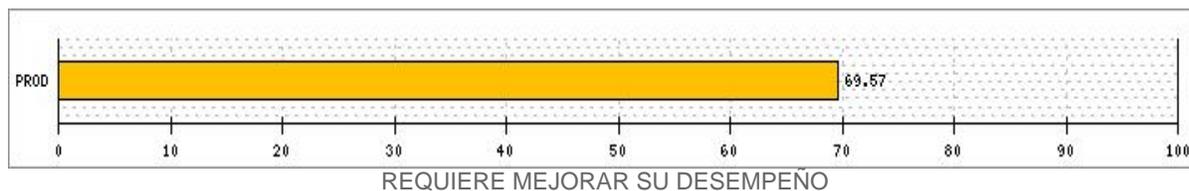


Resumen General

EVALUACIÓN DESEMPEÑO BROTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	ELEMENTOS DE GESTIÓN - KPI REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	0.00%	2.67	2.67	2.67
2	ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	60.00%	3.23	3.31	3.31
3	VALORES - EMPRENDIMIENTO REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	4.00%	3.00	3.00	3.00
4	VALORES - INTEGRIDAD DESEMPEÑO SOBRE LO ESPERADO	4.00%	4.50	5.00	5.00
5	VALORES - EXCELENCIA DESEMPEÑO ESPERADO	4.00%	4.00	4.00	4.00
6	VALORES - RESPETO DESEMPEÑO ESPERADO	4.00%	4.00	4.50	4.50
7	VALORES - COORDINACIÓN DESEMPEÑO ESPERADO	4.00%	3.00	4.00	4.00
8	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - VISIÓN DEL NEGOCIO REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.23%	3.00	3.00	3.00
9	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - LIDERAZGO REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.23%	3.67	3.00	3.00
10	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORIENTACIÓN AL CLIENTE E/I REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.22%	3.33	3.67	3.67
11	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.22%	3.00	3.50	3.50
12	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - TRABAJO BAJO PRESIÓN REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.22%	3.50	3.00	3.00
13	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - DESARROLLO DE RELACIONES REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.22%	3.00	3.50	3.50
14	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.22%	3.00	3.67	3.67
15	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - PENSAMIENTO ANALITICO REQUIERE MEJORAR SU DESEMPEÑO	2.22%	3.00	3.00	3.00
16	COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORDEN Y PRECISIÓN DESEMPEÑO ESPERADO	2.22%	3.50	4.00	4.00
17	COMENTARIO --	0.00%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					3.48
Promedio en Porcentaje :					69.57%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Entrega de informes DESEMPEÑO MUY BAJO LO ESPERADO	50%	2.00	0.00	0.00
2	Informes por sistema DESEMPEÑO MUY BAJO LO ESPERADO	50%	1.00	0.00	0.00

Promedio :	0.00
Promedio en Porcentaje :	0.00%

Análisis por Pregunta

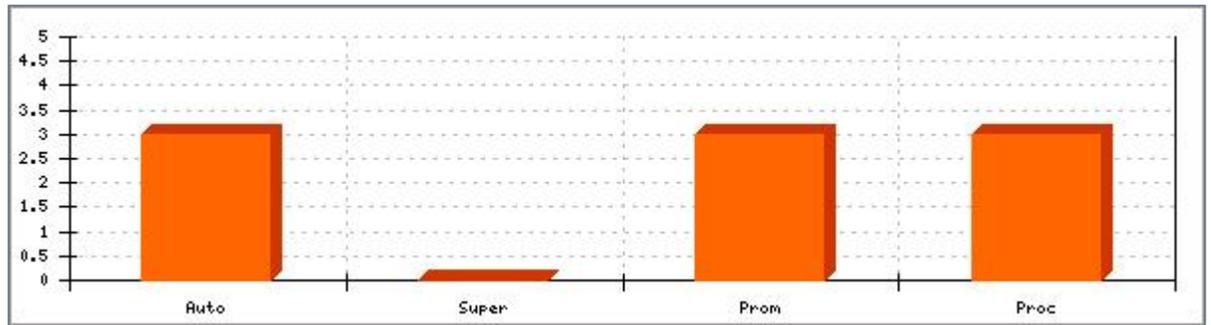
EVALUACIÓN DESEMPEÑO BROTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

ELEMENTOS DE GESTIÓN - KPI

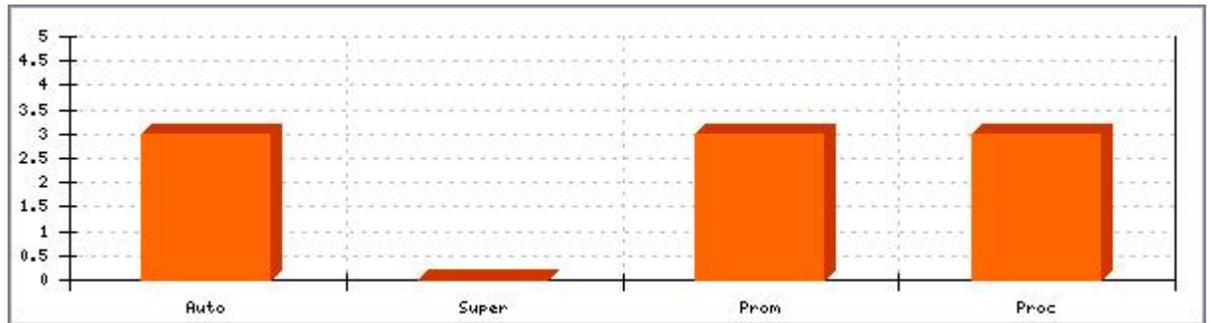
1.- Escrituración. Medición del tiempo transcurrido entre la recepción municipal y la escrituración (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



2.- Cobranza. Tiempo transcurrido entre la firma de la escritura y que los fondos ingresen a la empresa (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



3.- Plazo de entrega. Plazo transcurrido entre escrituración y recepción conforme del inmueble por parte del propietario (2.00)

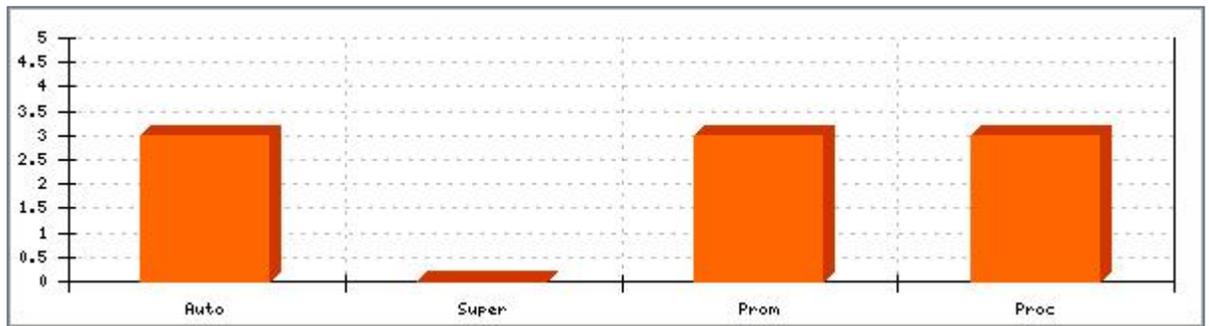
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS

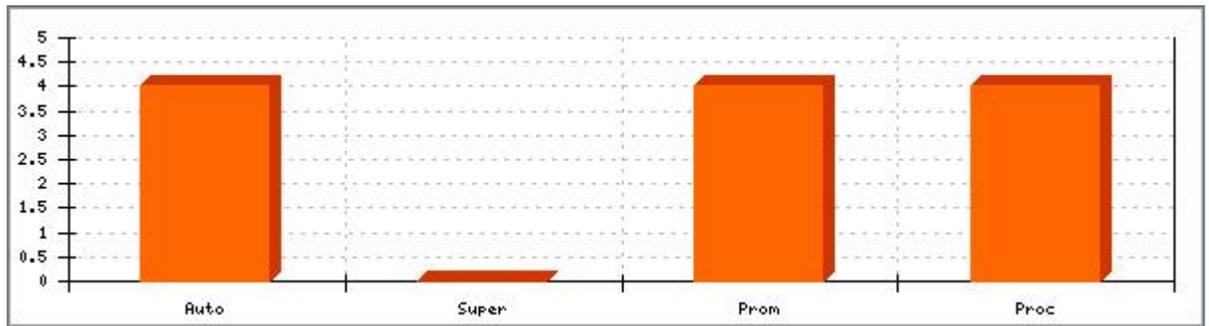
4.- Cumple con los planes y objetivos acordados para el año. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



5.- Estos planes y objetivos fueron llevados a cabo con la calidad esperada. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



6.- Estos planes y objetivos fueron implementados en el tiempo esperado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



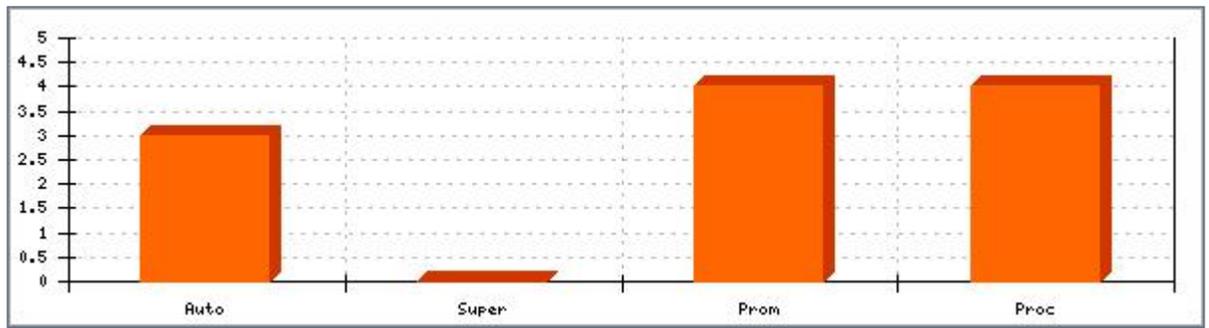
7.- Busca y elige opciones y soluciones convenientes y adecuadas a la visión estratégica de la empresa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



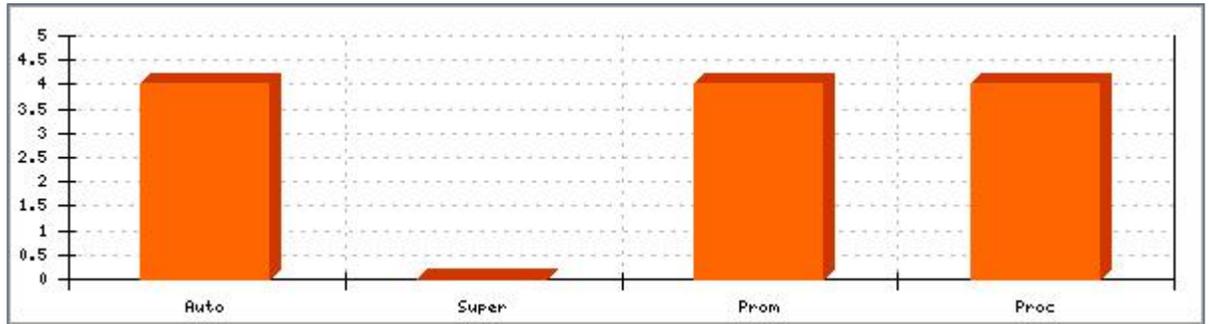
8.- Es proactivo en el desempeño de su trabajo y en la búsqueda de nuevas iniciativas (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



9.- Realiza seguimiento y toma acciones respecto de los resultados de su proceso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



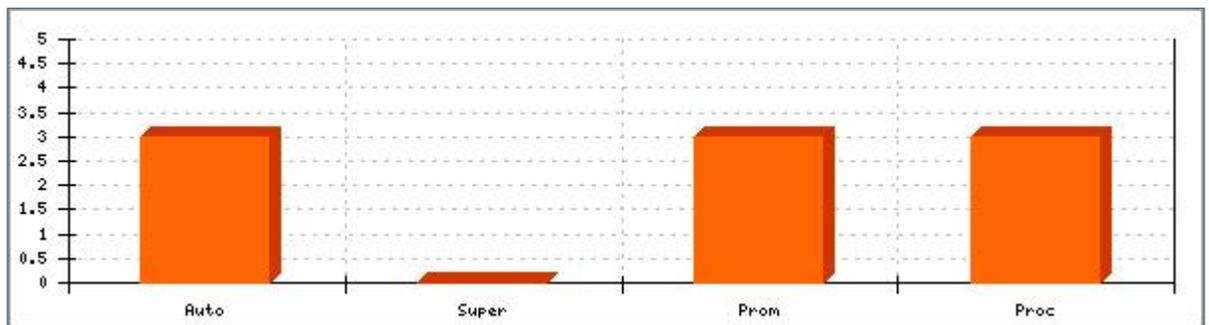
10.- Posee y aplica los conocimientos necesarios para desarrollar sus tareas en la empresa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



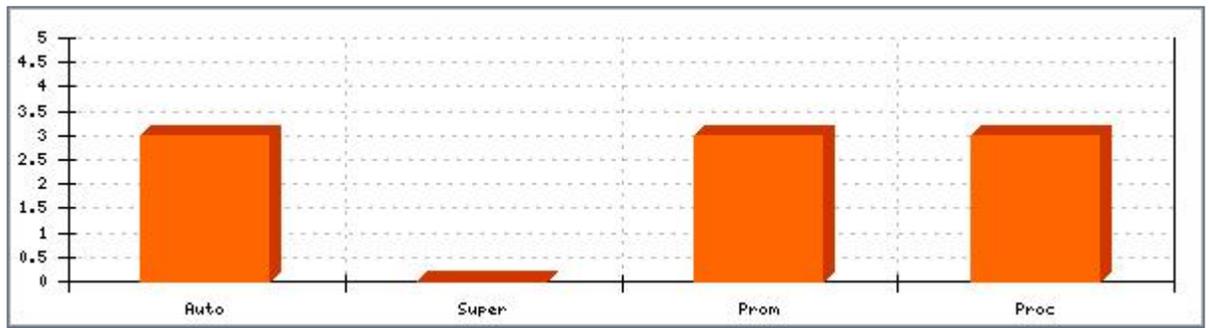
11.- Aplica nuevas iniciativas para el logro de los objetivos y metas planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



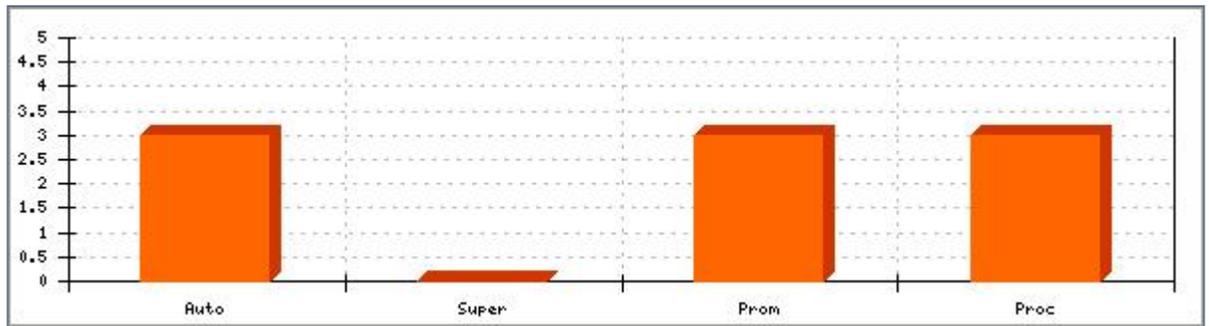
12.- Entrega de manera oportuna reporte sobre las operaciones y pagos de ventas inmobiliarios (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



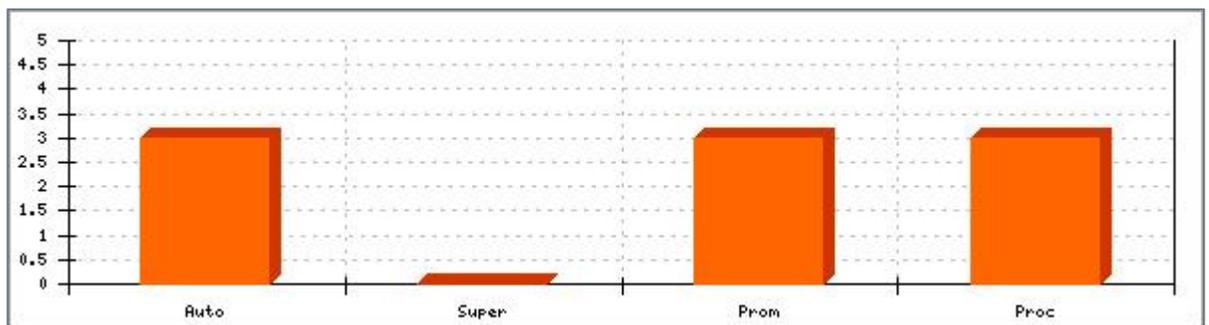
13.- Entrega de manera oportuna reporte sobre gastos del área de Inmobiliaria (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



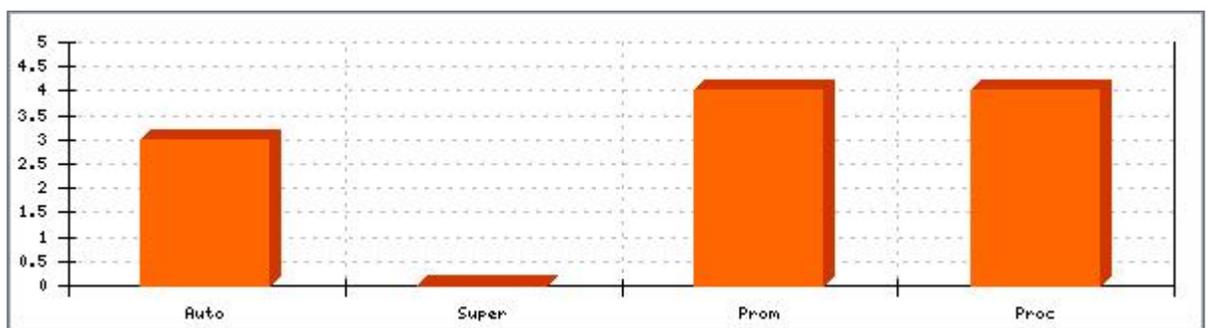
14.- Entrega de manera oportuna reporte sobre control de gestión del área de Inmobiliaria (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



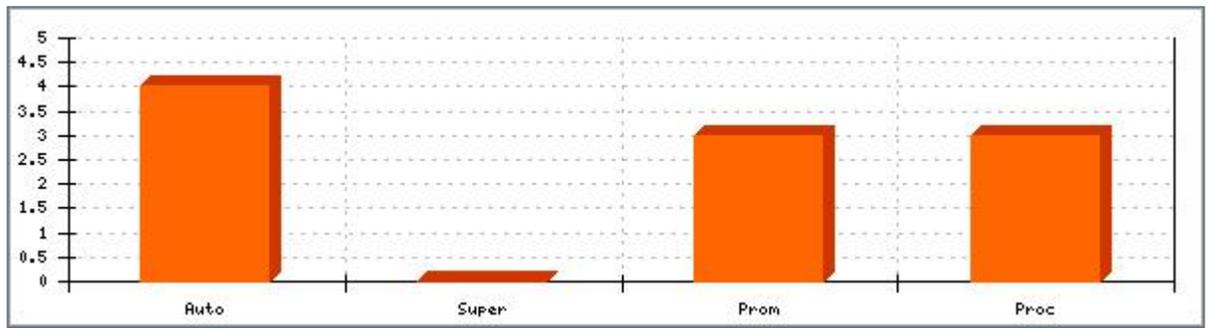
15.- Entrega de manera oportuna reporte sobre las promesas y escrituración del área de Inmobiliaria (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



16.- Realiza adecuadamente la gestión de operación legal, copropiedad, ventas y escrituras. (3.00)

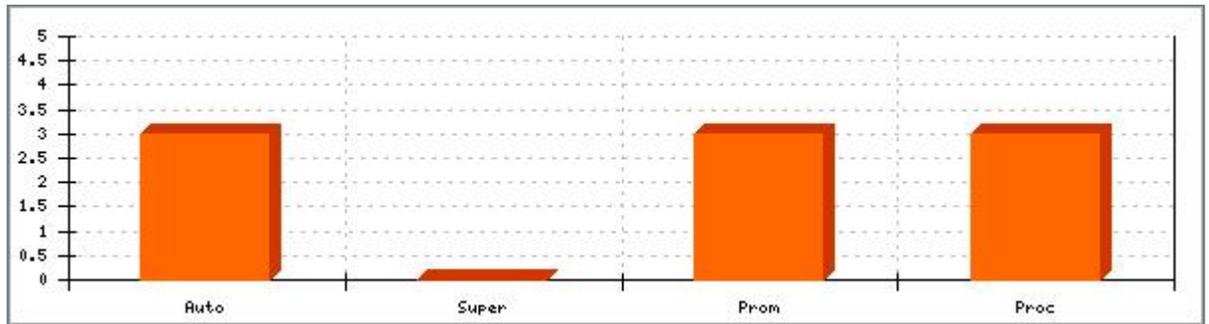
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



VALORES - EMPRENDIMIENTO

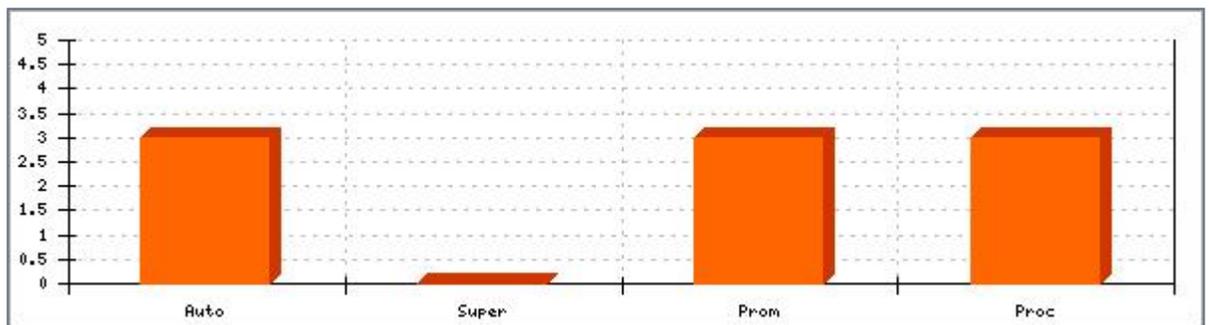
17.- Se anticipa e identifica situaciones oportunamente y genera nuevas oportunidades de desarrollo y/ o crecimiento (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



18.- Planificar y ejecuta estrategias y métodos distintos a los de la industria que permitan mejores resultados a la empresa (3.00)

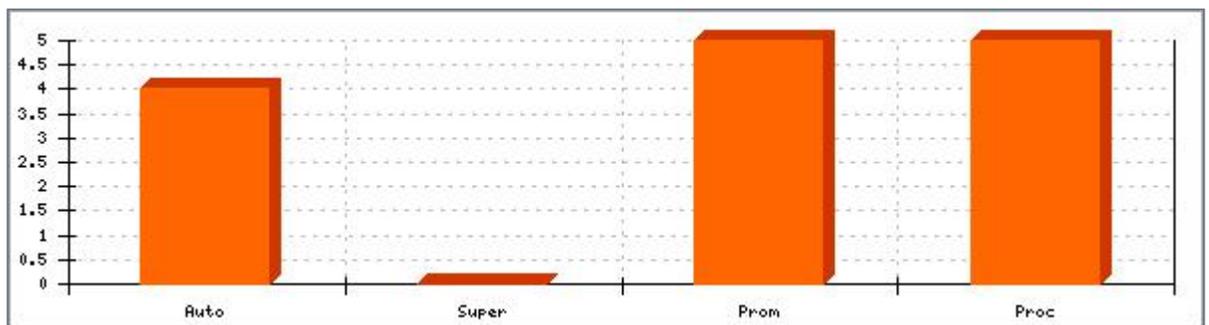
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



VALORES - INTEGRIDAD

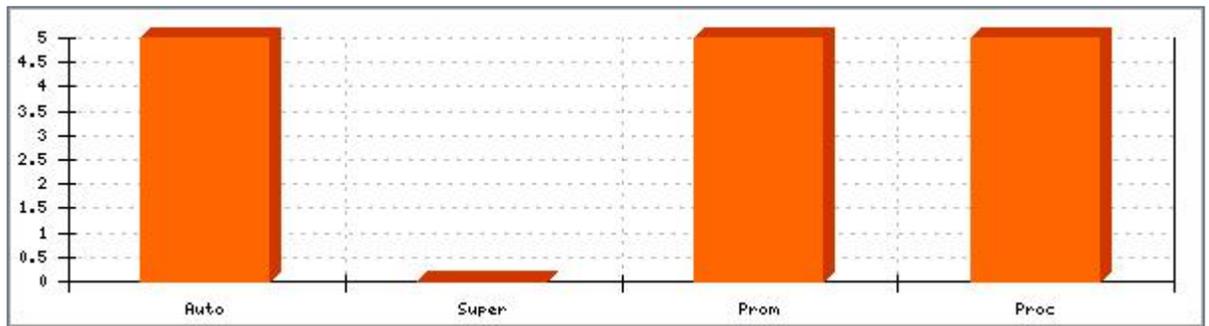
19.- Es consecuente entre lo que dice y hace, generando confianza entre sus colaboradores, pares y/o superiores (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



20.- Actúa con la verdad, aún en situaciones que pueden significar costos o riesgos para la persona. (5.00)

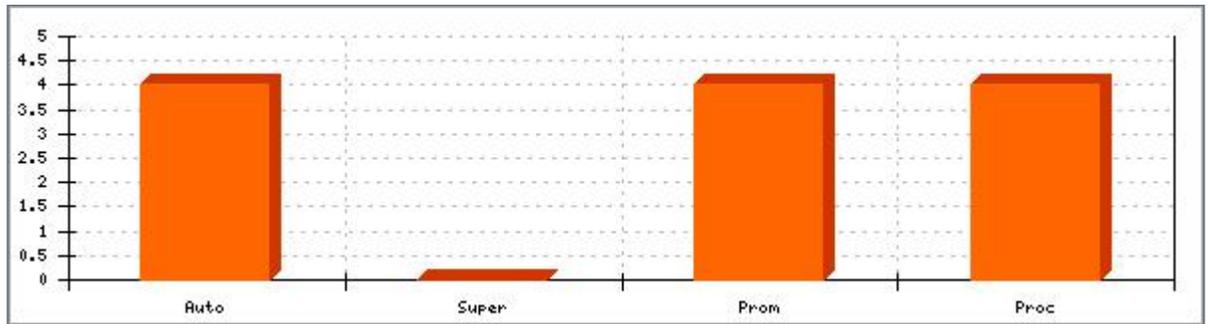
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



VALORES - EXCELENCIA

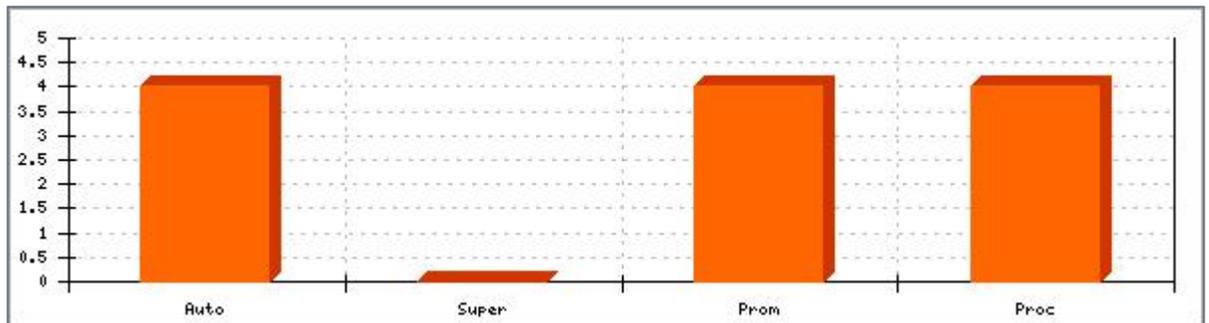
21.- Lleva a cabo acciones de mejora continua en el área de su expertiz. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



22.- Promueve en su equipo y compañeros de trabajo un trabajo de alta calidad. (4.00)

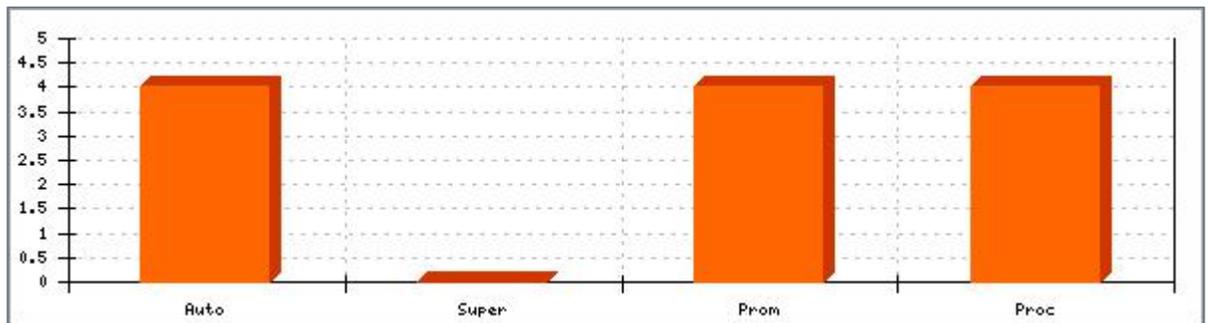
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



VALORES - RESPETO

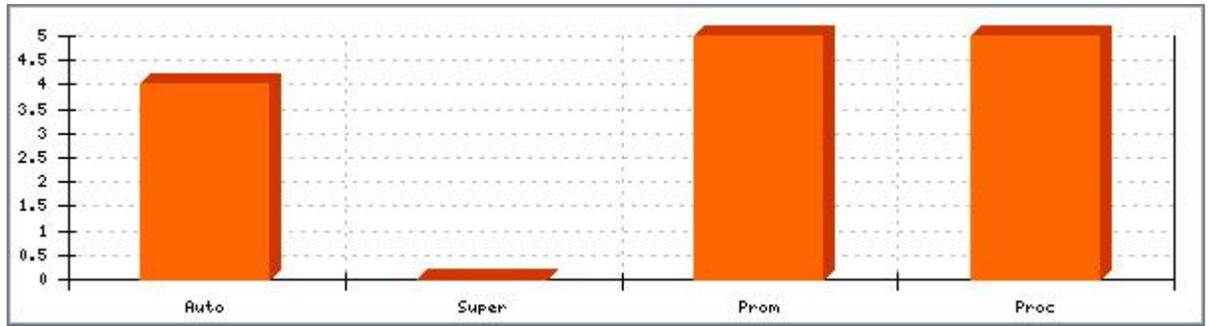
23.- Establece un trato de respeto con todo tipo de personas y promueve esta conducta en su equipo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



24.- Se comporta de manera adecuada (5.00)

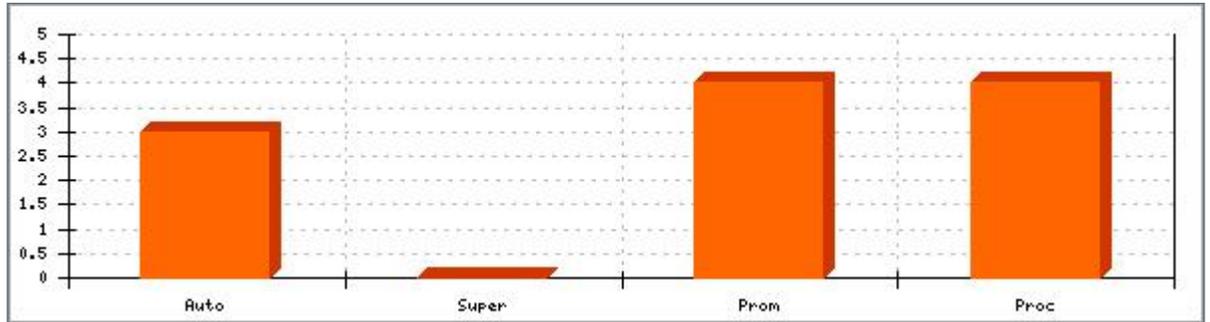
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



VALORES - COORDINACIÓN

25.- Promueve un ambiente de trabajo agradable, de buen clima y de participación que permite trabajar en equipo logrando metas comunes (4.00)

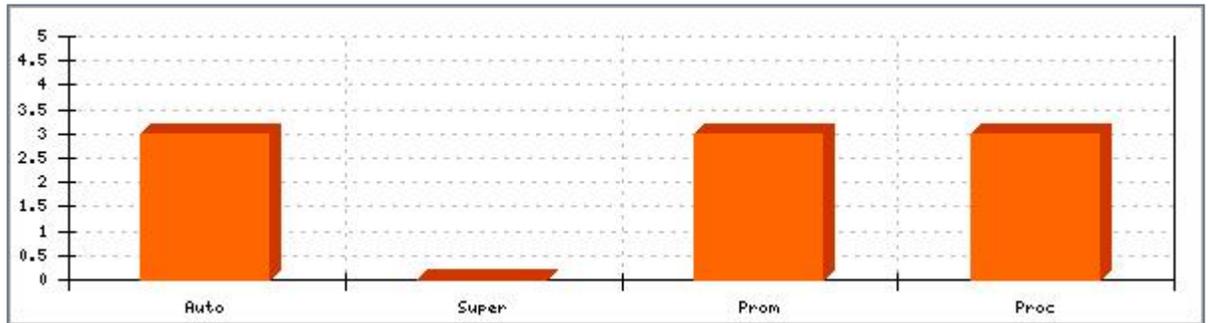
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - VISIÓN DEL NEGOCIO

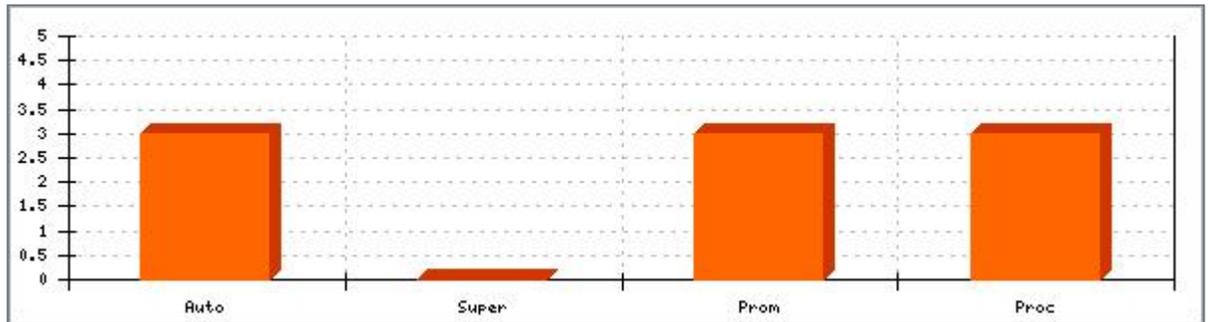
26.- Identifica las oportunidades y los factores relevantes del negocio y competitivas de la empresa, de acuerdo a los cambios generados en el entorno (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



27.- Identifica amenazas y riesgos para el negocio. Previniendo las tendencias y cambios en el mercado, y su impacto en el negocio. (3.00)

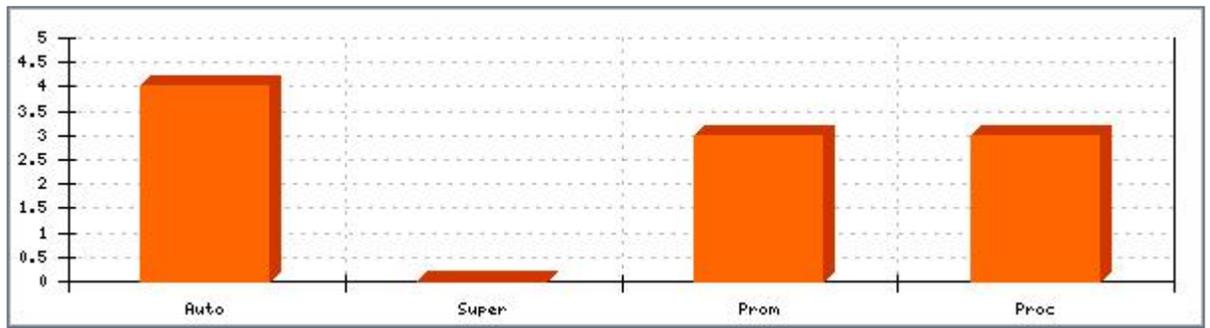
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - LIDERAZGO

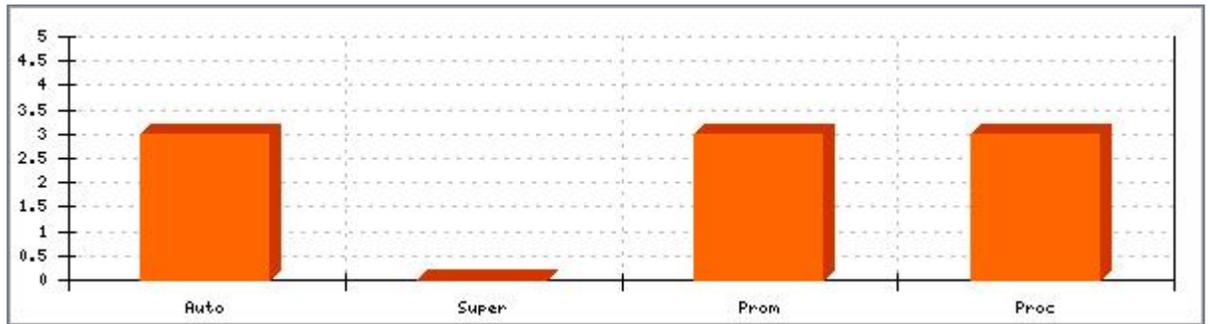
28.- Gestiona adecuadamente a su equipo y comunica claramente los objetivos a lograr (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



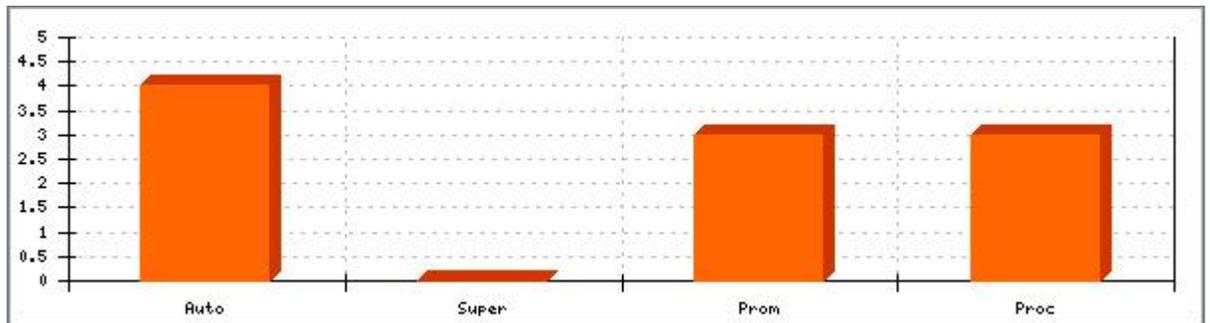
29.- Realiza seguimiento al trabajo del equipo y realiza feedback, permitiendo el desarrollo de las capacidades de las personas y planteando nuevos desafíos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



30.- Genera clima de confianza y compromiso para el desarrollo del equipo. (3.00)

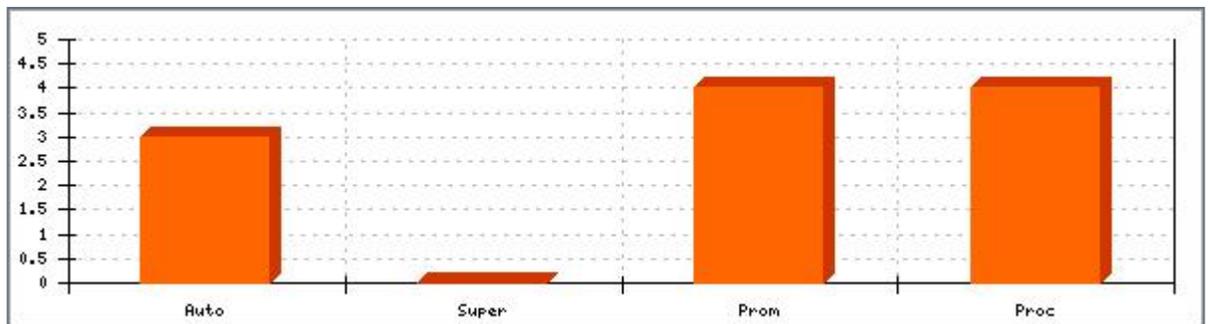
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECÍFICAS - ORIENTACIÓN AL CLIENTE E/

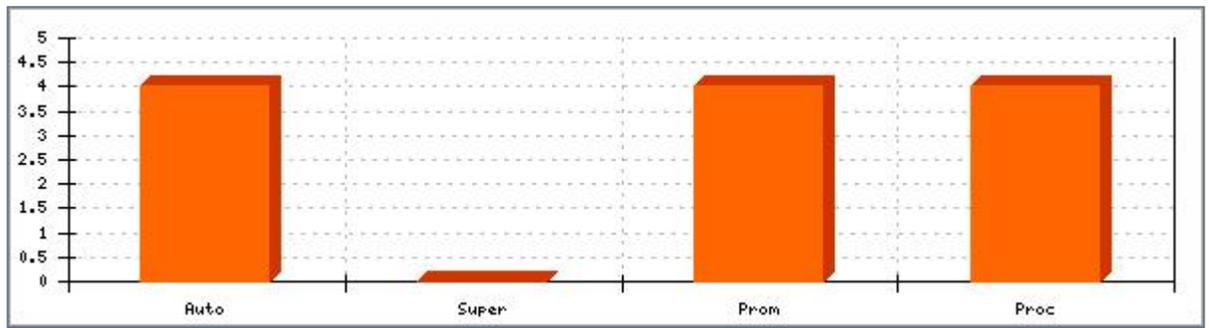
31.- Genera una relación de respeto y confianza con el cliente (interno y/o externo). (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



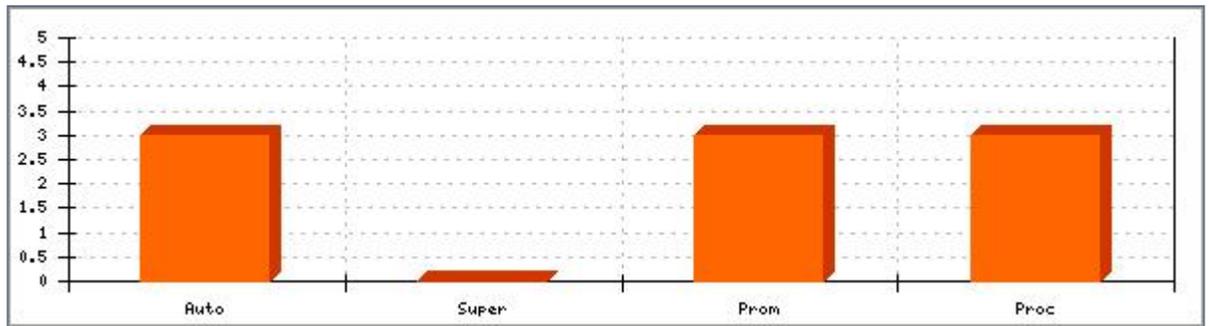
32.- Cumple satisfactoriamente lo comprometido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



33.- Identifica las necesidades del cliente (interno y/o externo) o se anticipa a ellas, generando oportunidades y soluciones. (3.00)

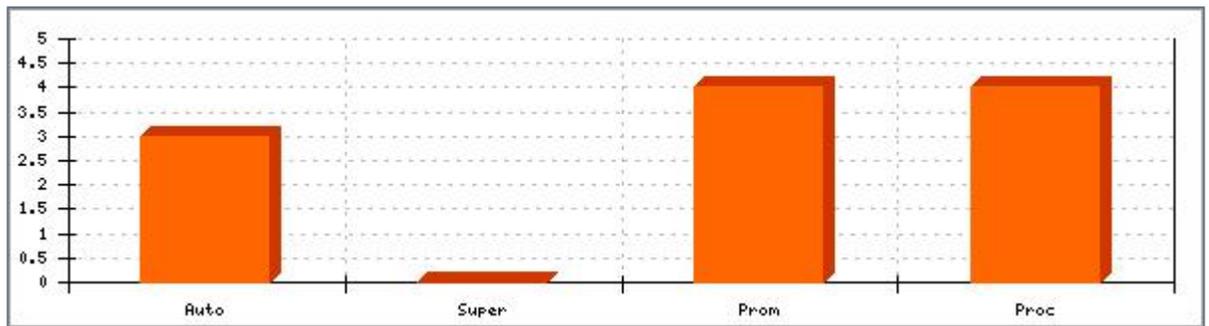
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN

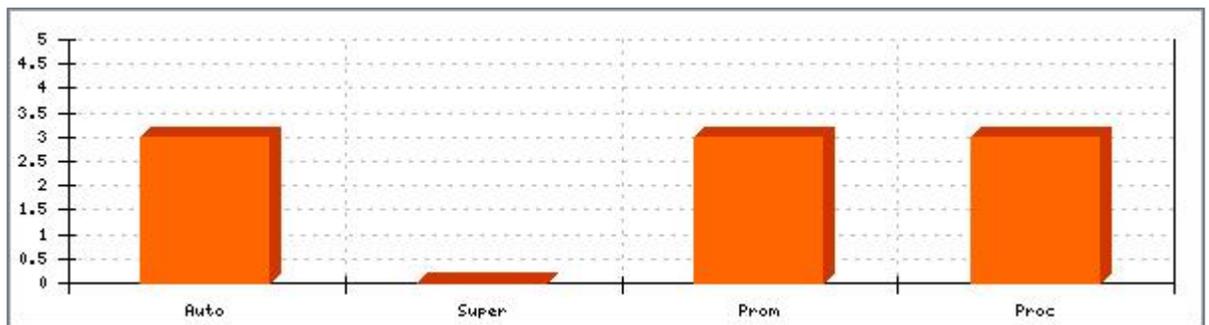
34.- Genera un ambiente de colaboración que contribuye a la generación de soluciones, centrándose en intereses y no en posiciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



35.- Maneja una discusión, mostrando alternativas que permiten llegar a resultados positivos para la organización. (3.00)

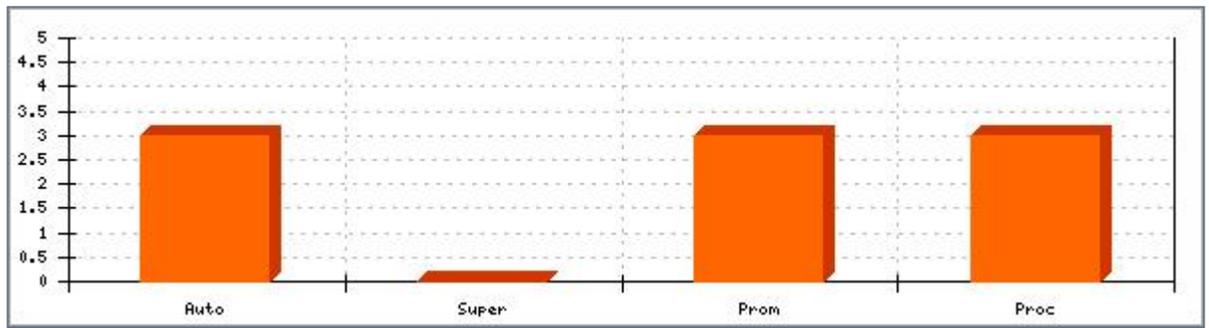
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - TRABAJO BAJO PRESIÓN

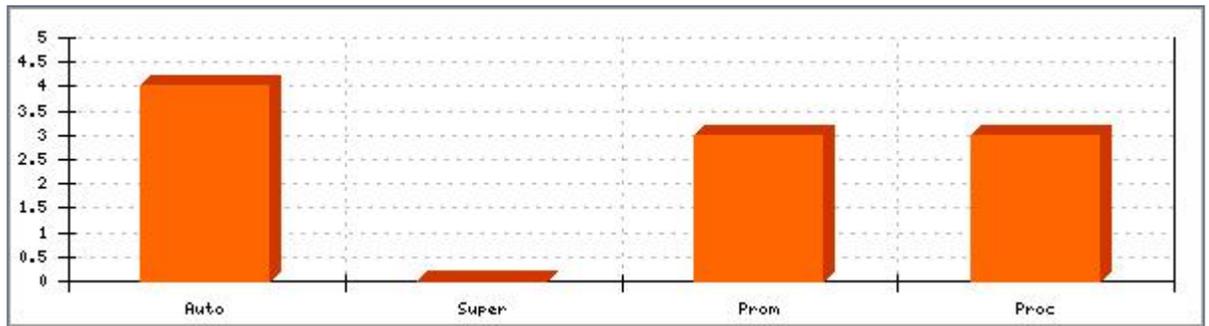
36.- Alcanza los objetivos previstos en situaciones de presión de tiempo, inconvenientes o imprevistos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



37.- Mantiene la calma y equilibrio emocional en situaciones de alta exigencia y demanda. (3.00)

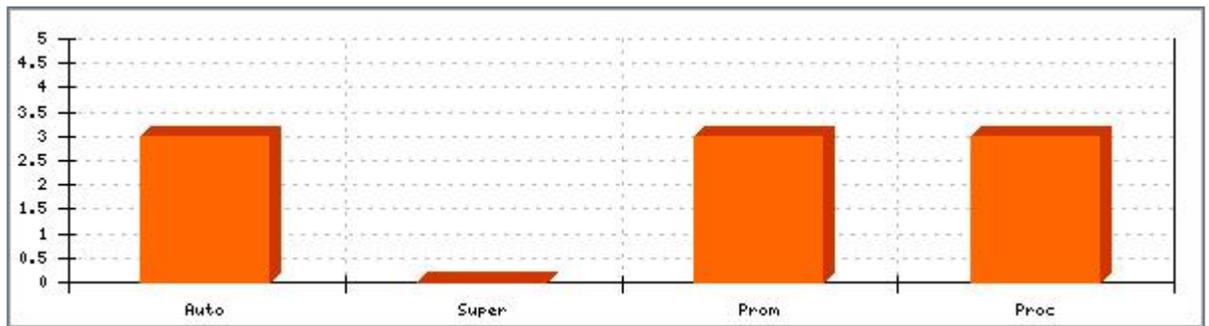
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - DESARROLLO DE RELACIONES

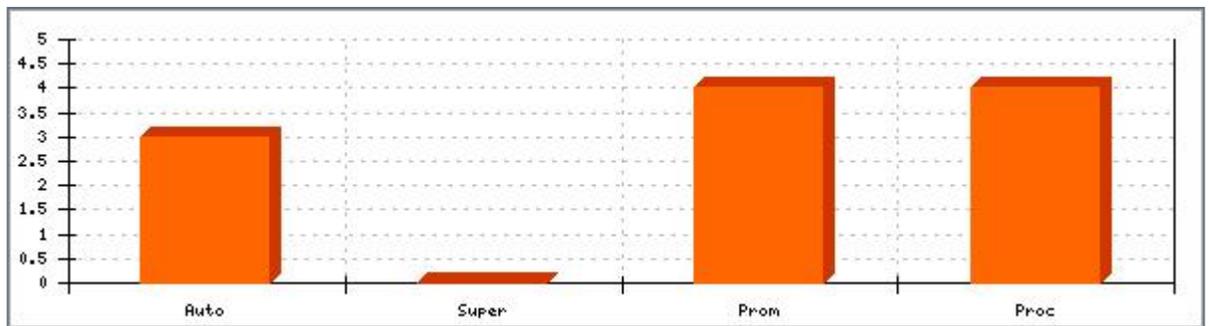
38.- Genera y mantiene contacto constante con las personas claves del entorno desarrollando la relación. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



39.- Logra la cooperación de las personas claves del entorno para el éxito del negocio y/o para el cumplimiento de los objetivos encomendados (4.00)

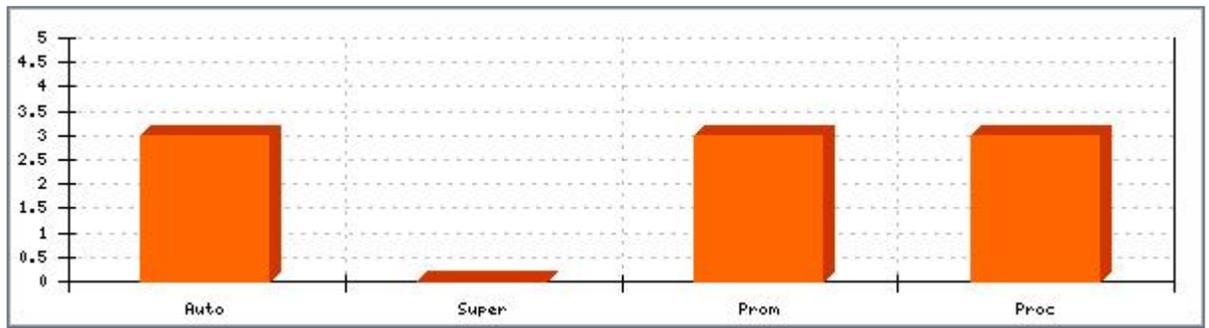
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN

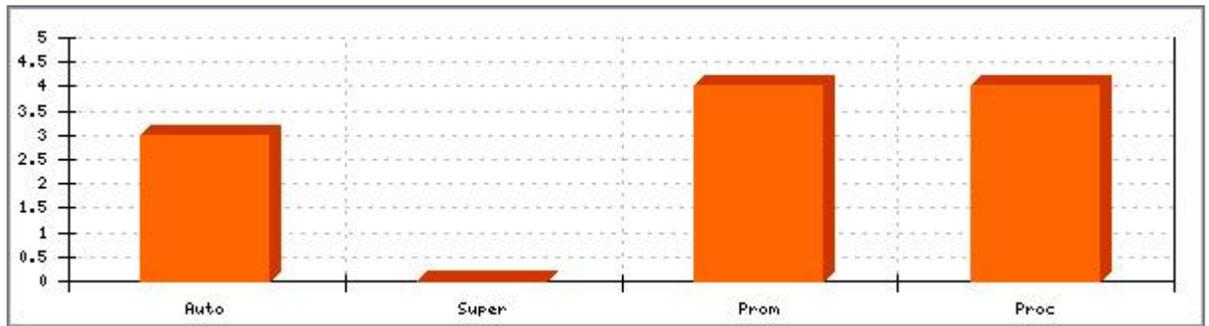
40.- Prioriza adecuadamente las acciones y asigna recursos necesarios que permiten cumplir los objetivos propuestos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



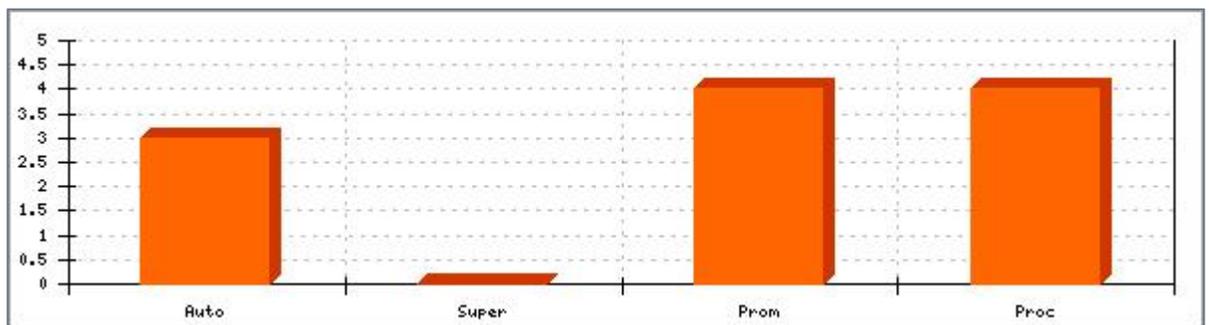
41.- Realiza seguimiento a los avances y verifica la información que recibe (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



42.- Utiliza de manera eficiente herramientas de planificación (4.00)

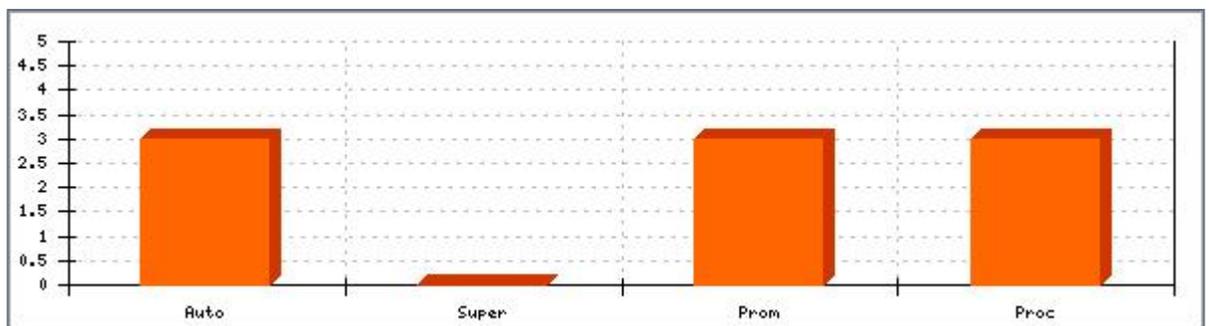
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - PENSAMIENTO ANALITICO

43.- Identifica el aspecto central de las situaciones, busca información relacionada para tener una mejor comprensión y generar conclusiones y acciones fundamentadas. (3.00)

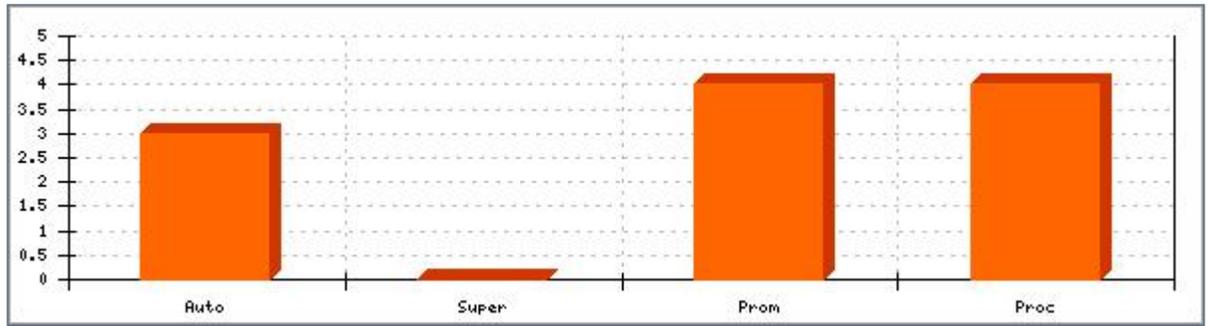
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORDEN Y PRECISIÓN

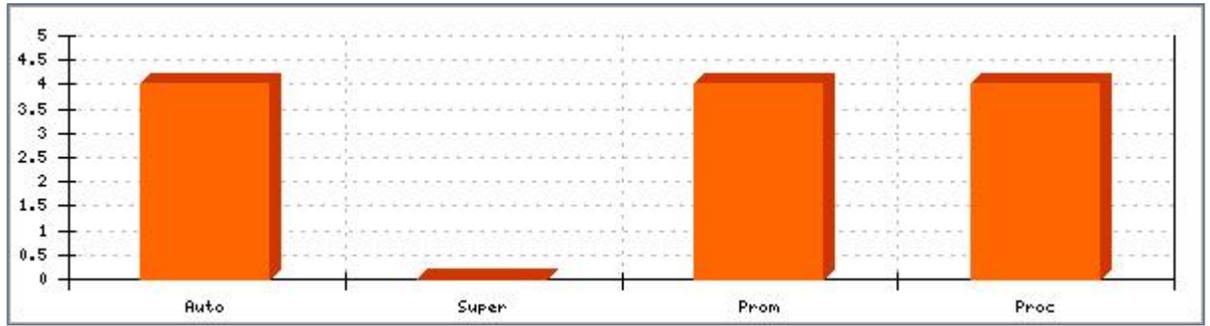
44.- Realiza un trabajo, ordenado, preciso, sin errores en su ejecución. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



45.- Identifica errores y genera soluciones cuando éstos son detectados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DESEMPEÑO BROTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(VALORES - INTEGRIDAD) Es consecuente entre lo que dice y hace, generando confianza entre sus colaboradores, pares y/o superiores	100.00%
(VALORES - INTEGRIDAD) Actúa con la verdad, aún en situaciones que pueden significar costos o riesgos para la persona.	100.00%
(VALORES - RESPETO) Se comporta de manera adecuada	100.00%
(ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS) Estos planes y objetivos fueron llevados a cabo con la calidad esperada.	75.00%
(ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS) Es proactivo en el desempeño de su trabajo y en la búsqueda de nuevas iniciativas	75.00%
(ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS) Realiza seguimiento y toma acciones respecto de los resultados de su proceso.	75.00%
(ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS) Entrega de manera oportuna reporte sobre las promesas y escrituración del área de Inmobiliaria	75.00%
(VALORES - EXCELENCIA) Lleva a cabo acciones de mejora continua en el área de su expertiz.	75.00%
(VALORES - EXCELENCIA) Promueve en su equipo y compañeros de trabajo un trabajo de alta calidad.	75.00%
(VALORES - RESPETO) Establece un trato de respeto con todo tipo de personas y promueve esta conducta en su equipo	75.00%
(VALORES - COORDINACIÓN) Promueve un ambiente de trabajo agradable, de buen clima y de participación que permite trabajar en equipo logrando metas comunes	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORIENTACIÓN AL CLIENTE E/I) Genera una relación de respeto y confianza con el cliente (interno y/o externo).	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORIENTACIÓN AL CLIENTE E/I) Cumple satisfactoriamente lo comprometido.	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN) Genera un ambiente de colaboración que contribuye a la generación de soluciones, centrándose en intereses y no en posiciones.	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - DESARROLLO DE RELACIONES) Logra la cooperación de las personas claves del entorno para el éxito del negocio y/o para el cumplimiento de los objetivos encomendados	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN) Realiza seguimiento a los avances y verifica la información que recibe	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN) Utiliza de manera eficiente herramientas de planificación	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORDEN Y PRECISIÓN) Realiza un trabajo, ordenado, preciso, sin errores en su ejecución.	75.00%
(COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORDEN Y PRECISIÓN) Identifica errores y genera soluciones cuando éstos son detectados.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

(ELEMENTOS DE GESTIÓN - KPI) Plazo de entrega. Plazo transcurrido entre escrituración y recepción conforme del inmueble por parte del propietario	25.00%
---	--------

Comentarios

EVALUACIÓN DESEMPEÑO BROTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Entrega de informes

Autoevaluación : DEPENDENCIA DE FINANZAS.

Supervisor :

2 Informes por sistema

Autoevaluación : DESARROLLO INICIAL DEL SISTEMA MANEJADO POR FINANZAS. REQUERIMIENTOS DEL AREA INMOBILIARIA
CONDICIONADO A MAYORES COSTOS.

Supervisor :

