

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO LIDERA 360° 2019

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	0916425853
Nombres :	MARIA ISABEL
Apellidos :	ONTANEDA MALDONADO
Dirección :	ALBORADA 1RA ETAPA MZ. G VILLA 21
Teléfono :	042235799
Celular :	0994336280
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	COMPRAS E IMPORTACIONES
Cargo :	JEFE DE COMPRAS
Nivel Jerárquico :	JEFE DE COMPRAS
Jefe Inmediato :	EDISON HIRAM ALVARADO PAZMINO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-02-06

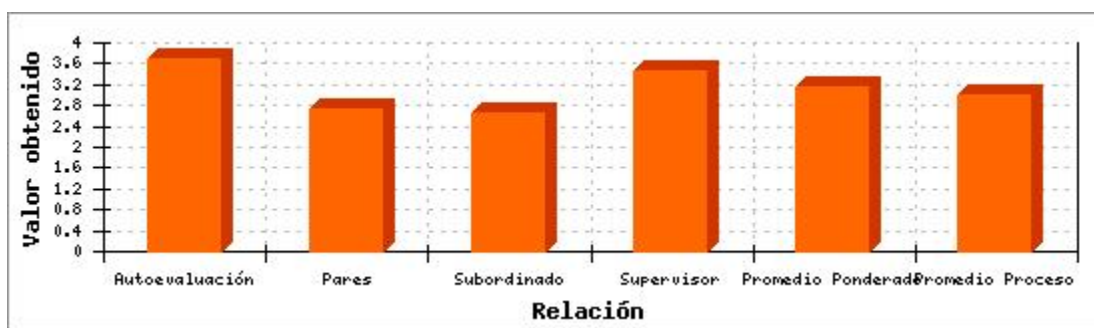
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Subordinado	25.00%	1	1
Supervisor	55.00%	1	1

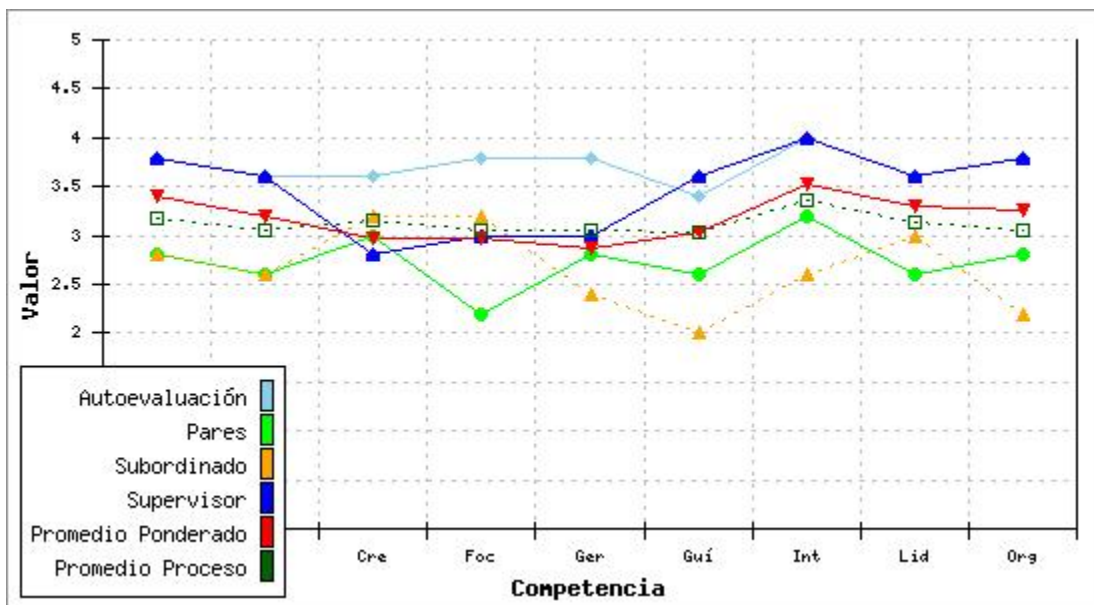
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO LIDERA 360° 2019

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.71
Pares	2.73
Subordinado	2.67
Supervisor	3.47
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	2.99



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	3.80	2.80	2.80	3.80	3.40	3.17
2	Construcción de equipos de alto desempeño	3.60	2.60	2.60	3.60	3.20	3.05
3	Credibilidad Profesional	3.60	3.00	3.20	2.80	2.97	3.15
4	Foco en los clientes	3.80	2.20	3.20	3.00	2.97	3.06
5	Gerencia del cambio	3.80	2.80	2.40	3.00	2.86	3.05
6	Guía y desarrollo de otros	3.40	2.60	2.00	3.60	3.04	3.04
7	Integridad	4.00	3.20	2.60	4.00	3.53	3.36
8	Liderazgo	3.60	2.60	3.00	3.60	3.30	3.13
9	Organización del trabajo y generación de resultados	3.80	2.80	2.20	3.80	3.25	3.06



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO LIDERA 360° 2019

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Comunicación y construcción de relaciones (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.80
Subordinado	2.80
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.17



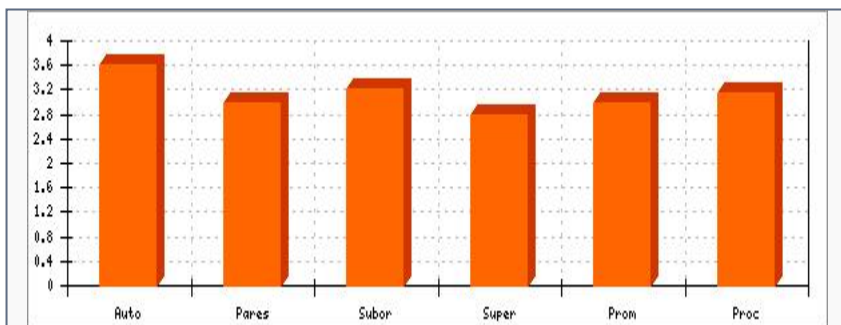
Construcción de equipos de alto desempeño (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	2.60
Subordinado	2.60
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.05



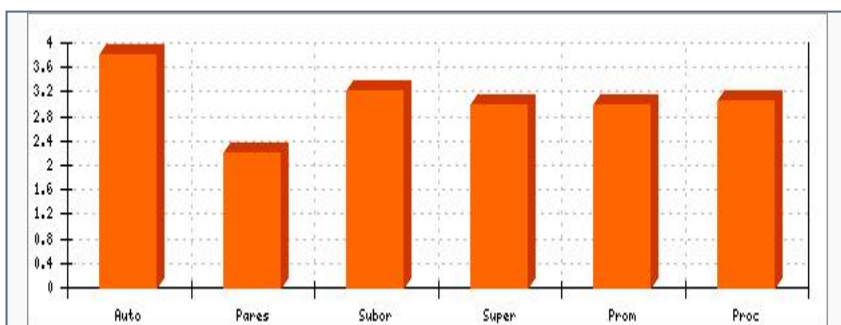
Credibilidad Profesional (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	3.00
Subordinado	3.20
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	3.15



Foco en los clientes (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.20
Subordinado	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	3.06



Gerencia del cambio (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.80
Subordinado	2.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	3.05



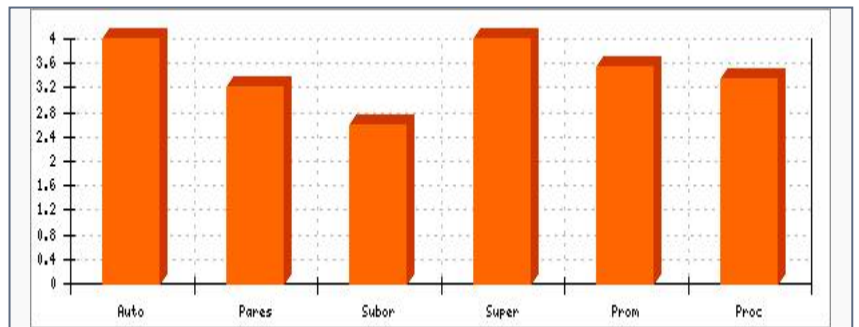
Guía y desarrollo de otros (3.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Pares	2.60
Subordinado	2.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.04
Promedio Proceso	3.04



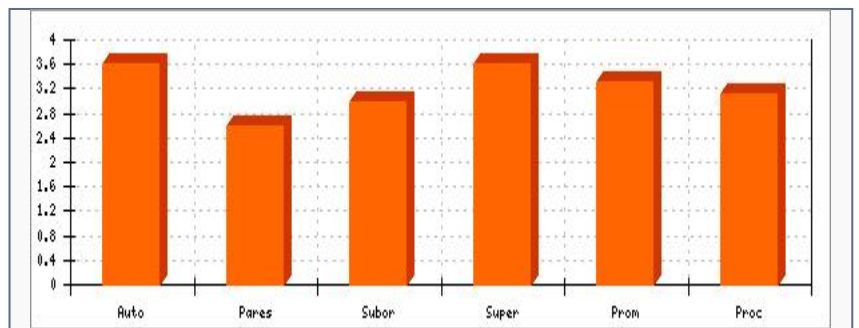
Integridad (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.20
Subordinado	2.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.36



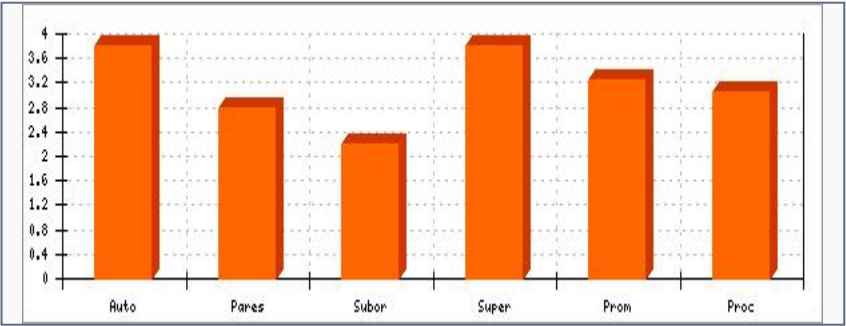
Liderazgo (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	2.60
Subordinado	3.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.13



Organización del trabajo y generación de resultados (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.80
Subordinado	2.20
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.06



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO LIDERA 360° 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	91.67%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y con fiadamente.	86.67%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	86.67%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	86.67%
•(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	86.67%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	86.67%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados.	86.67%
•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	85.00%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	85.00%
•(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	81.67%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	81.67%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	81.67%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	81.67%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	78.33%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	78.33%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	78.33%
•(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	78.33%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva.	78.33%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	78.33%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	78.33%
•(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	76.67%
•(Guía y desarrollo de otros) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	76.67%
•(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	76.67%
•(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	76.67%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización.	76.67%
•(Credibilidad Profesional) Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones.	68.33%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	68.33%
•(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	68.33%
•(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	66.67%

•(Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	66.67%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	63.33%
•(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	63.33%
•(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados.	63.33%
•(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	63.33%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	63.33%
•(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	61.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO LIDERA 360° 2019

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO LIDERA 360° 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

