



Introducción



EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019 CHAIDE JEFE DE PLANTA GYE 2019

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 **2019-10-24 05:33:05** hasta el **2019-10-25 11:06:16**

EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

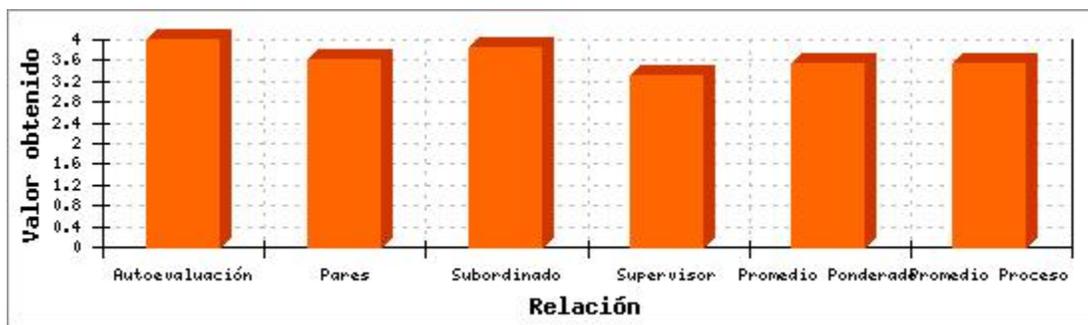
No. Identificación :	0918219361
Nombres :	EDUARDO ENRIQUE
Apellidos :	HERAS ALTAMIRANO
Dirección :	URBANOR
Teléfono :	042315934
Celular :	0992840258
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	ADMINISTRATIVO PRODUCCION GUAYAQUIL
Cargo :	JEFE DE PLANTA GUAYAQUIL
Nivel Jerárquico :	TACTICO
Jefe Inmediato :	LUIS MARCELO ALTAMIRANO BURBANO
Área de Estudio :	ING. INDUSTRIAL
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1977-10-17

Peso de las Evaluaciones:

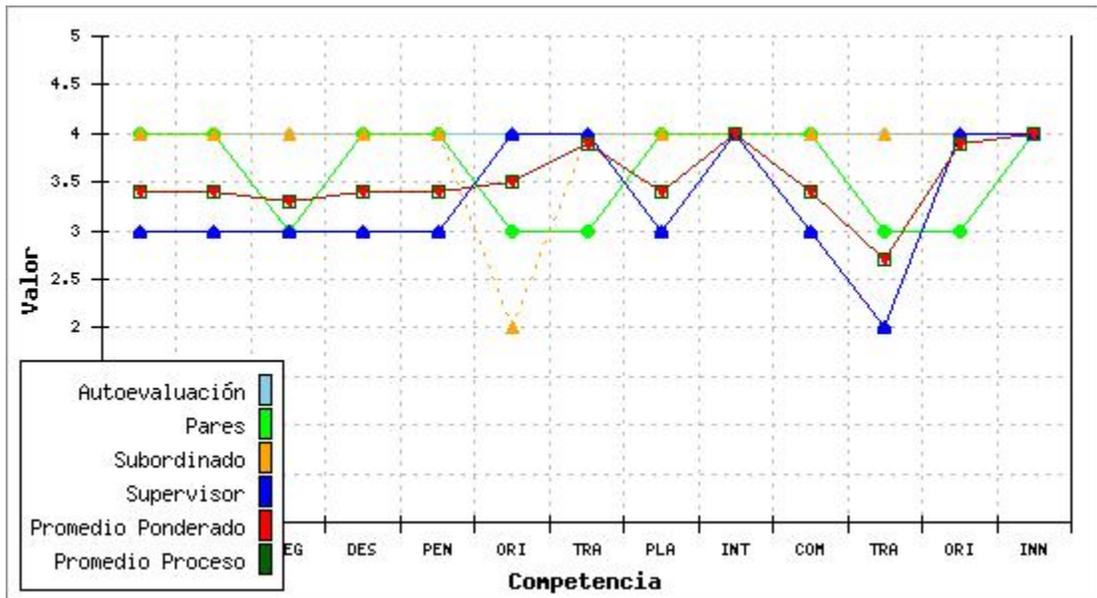
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	10.00%	1	1
Subordinado	20.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	1

EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.00
Pares	3.62
Subordinado	3.85
Supervisor	3.31
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	3.52



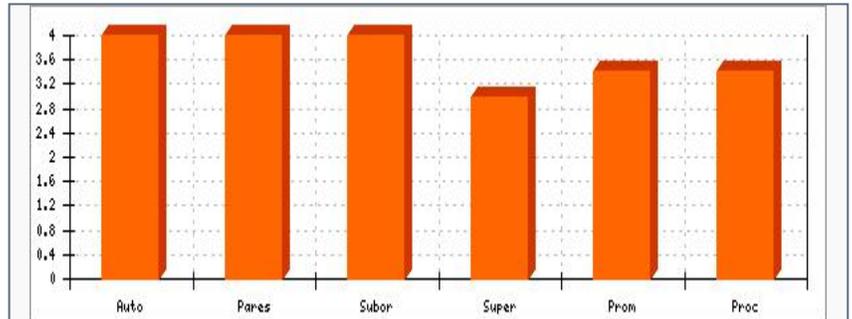
	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	LIDERAZGO	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
2	PENSAMIENTO ESTRATEGICO	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
3	NEGOCIACION	4.00	3.00	4.00	3.00	3.30	3.30
4	DESARROLLO DE LAS PERSONAS	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
5	PENSAMIENTO ANALITICO	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
6	ORIENTACION A RESULTADOS	4.00	3.00	2.00	4.00	3.50	3.50
7	TRABAJO BAJO PRESION	4.00	3.00	4.00	4.00	3.90	3.90
8	PLANIFICACION Y ORGANIZACION	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
9	INTEGRIDAD	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
10	COMUNICACION	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
11	TRABAJO EN EQUIPO	4.00	3.00	4.00	2.00	2.70	2.70
12	ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO	4.00	3.00	4.00	4.00	3.90	3.90
13	INNOVACION	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00



EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

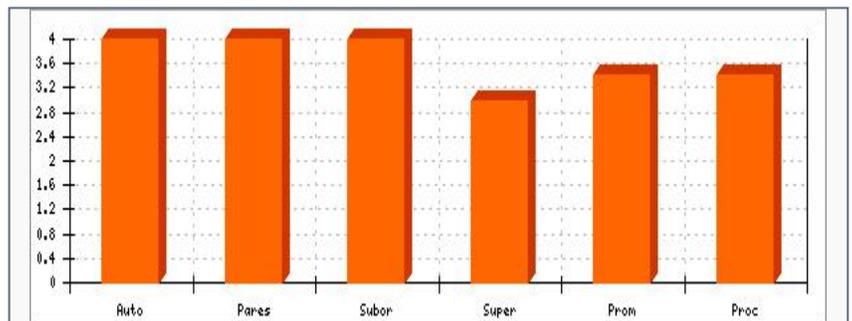
LIDERAZGO (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



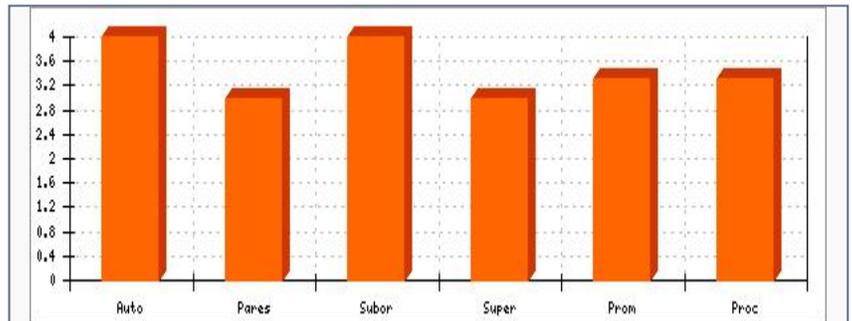
PENSAMIENTO ESTRATEGICO (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



NEGOCIACION (3.30)

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



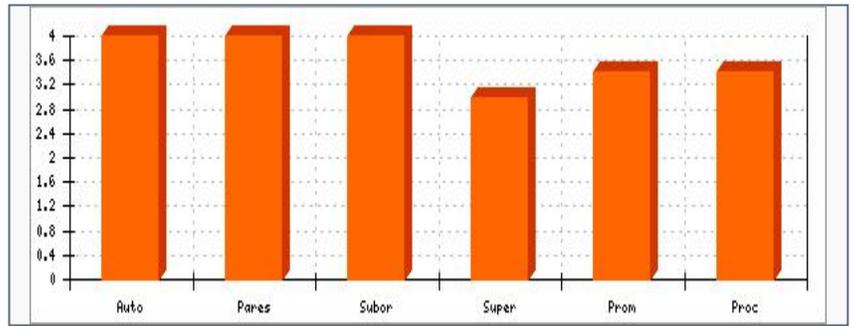
DESARROLLO DE LAS PERSONAS (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



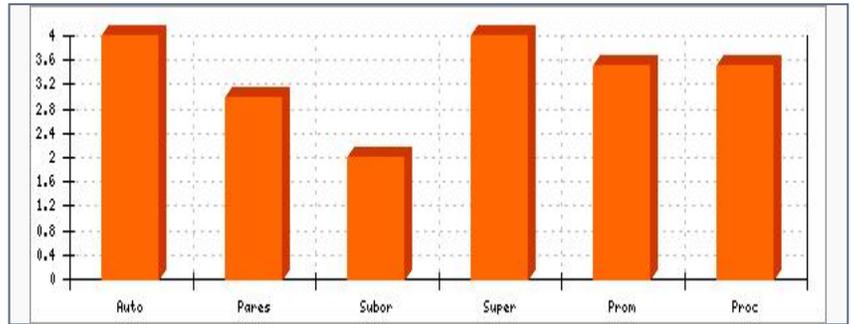
PENSAMIENTO ANALITICO (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



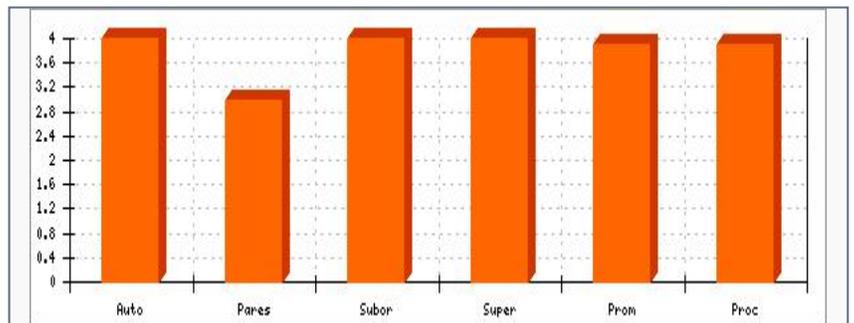
ORIENTACION A RESULTADOS (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



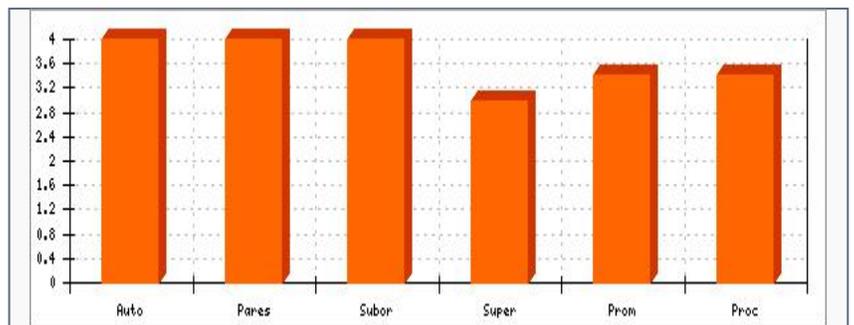
TRABAJO BAJO PRESION (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



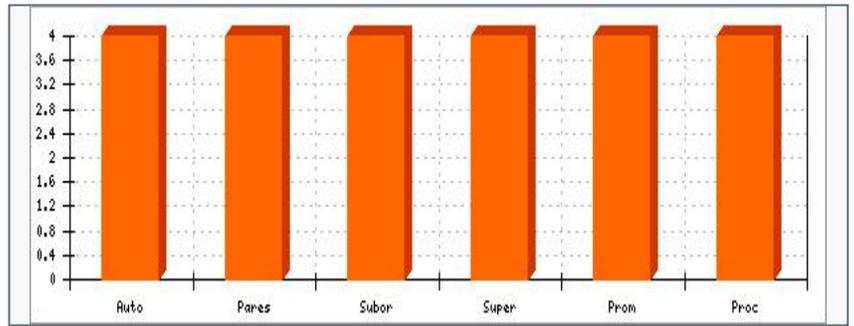
PLANIFICACION Y ORGANIZACION (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



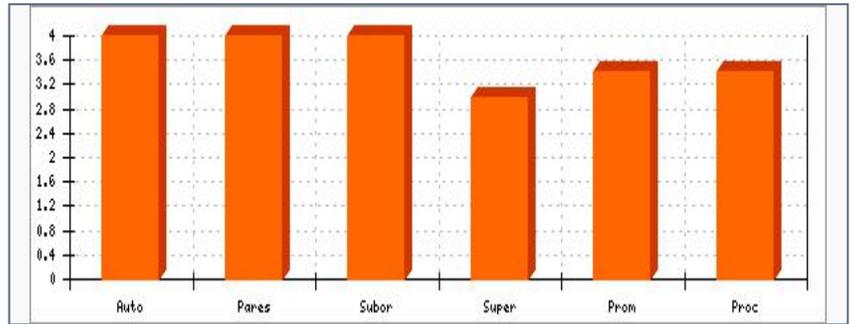
INTEGRIDAD (4.00)

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



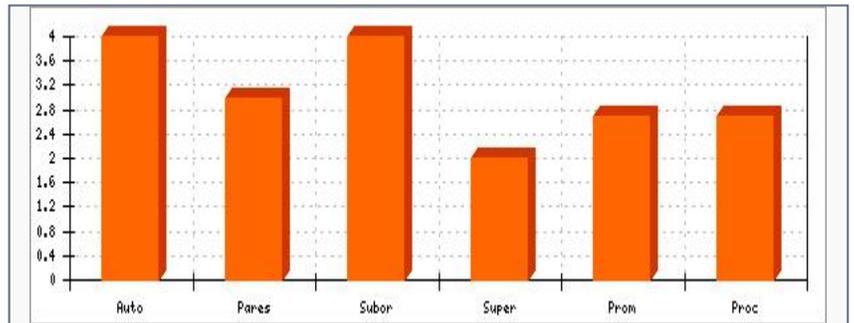
COMUNICACION (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



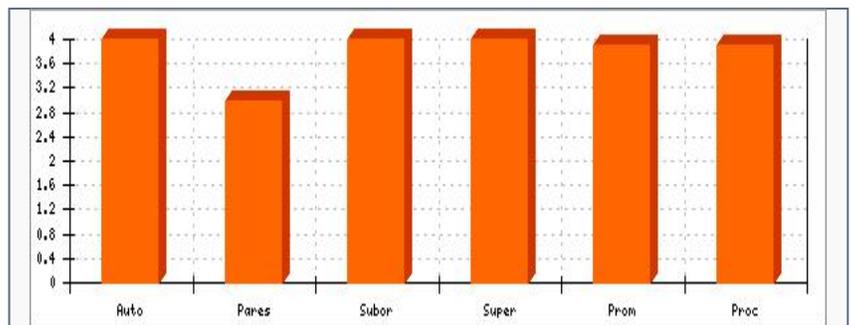
TRABAJO EN EQUIPO (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



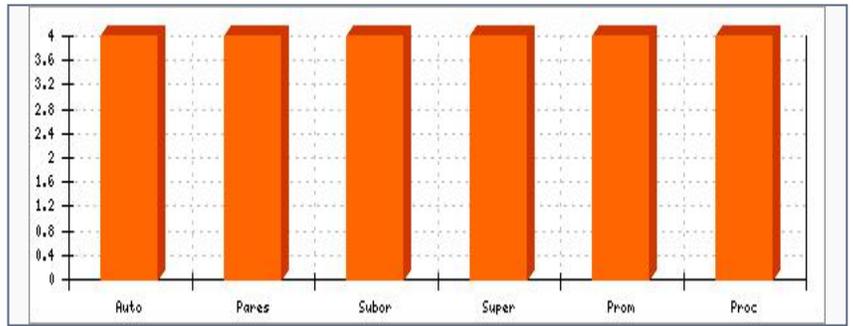
ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



INNOVACION (4.00)

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

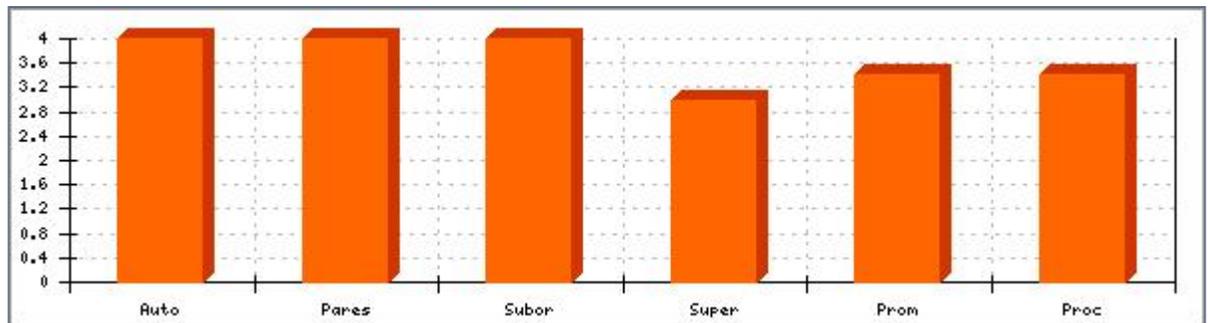


EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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. (3.40)

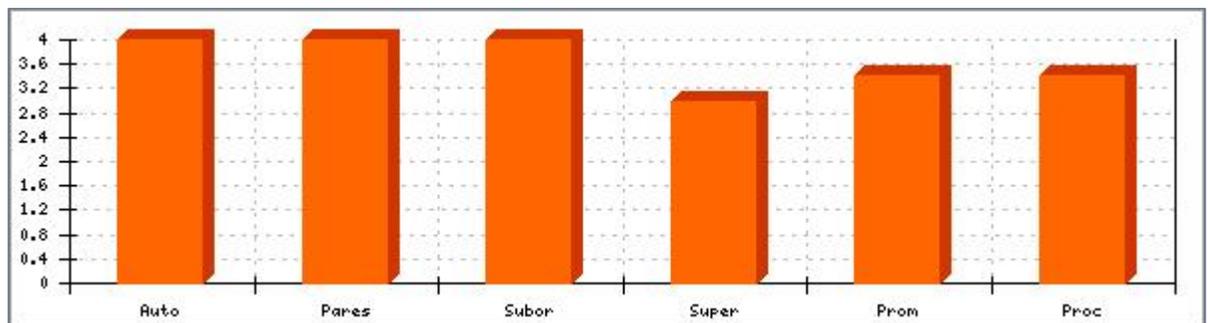
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



PENSAMIENTO ESTRATEGICO

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. (3.40)

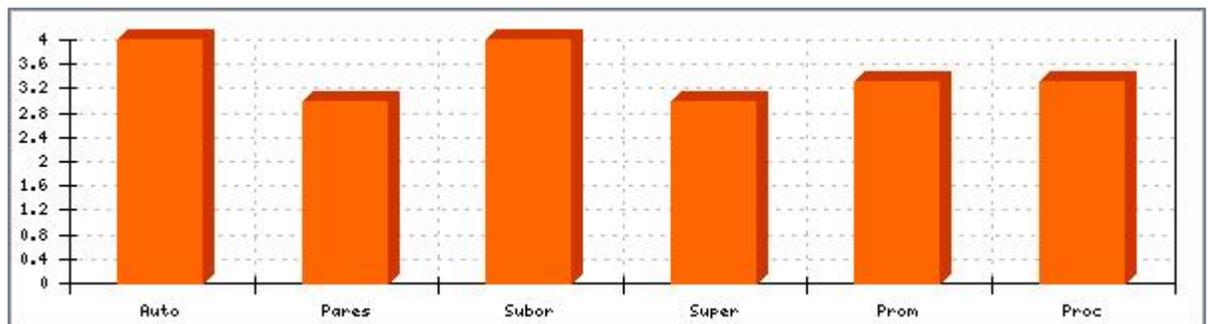
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



NEGOCIACION

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. (3.30)

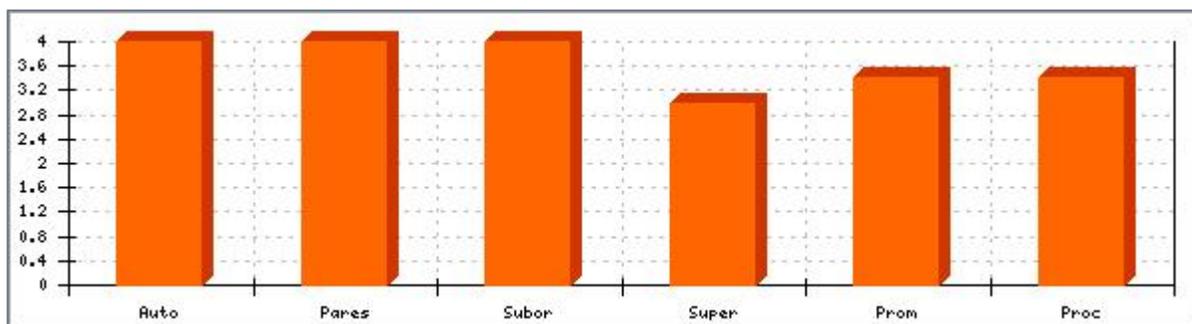
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



DESARROLLO DE LAS 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. (3.40)

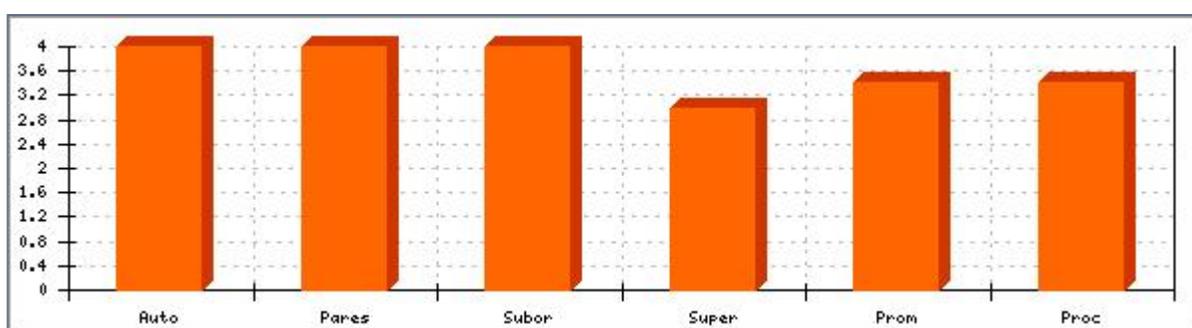
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



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. (3.40)

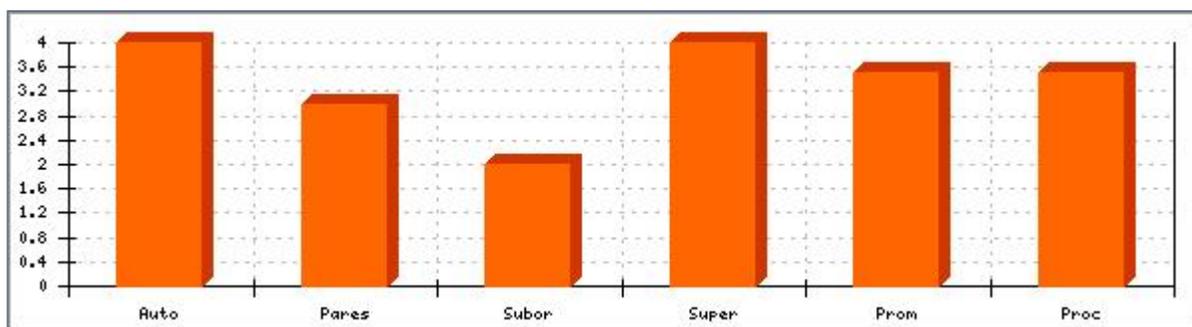
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



ORIENTACION 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. (3.50)

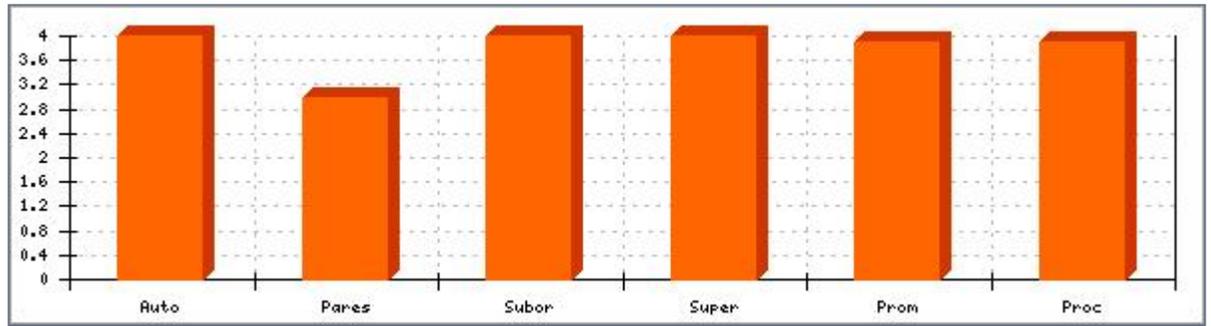
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



TRABAJO BAJO PRESION

7.- Se trata de la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión, de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia. (3.90)

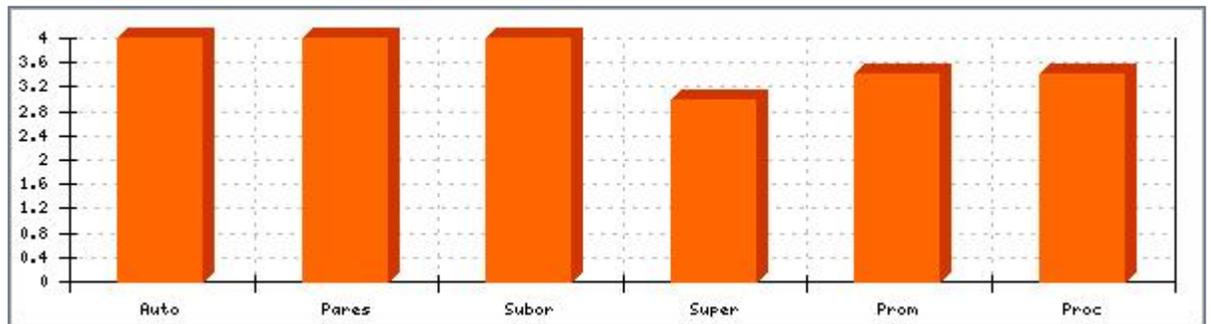
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



PLANIFICACION Y ORGANIZACION

8.- Es la capacidad de estructurar una serie de acciones y/o actividades orientadas al logro de objetivos, considerando la prioridad, los recursos requeridos, el tiempo establecido para cada acción, los responsables y cualquier otro factor que influya en el resultado. (3.40)

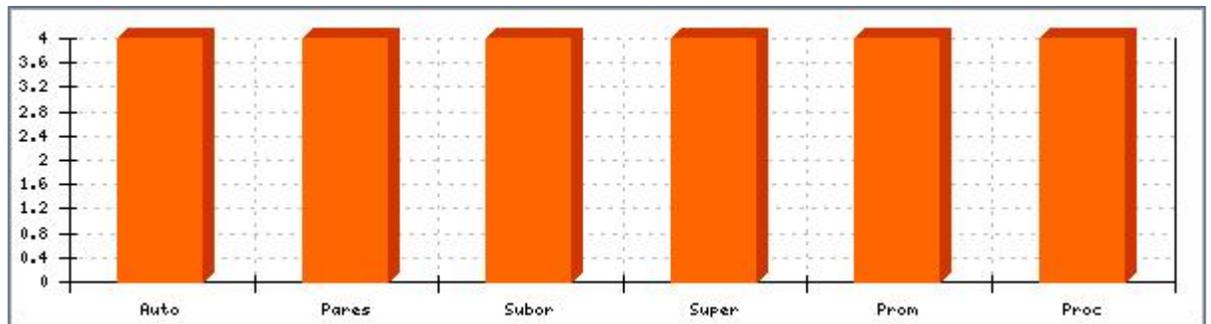
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



INTEGRIDAD

9.- 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 respeto y honestidad incluso en negociaciones difíciles con clientes internos y externos. (4.00)

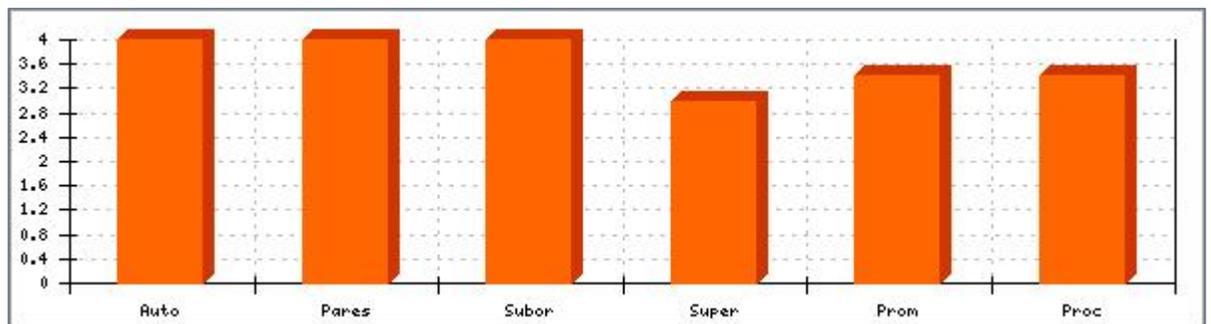
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMUNICACION

10.- 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. (3.40)

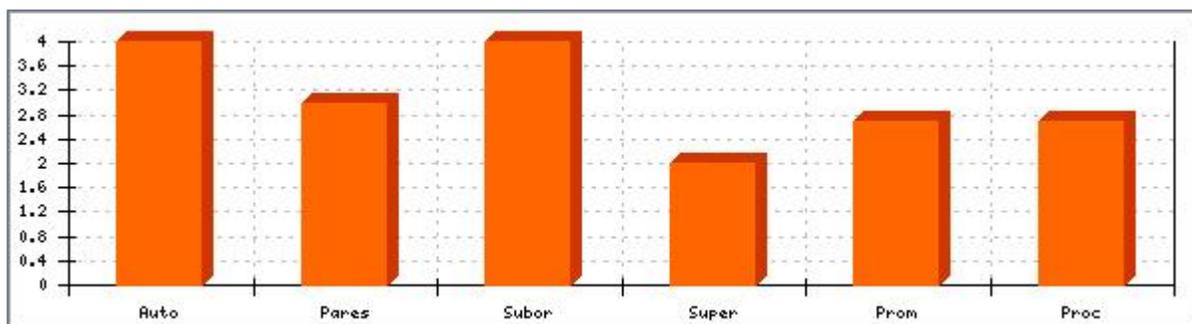
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



TRABAJO EN EQUIPO

11.- 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. (2.70)

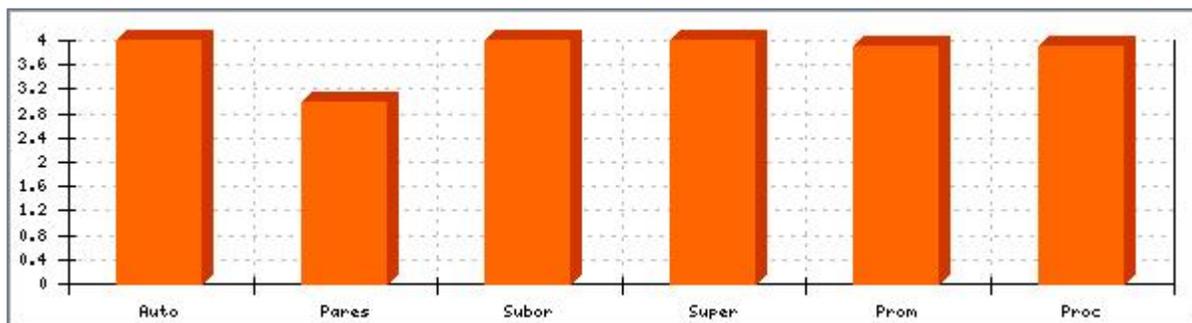
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

12.- 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. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



INNOVACION

13.- 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. (4.00)

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



EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

<p>(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 respeto y honestidad incluso en negociaciones difíciles con clientes internos y externos.</p>	100.00%
<p>(INNOVACION) 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.</p>	100.00%
<p>(TRABAJO BAJO PRESION) Se trata de la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión, de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.</p>	96.67%
<p>(ORIENTACION 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.</p>	96.67%
<p>(ORIENTACION 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.</p>	83.33%
<p>(LIDERAZGO) 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.</p>	80.00%
<p>(PENSAMIENTO ESTRATEGICO) 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.</p>	80.00%
<p>(DESARROLLO DE LAS PERSONAS) 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.</p>	80.00%
<p>(PENSAMIENTO ANALITICO) 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.</p>	80.00%
<p>(PLANIFICACION Y ORGANIZACION) Es la capacidad de estructurar una serie de acciones y/o actividades orientadas al logro de objetivos, considerando la prioridad, los recursos requeridos, el tiempo establecido para cada acción, los responsables y cualquier otro factor que influya en el resultado.</p>	80.00%
<p>(COMUNICACION) 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.</p>	80.00%
<p>(NEGOCIACION) 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.</p>	76.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

Fortalezas del evaluado

Capacidad de Análisis Comunicación Conciliador Liderazgo Trabajo en Equipo Toma de decisiones Innovación Planificación

Oportunidades de mejora del evaluado

Mejorar comunicación Escuchar más al equipo de trabajo Delegación Gestión del talento humano

Compromisos del evaluado

Una vez que se obtengan todos los resultados se hará el compromiso del evaluado

PARES

Fortalezas del evaluado

.

Oportunidades de mejora del evaluado

.

Compromisos del evaluado

.

SUBORDINADO

Fortalezas del evaluado

Honesto. Responsable. Comunicativo. Con gran pensamiento analítico.

Oportunidades de mejora del evaluado

Dar seguimiento por medio de reuniones sobre las actividades que competen a todo el grupo.

Compromisos del evaluado

Una vez obtenido los resultados se plantearan los compromisos con el evaluado.

SUPERVISOR

Fortalezas del evaluado

Trabaja en equipo, sistemática y ordenadamente Comprometido con los requerimientos de la empresa

Oportunidades de mejora del evaluado

Aporte más en nuevas oportunidades y alternativas para la organización Darle más responsabilidades para medir su capacidad sus competencias Es conciliador por lo que no genera estrategias que permita obtener beneficios para la compañía

Compromisos del evaluado

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACION 360 JEFE DE PLANTA GYQ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

