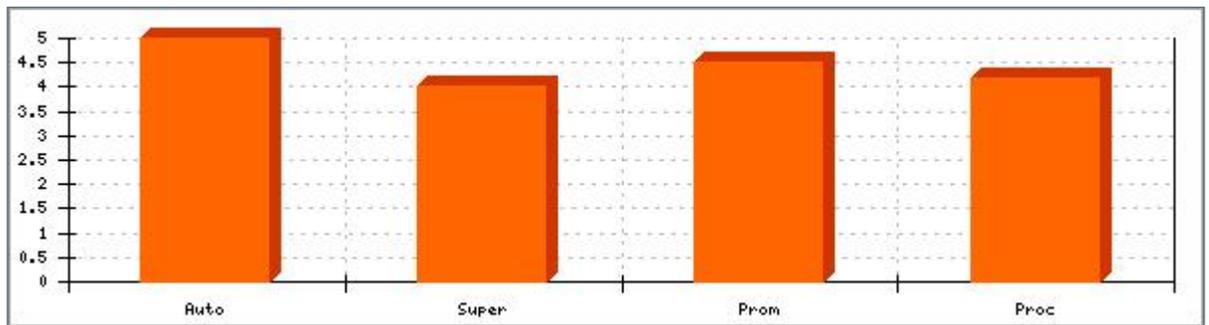
17.- Genera retos para expandir sus conocimientos al equipo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



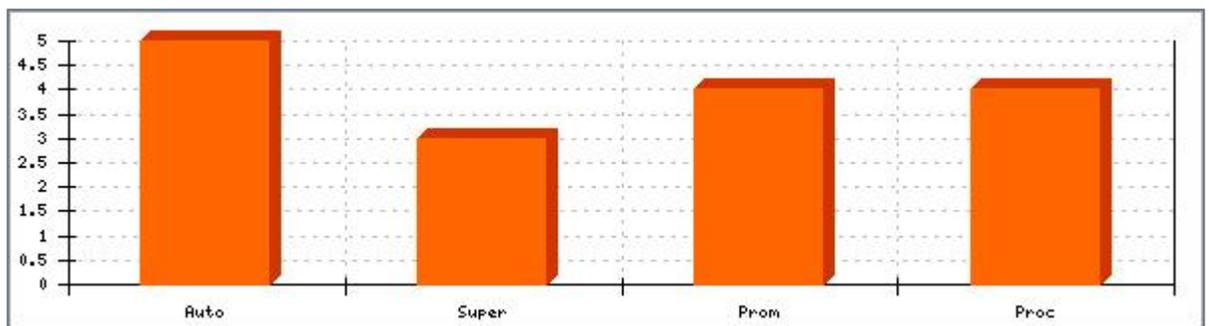
18.- Actúa de forma justa y transparente generando compromiso constante en el equipo (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.17



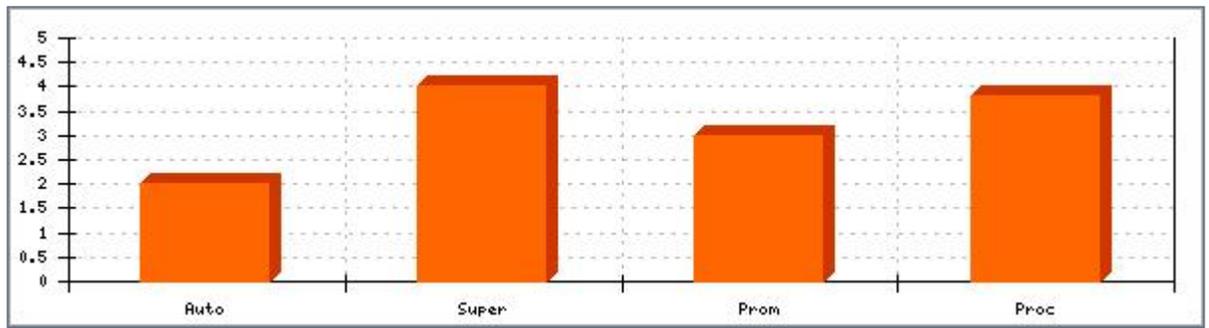
19.- Cuestiona y redirige las acciones hacia la consecución de objetivos (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



20.- Proyecta sus acciones al mediano plazo con visión de desarrollo de negocio (3.00)

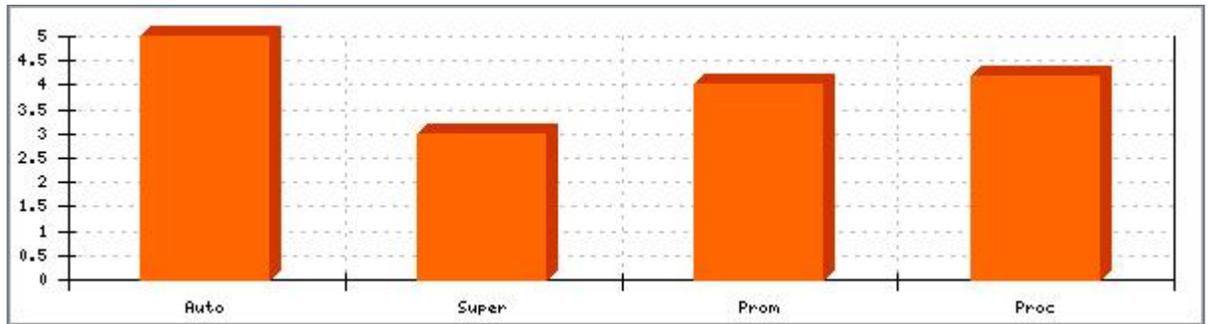
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.83



ENFOQUE AL MERCADO

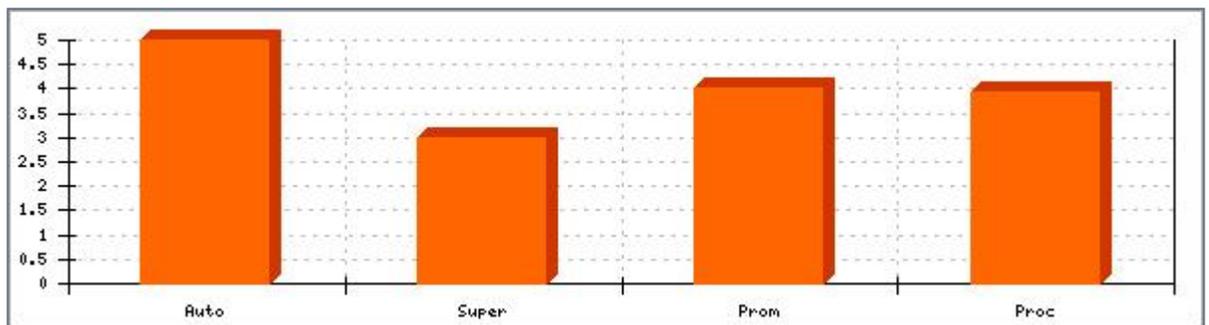
21.- Conoce los productos y servicios de la empresa (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.17



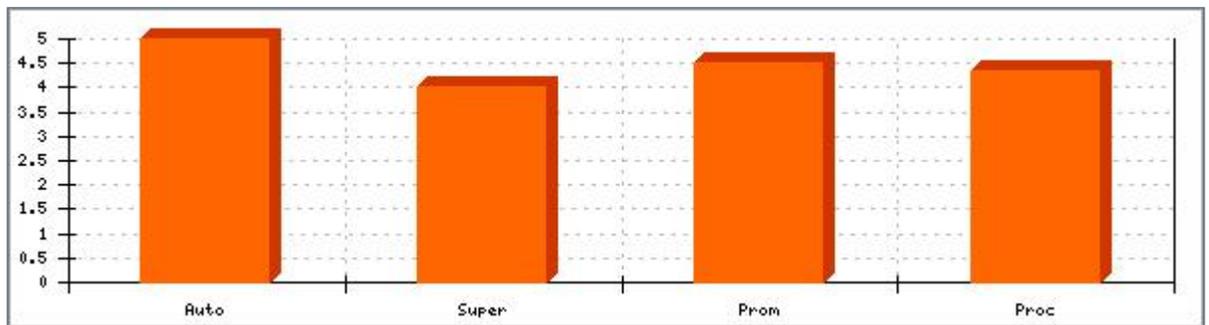
22.- Aporta con su jefe o compañeros ideas de mejoramiento del producto o procesos desde su cargo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



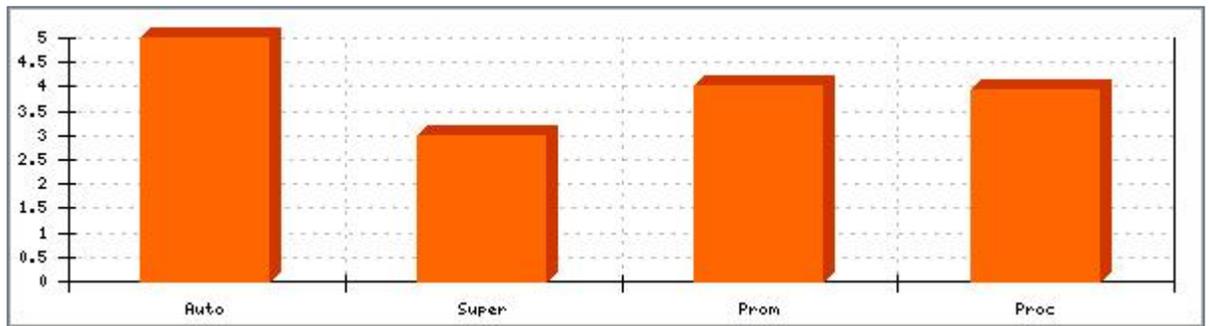
23.- Conoce la información necesaria para la ejecución de sus tareas (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.33



24.- Conoce las necesidades de sus clientes en relación a los productos de la empresa (4.00)

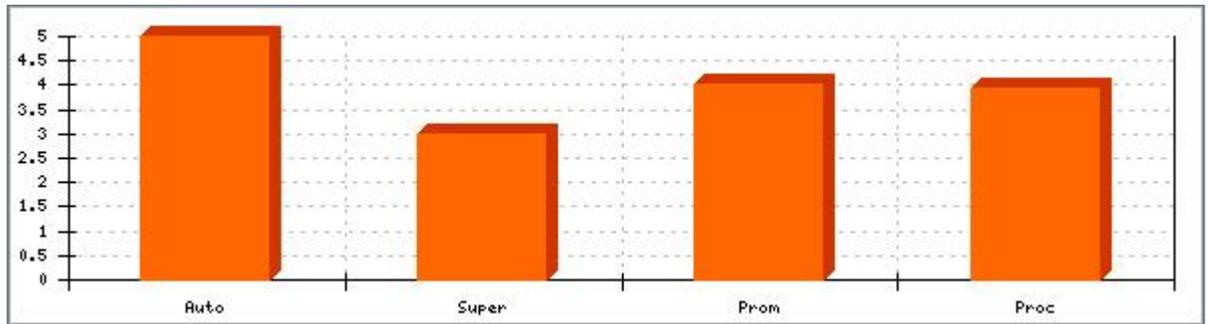
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

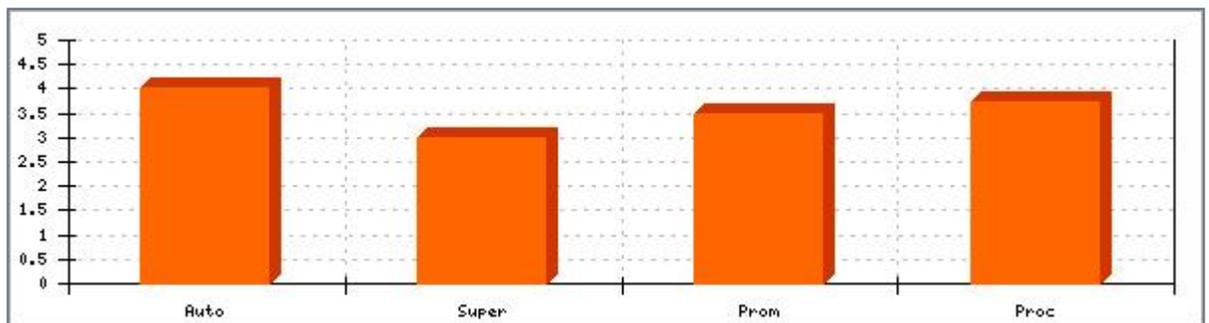
25.- Promueve en otros la habilidad para identificar y comprender los cambios en el entorno. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



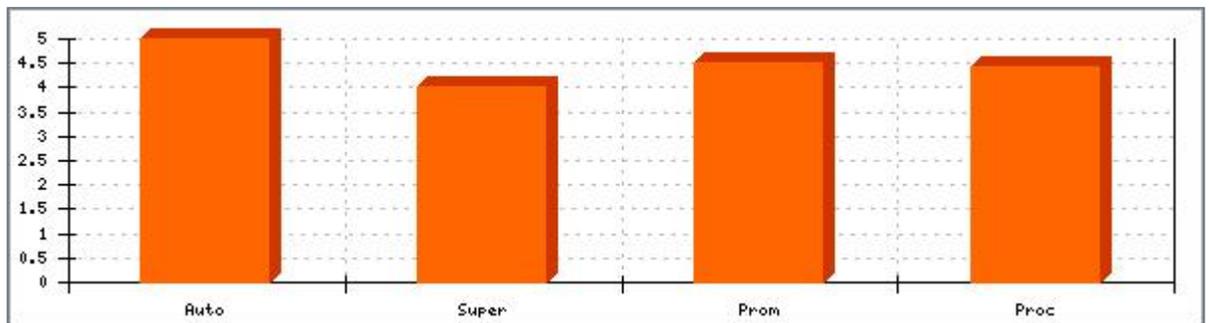
26.- Examina todas las posibilidades de un asunto o desafío de sus áreas de competencia y toma acción sobre las mismas. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.75



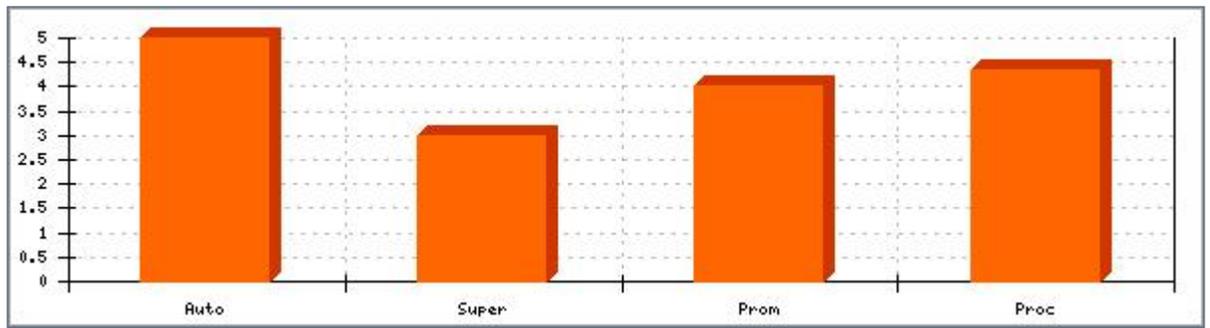
27.- Planea y controla las actividades y proyectos a su cargo, estableciendo un seguimiento del cumplimiento. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.42



28.- Dirige la o las áreas bajo su responsabilidad como un sistema integral dentro de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 3232312

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

COMUNICACIÓN EFECTIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	3.00	-2.00

PASIÓN POR GANAR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.00	-1.00

ORIENTACIÓN AL SERVICIO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	3.00	-2.00

PENSAMIENTO INNOVADOR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Supervisor	3.25	-1.25

LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Supervisor	3.50	-0.75

ENFOQUE AL MERCADO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	3.25	-1.75

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Supervisor	3.25	-1.50

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(LIDERAZGO) Actúa de forma justa y transparente generando compromiso constante en el equipo	87.50%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce la información necesaria para la ejecución de sus tareas	87.50%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Planea y controla las actividades y proyectos a su cargo, estableciendo un seguimiento del cumplimiento.	87.50%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Logra intercambios efectivos de información seleccionando los métodos de comunicación más adecuados.	75.00%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Proporciona información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y que se sientan cómodas dentro de su equipo, área y organización, facilitando la resolución de diferencias que se susciten en su equipo de trabajo.	75.00%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Reafirma la veracidad de la información para una adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos.	75.00%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Gestiona los canales de comunicación tanto formales como informales con el fin de vincular a las partes interesadas.	75.00%
•(PASIÓN POR GANAR) Guía con el ejemplo y contagia comportamientos constantes para lograr los objetivos planteados a toda la organización	75.00%
•(PASIÓN POR GANAR) Desarrolla o modifica procesos que contribuyan a conseguir la mejora continua y la orientación a la consecución de objetivos.	75.00%
•(PASIÓN POR GANAR) Fomenta el compromiso entre sus colaboradores para la consecución de objetivos departamentales y organizacionales.	75.00%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Se anticipa a las necesidades de clientes actuales y potenciales	75.00%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Monitorea constantemente la calidad de servicio para la mejora continua	75.00%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Aclara y comprende las necesidades y requerimientos de clientes internos y externos. Atiende y da soluciones a los mismos	75.00%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Establece relaciones a largo plazo que generan confianza	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Auspicia y brinda los lineamientos en la organización para la mejora continua	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Contagia a su equipo la predisposición y apertura a brindar ideas innovadoras.	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Presenta soluciones innovadoras y creativas a situaciones diversas, generando oportunidades relevantes para su equipo	75.00%
•(LIDERAZGO) Genera retos para expandir sus conocimientos al equipo	75.00%
•(LIDERAZGO) Cuestiona y redirige las acciones hacia la consecución de objetivos	75.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce los productos y servicios de la empresa	75.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Aporta con su jefe o compañeros ideas de mejoramiento del producto o procesos desde su cargo	75.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce las necesidades de sus clientes en relación a los productos de la empresa	75.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Promueve en otros la habilidad para identificar y comprender los cambios en el entorno.	75.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Dirige la o las áreas bajo su responsabilidad como un sistema integral dentro de la organización.	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Las soluciones nuevas y originales que presenta exceden su nivel de responsabilidad, son fáciles de aplicar y posicionan su gestión en un rol de liderazgo	62.50%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Examina todas las posibilidades de un asunto o desafío de sus áreas de competencia y toma acción sobre las mismas.	62.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(PASIÓN POR GANAR) Establece metas retadoras y desafiantes, tanto para sí mismo como para los colaboradores de su área/departamento	25.00%
--	--------



Comentarios



EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 3232312
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

