

EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA
ESTRATEGICO 65

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 **2018-12-03 04:29:52** hasta el **2018-12-05 05:24:35**

EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	0908384936
Nombres :	JORGE ERNESTO
Apellidos :	GUZMAN CALERO
Dirección :	TUMBACO
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	ADMINISTRATIVO PRODUCCION
Cargo :	SUPERVISOR DE ESPUMA GUAYAQUIL
Nivel Jerárquico :	N/A
Jefe Inmediato :	FEDERICO PATRICIO ANDRADE LARA
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1976-02-04

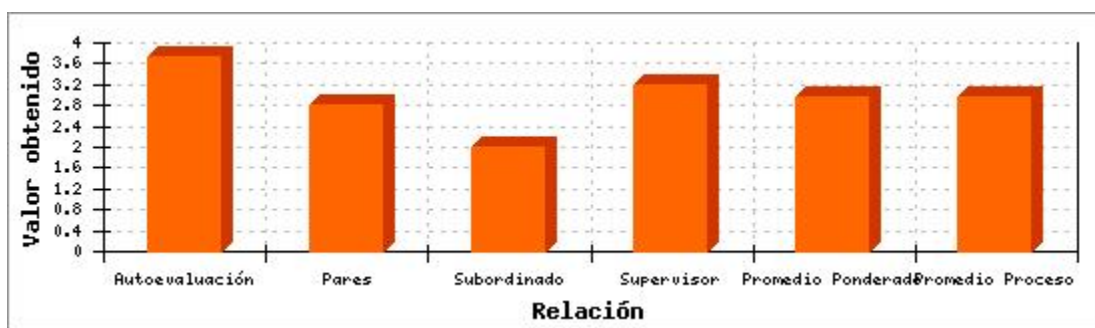
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	10.00%	1	1
Subordinado	20.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	1

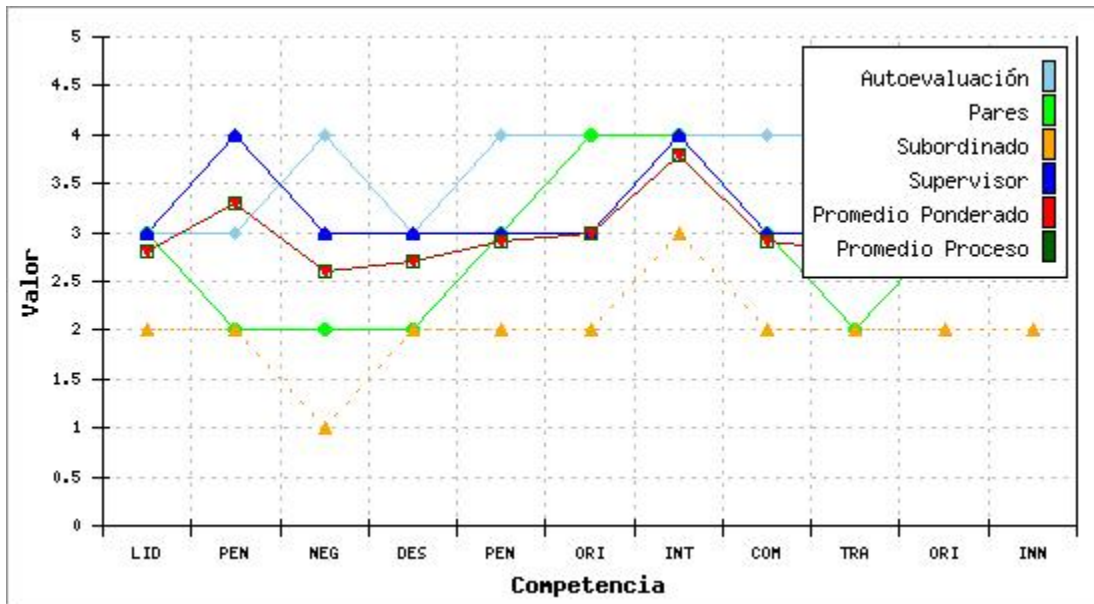
EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.73
Pares	2.82
Subordinado	2.00
Supervisor	3.18
Promedio Ponderado	2.96
Promedio Proceso	2.96



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	LIDERAZGO	3.00	3.00	2.00	3.00	2.80	2.80
2	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	3.00	2.00	2.00	4.00	3.30	3.30
3	NEGOCIACIÓN	4.00	2.00	1.00	3.00	2.60	2.60
4	DESARROLLO DE PERSONAS	3.00	2.00	2.00	3.00	2.70	2.70
5	PENSAMIENTO ANALITICO	4.00	3.00	2.00	3.00	2.90	2.90
6	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.00	4.00	2.00	3.00	3.00	3.00
7	INTEGRIDAD	4.00	4.00	3.00	4.00	3.80	3.80
8	COMUNICACIÓN	4.00	3.00	2.00	3.00	2.90	2.90
9	TRABAJO EN EQUIPO	4.00	2.00	2.00	3.00	2.80	2.80
10	ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO	4.00	3.00	2.00	3.00	2.90	2.90
11	INNOVACIÓN	4.00	3.00	2.00	3.00	2.90	2.90



EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

LIDERAZGO (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



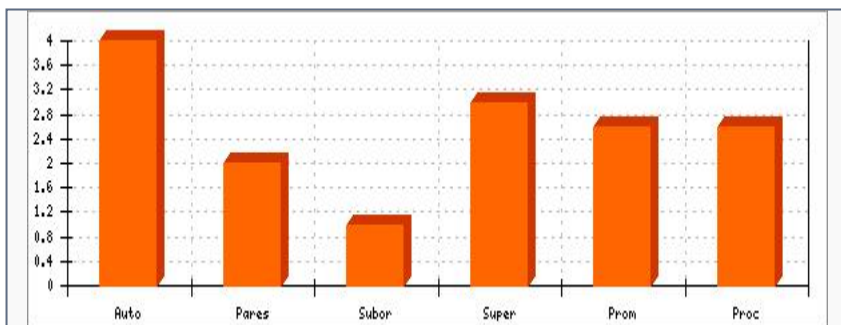
PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



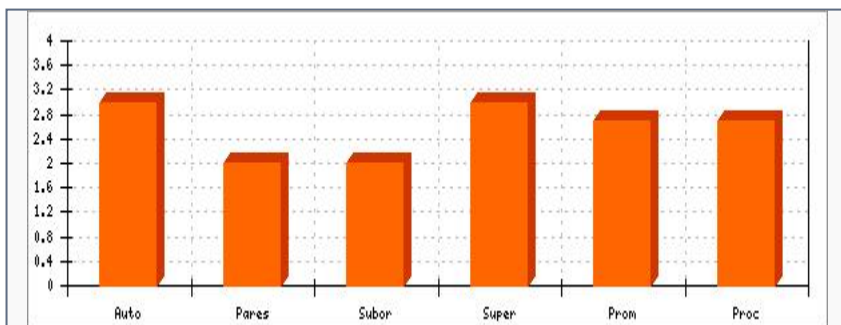
NEGOCIACIÓN (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	1.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



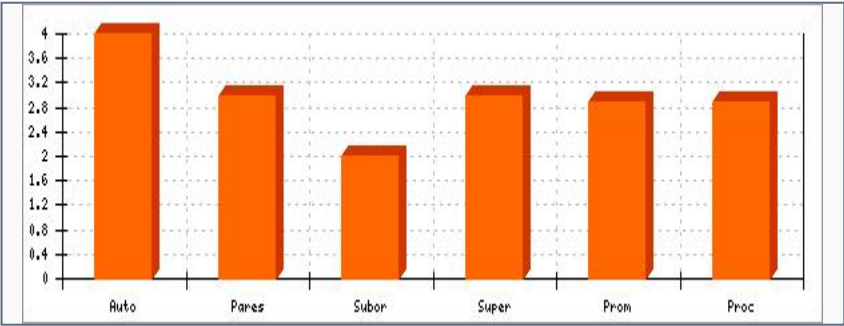
DESARROLLO DE PERSONAS (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



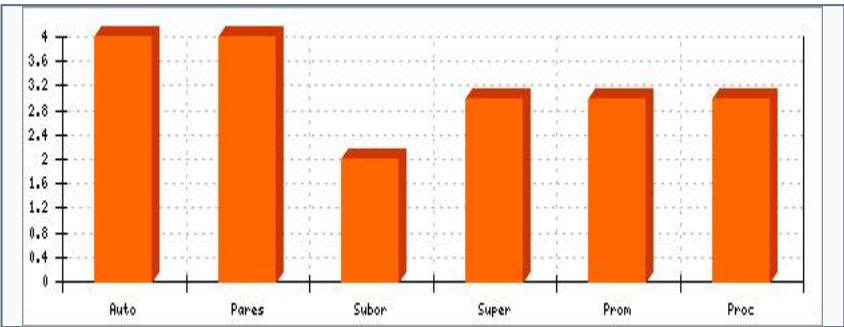
PENSAMIENTO ANALITICO (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



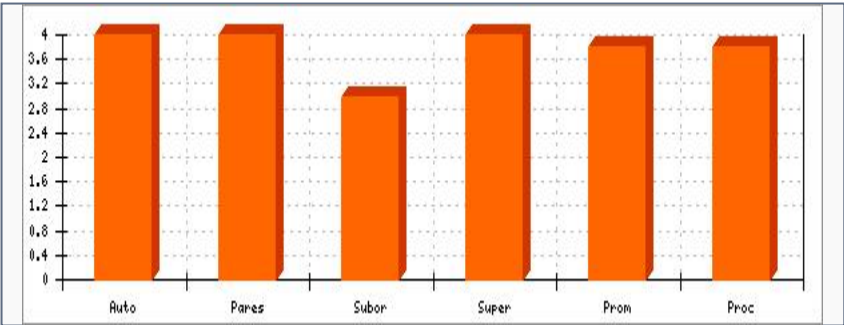
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



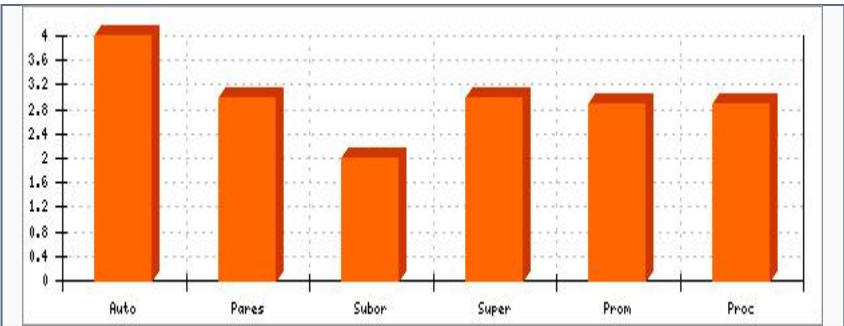
INTEGRIDAD (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



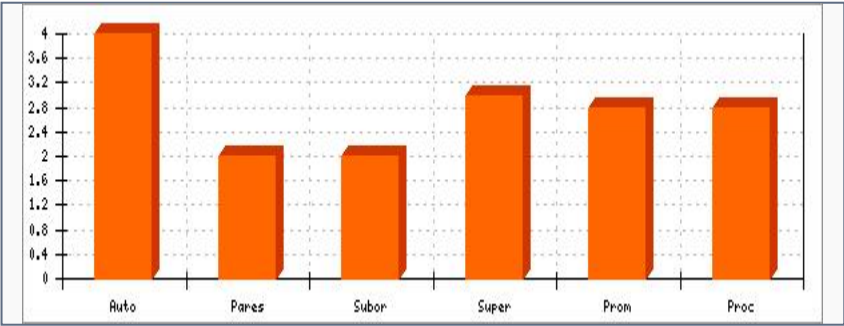
COMUNICACIÓN (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



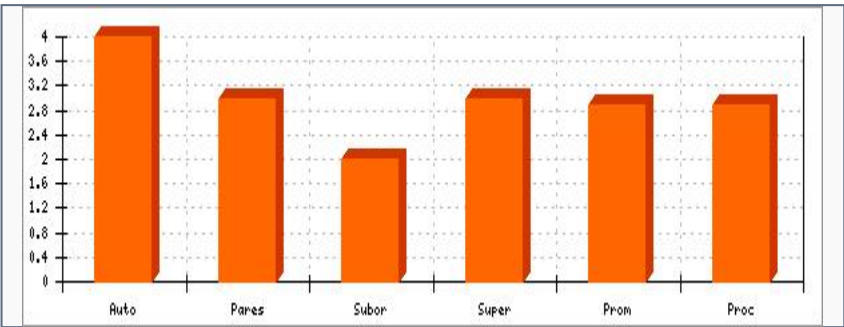
TRABAJO EN EQUIPO (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



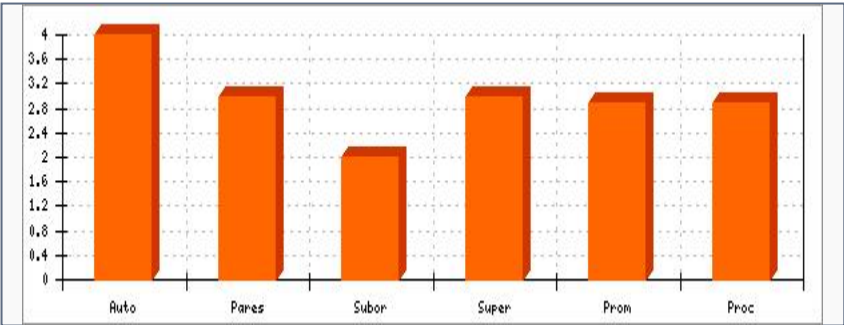
ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



INNOVACIÓN (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

LIDERAZGO

1.- Es la capacidad gerencial o directiva para dirigir, guiar e influir en un grupo o equipo de trabajo logrando la consecución de metas y objetivos. Tiene la habilidad para crear y mantener un clima de energía y compromiso. Comunican la visión de la empresa, ya sea desde una posición formal o informal de autoridad. (2.80)

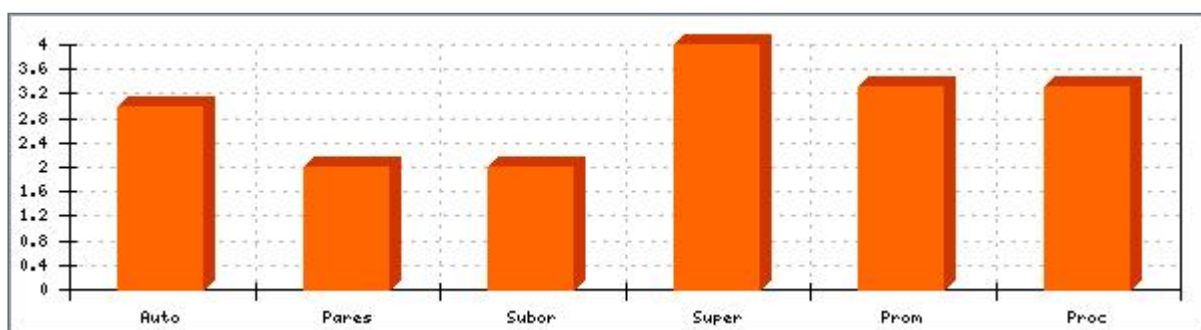
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

2.- Es la habilidad para comprender rápidamente los cambios del entorno, las amenazas competitivas, las fortalezas y debilidades de su propia organización e identificar la mejor respuesta estratégica. Es la capacidad para detectar nuevas oportunidades de negocios o realizar alianzas estratégicas con clientes, proveedores y competidores. (3.30)

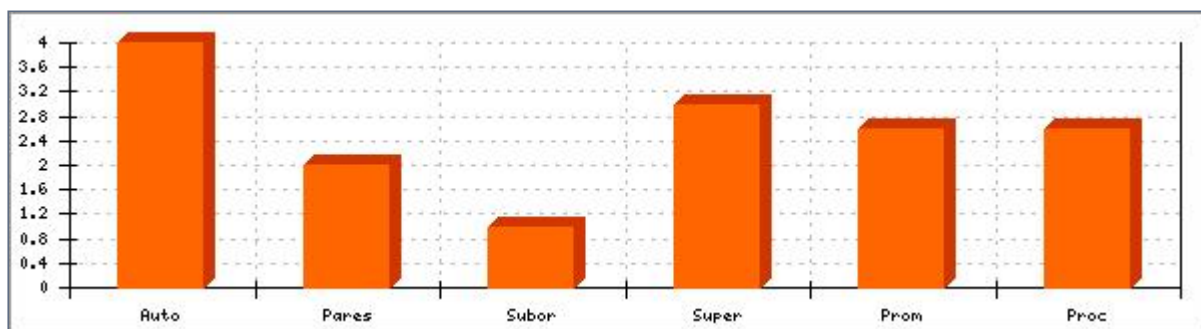
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



NEGOCIACIÓN

3.- Capacidad para obtener el máximo beneficio posible de una negociación, asegurando la satisfacción de ambas partes. 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 ganar - ganar, planificando alternativas para negociar los mejores acuerdos. Se centra en el problema y no en la persona. (2.60)

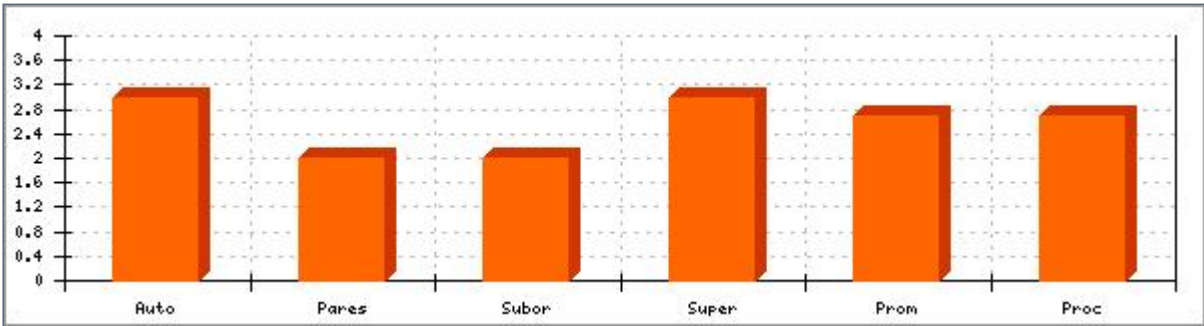
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	1.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



DESARROLLO DE PERSONAS

4.- Implica reconocer el valor de cada miembro del equipo, identificando e involucrándose con sus necesidades de formación y desarrollo, esforzándose por aplicar técnicas y estrategias para mejorar su desempeño y el de la organización. (2.70)

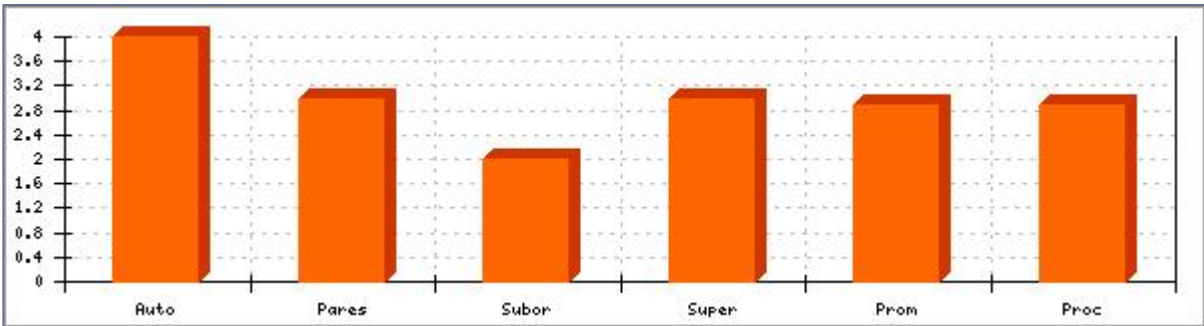
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



PENSAMIENTO ANALITICO

5.- Es la capacidad de entender una situación, desagregándola en pequeñas partes o identificando sus aplicaciones paso a paso. Analiza las causas, desarrollo, indicadores y consecuencias de cualquier situación antes de tomar una decisión, con el fin de asegurar el orden adecuado y el éxito de las actividades planificadas o la efectividad de la solución a proponer. También incluye el entender las secuencias temporales y las relaciones causa-efecto de los hechos. (2.90)

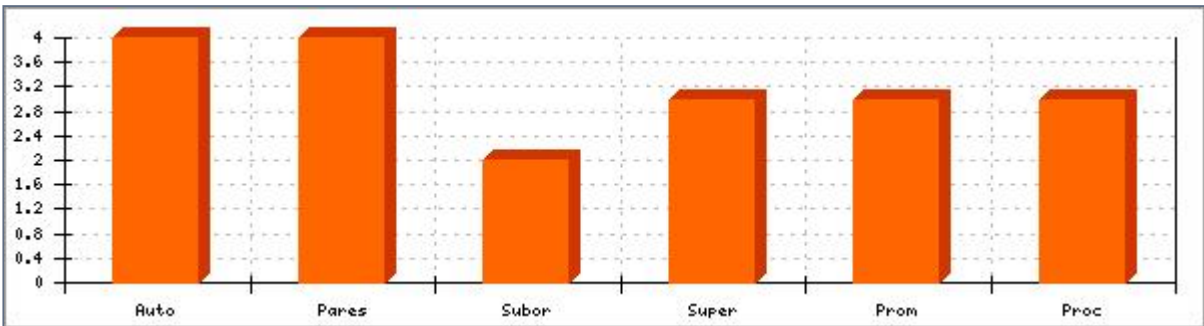
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

6.- Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con los objetivos planteados, atender las necesidades del cliente o cambios en la organización. Es capaz de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. (3.00)

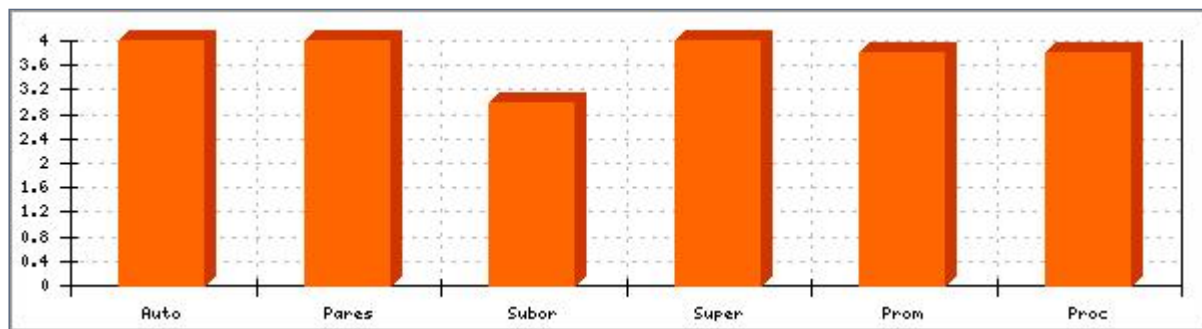
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



INTEGRIDAD

7.- Es la capacidad de actuar mostrando coherencia entre lo que piensa, lo que dice y lo que hace. Incluye comunicar las intenciones, ideas y sentimientos abierta y directamente y estar dispuesto a actuar con rectitud y honestidad incluso en negociaciones difíciles con agentes internos y externos. (3.80)

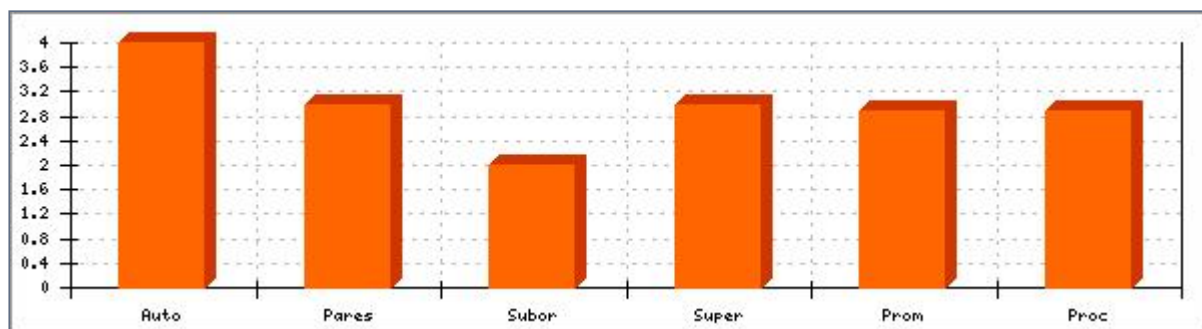
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



COMUNICACIÓN

8.- Es la capacidad de escuchar, hacer preguntas, expresar y exponer conceptos e ideas de forma efectiva tanto de manera verbal como escrita. La habilidad de saber cuándo y a quién preguntar para llevar adelante un propósito. Incluyendo la capacidad de escuchar al otro y entenderlo. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



TRABAJO EN EQUIPO

9.- Es la capacidad de participar activamente en la consecución de un objetivo común, subordinando los intereses personales a los objetivos del equipo. Implica la intención genuina de colaboración y cooperación, para el logro de los objetivos del equipo del cual se forma parte. (2.80)

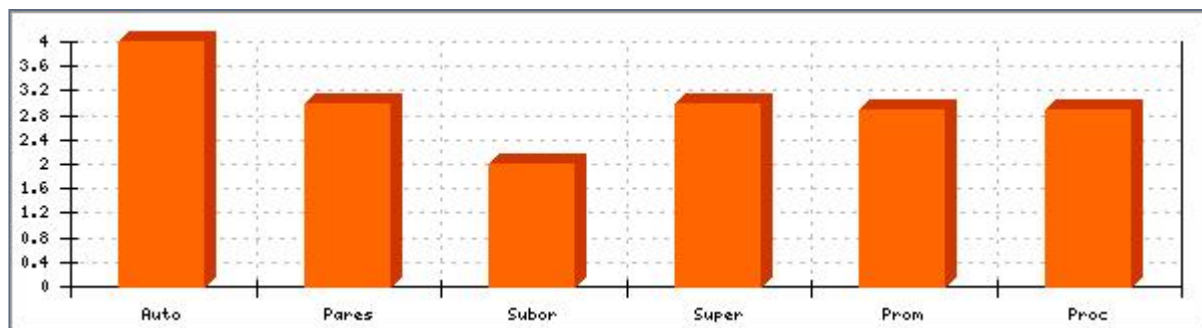
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

10.- Es la predisposición al servicio, demostrar sensibilidad por las necesidades o exigencias que los clientes potenciales externos o internos pueden requerir en el presente o en el futuro. Es una actitud permanente de contar con las necesidades del cliente para incorporar este conocimiento a la forma específica de planear la actividad. Conceder la más alta calidad a la satisfacción del cliente y generar soluciones para satisfacer sus necesidades. Estar comprometido con la calidad, esforzándose por una mejora continua. (2.90)

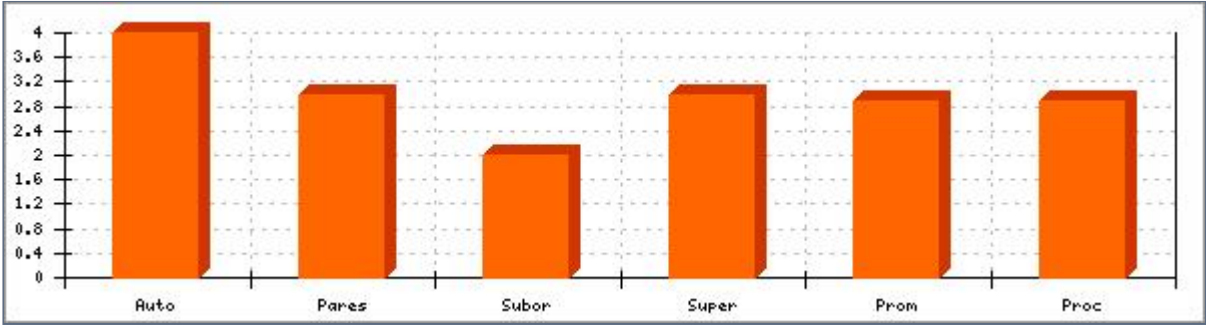
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



INNOVACIÓN

11.- Es la capacidad de generar valor a través del conocimiento, creando, modificando o mejorando procesos, productos, servicios o situaciones de una manera nueva y beneficiosa para el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento donde se actúe. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.00	0.00
Subordinado	2.00	-1.00
Supervisor	3.00	0.00

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	2.00	-1.00
Subordinado	2.00	-1.00
Supervisor	4.00	1.00

NEGOCIACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	2.00	-2.00
Subordinado	1.00	-3.00
Supervisor	3.00	-1.00

DESARROLLO DE PERSONAS

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	2.00	-1.00
Subordinado	2.00	-1.00
Supervisor	3.00	0.00

PENSAMIENTO ANALITICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	2.00	-2.00
Supervisor	3.00	-1.00

ORIENTACIÓN A RESULTADOS

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	2.00	-2.00
Supervisor	3.00	-1.00

INTEGRIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.00	-1.00
Supervisor	4.00	0.00

COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	2.00	-2.00
Supervisor	3.00	-1.00

TRABAJO EN EQUIPO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	2.00	-2.00
Subordinado	2.00	-2.00
Supervisor	3.00	-1.00

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	2.00	-2.00
Supervisor	3.00	-1.00

INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	2.00	-2.00
Supervisor	3.00	-1.00

EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(INTEGRIDAD) Es la capacidad de actuar mostrando coherencia entre lo que piensa, lo que dice y lo que hace. Incluye comunicar las intenciones, ideas y sentimientos abierta y directamente y estar dispuesto a actuar con rectitud y honestidad incluso en negociaciones difíciles con agentes internos y externos.	93.33%
(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Es la habilidad para comprender rápidamente los cambios del entorno, las amenazas competitivas, las fortalezas y debilidades de su propia organización e identificar la mejor respuesta estratégica. Es la capacidad para detectar nuevas oportunidades de negocios o realizar alianzas estratégicas con clientes, proveedores y competidores.	76.67%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con los objetivos planteados, atender las necesidades del cliente o cambios en la organización. Es capaz de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados.	66.67%
(PENSAMIENTO ANALÍTICO) Es la capacidad de entender una situación, desagregándola en pequeñas partes o identificando sus aplicaciones paso a paso. Analiza las causas, desarrollo, indicadores y consecuencias de cualquier situación antes de tomar una decisión, con el fin de asegurar el orden adecuado y el éxito de las actividades planificadas o la efectividad de la solución a proponer. También incluye el entender las secuencias temporales y las relaciones causa-efecto de los hechos.	63.33%
(COMUNICACIÓN) Es la capacidad de escuchar, hacer preguntas, expresar y exponer conceptos e ideas de forma efectiva tanto de manera verbal como escrita. La habilidad de saber cuándo y a quién preguntar para llevar adelante un propósito. Incluyendo la capacidad de escuchar al otro y entenderlo.	63.33%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO) Es la predisposición al servicio, demostrar sensibilidad por las necesidades o exigencias que los clientes potenciales externos o internos pueden requerir en el presente o en el futuro. Es una actitud permanente de contar con las necesidades del cliente para incorporar este conocimiento a la forma específica de planear la actividad. Conceder la más alta calidad a la satisfacción del cliente y generar soluciones para satisfacer sus necesidades. Estar comprometido con la calidad, esforzándose por una mejora continua.	63.33%
(INNOVACIÓN) Es la capacidad de generar valor a través del conocimiento, creando, modificando o mejorando procesos, productos, servicios o situaciones de una manera nueva y beneficiosa para el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento donde se actúe.	63.33%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

fortalezas del evaluado

Trabajo en Equipo Orientación al cliente

Oportunidades de mejora del evaluado

Pensamiento estratégico.

Compromisos del evaluado

.

PARES

fortalezas del evaluado

Cuidado de los recursos de la organización

Oportunidades de mejora del evaluado

Inspirar a los miembros del equipo a romper sus límites, a hacer la diferencia.

Compromisos del evaluado

...

SUBORDINADO

fortalezas del evaluado

Es transparente y demuestra ética en sus acciones seguimiento de actividades y solución de problemas en forma rápida Apoyo a su equipo de trabajo en los proyectos y en la solución de problemas.

Oportunidades de mejora del evaluado

Debe mejorar el tema de su puntualidad y manejo de agenda en reuniones por lo general no llega a la hora establecida.

Compromisos del evaluado

Planificación de mejor manera su tiempo para llegar en forma oportuna a las reuniones.

SUPERVISOR

fortalezas del evaluado

Planificación Integro Compromiso

Oportunidades de mejora del evaluado

Negociación Mayor foco a resultados Comunicación

Compromisos del evaluado

Demuestra en todo momento un alto nivel de compromiso con la Organización

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACIÓN 360 GERENTE DE LOGÍSTICA
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

