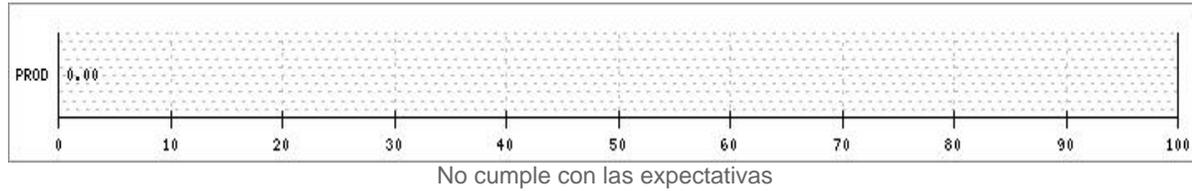


EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GMS 2018

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



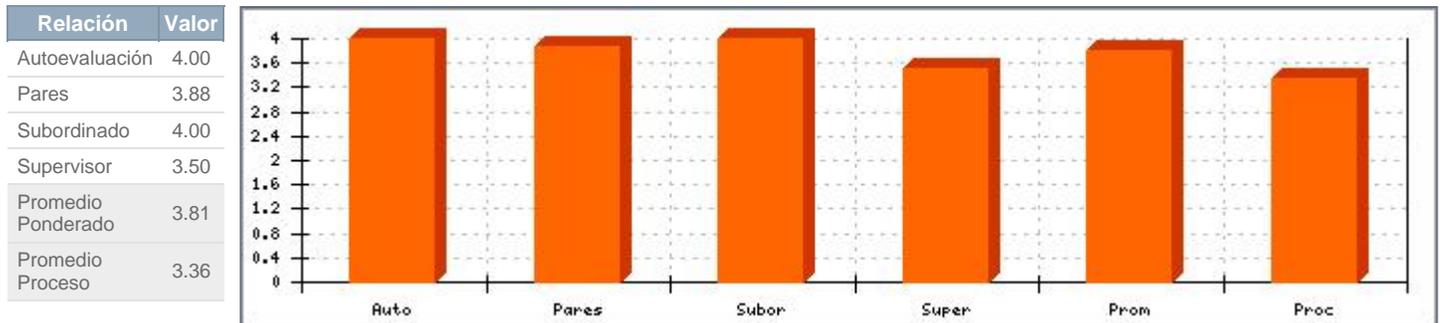
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Pares	Subor	Super	Prom
1	Comunicación y construcción de relaciones <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	3.80	3.37	3.65	3.50	3.54
2	Construcción de equipos de alto desempeño <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	4.00	3.38	3.80	3.30	3.54
3	Credibilidad Profesional <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	4.00	3.65	3.65	3.90	3.76
4	Foco en los clientes <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	3.80	3.25	3.60	3.30	3.43
5	Gerencia del cambio <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	3.40	3.35	3.35	3.40	3.37
6	Guía y desarrollo de otros <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	4.00	3.30	3.70	3.40	3.52
7	Integridad <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	4.00	3.53	3.75	3.70	3.69
8	Liderazgo <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	4.00	3.27	3.55	3.30	3.44
9	Organización del trabajo y generación de resultados <i>Excede las expectativas</i>	0.00%	3.40	3.10	3.10	3.20	3.16
10	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos <i>Excede por mucho las expectativas</i>	0.00%	4.00	3.40	3.25	3.40	3.42
Promedio :							0.00
Promedio en Porcentaje :							0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento de apoyo en visitas <i>No cumple con las expectativas</i>	20%	0.00	0.00	0.00
2	Cumplimiento del Nivel Madurez <i>No cumple con las expectativas</i>	20%	0.00	0.00	0.00
3	Cumplimiento PoC <i>No cumple con las expectativas</i>	60%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GMS 2018 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comunicación y construcción de relaciones

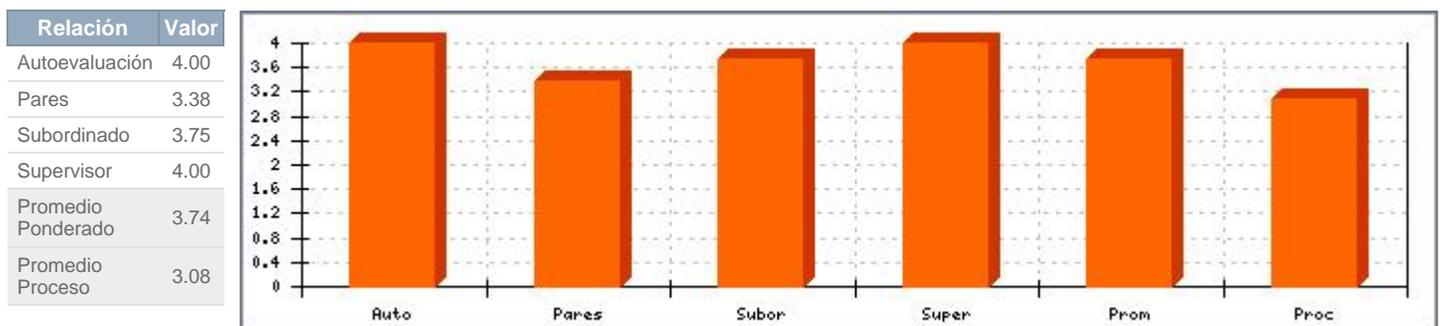
1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (3.81)



2.- Conocen las expectativas e intereses de los accionistas con respecto del negocio. (3.59)

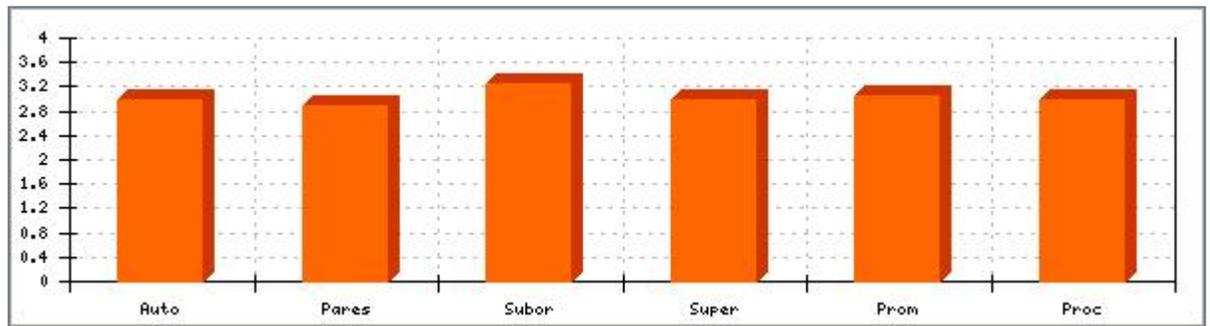


3.- Propicia una cultura que promueve las comunicación abierta y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.74)



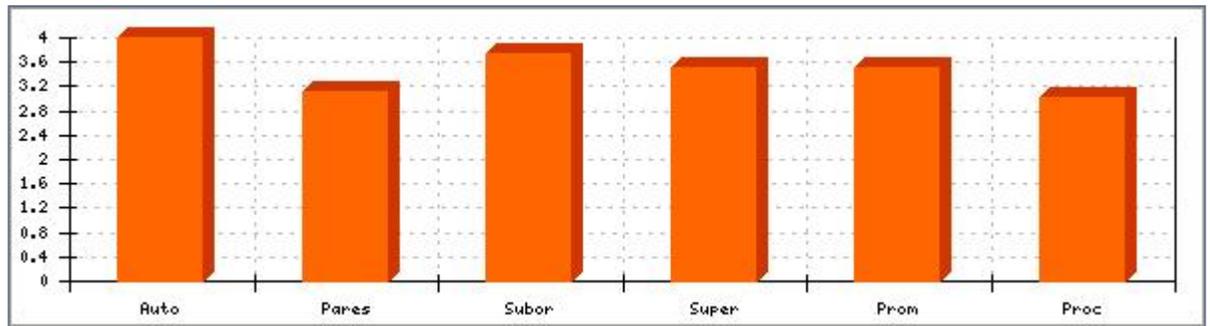
4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (3.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.88
Subordinado	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.04
Promedio Proceso	3.00



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.51)

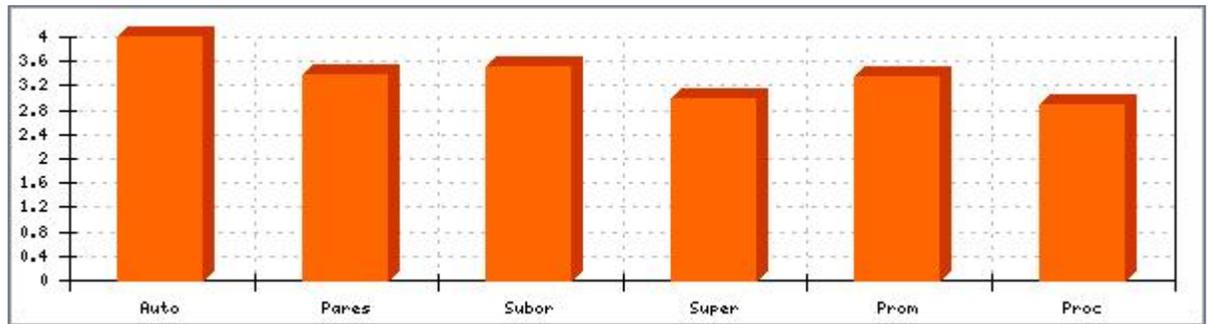
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.13
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.02



Construcción de equipos de alto desempeño

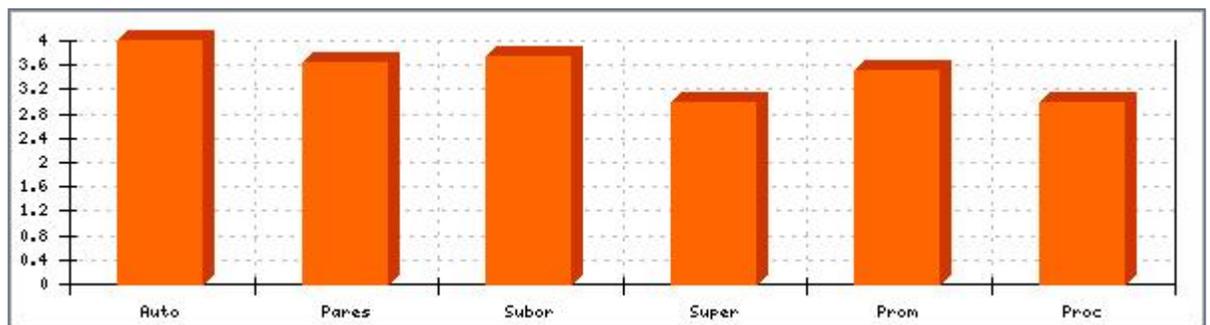
6.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	2.87



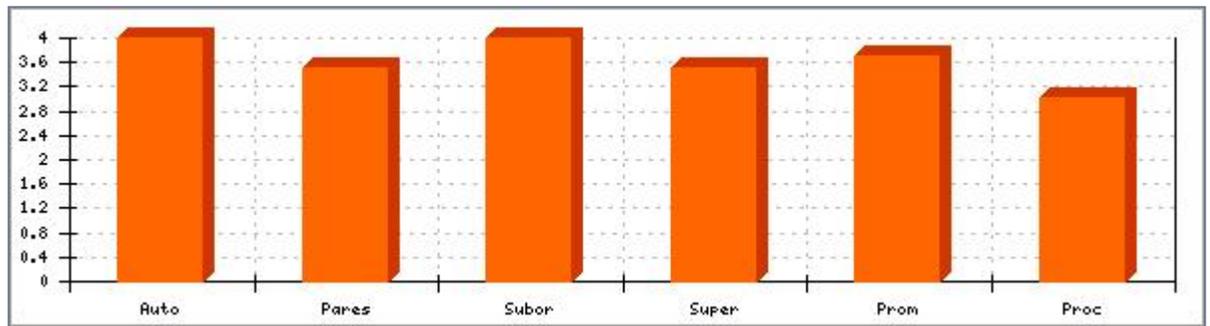
7.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.63
Subordinado	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	2.98



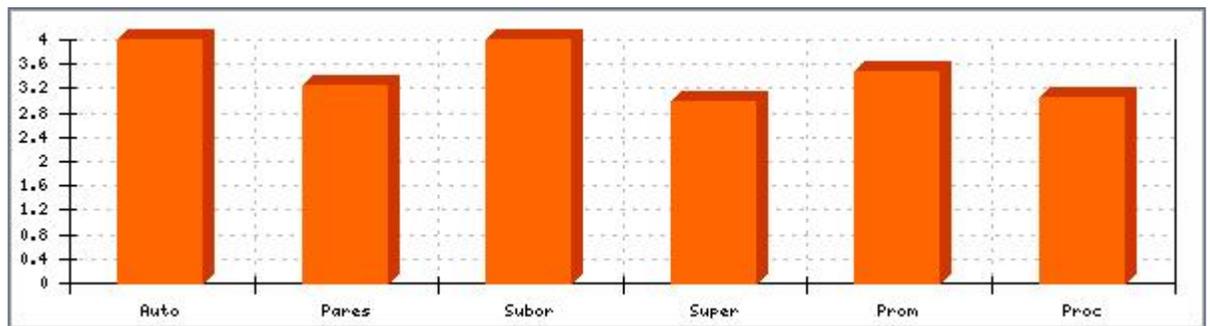
8.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.01



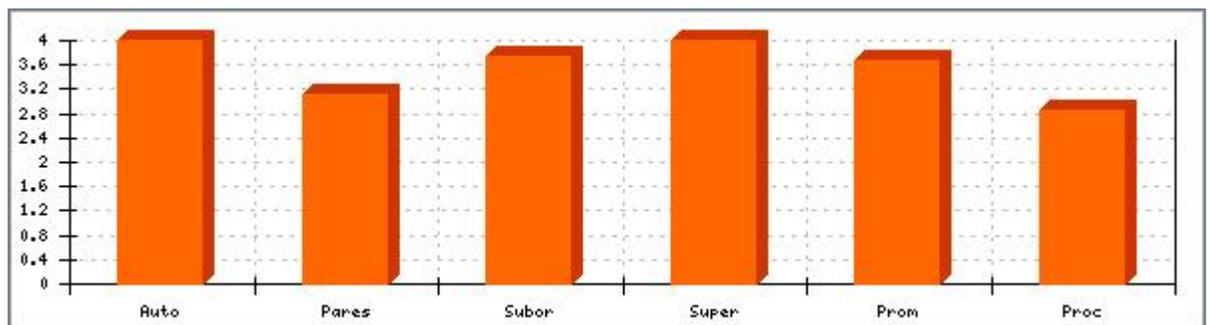
9.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.04



10.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (3.66)

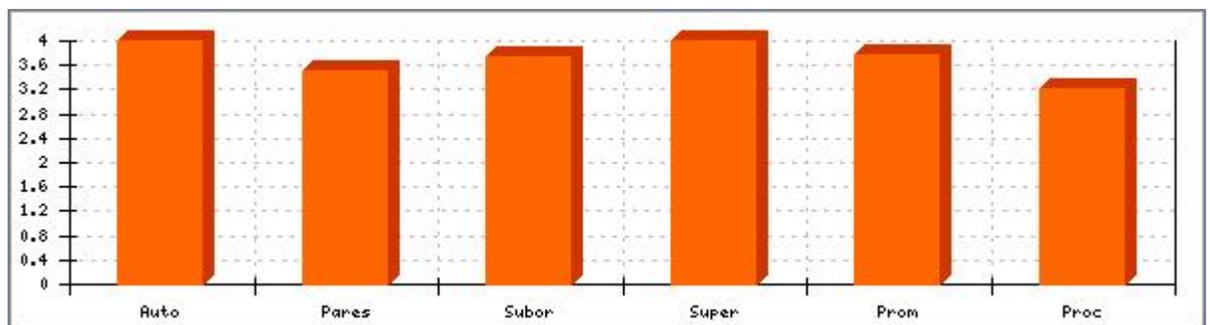
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.13
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	2.86



Credibilidad Profesional

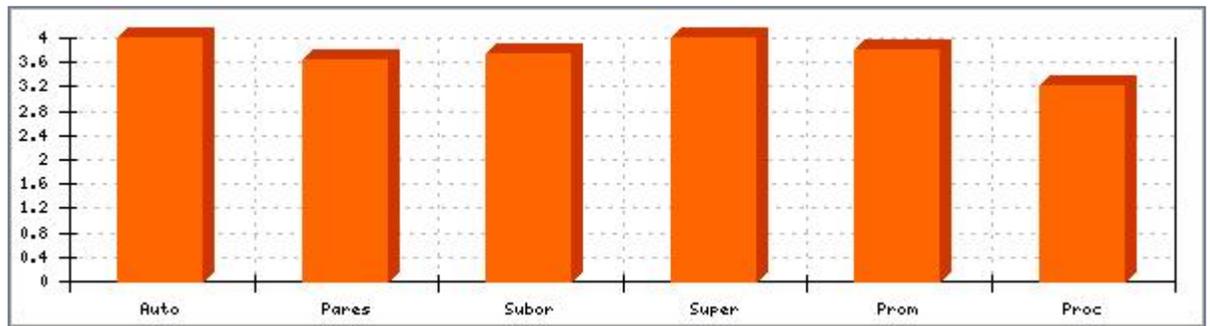
11.- Demuestra habilidad para cumplir con los requerimientos y retos de la posición, usando su experiencia profesional. (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.20



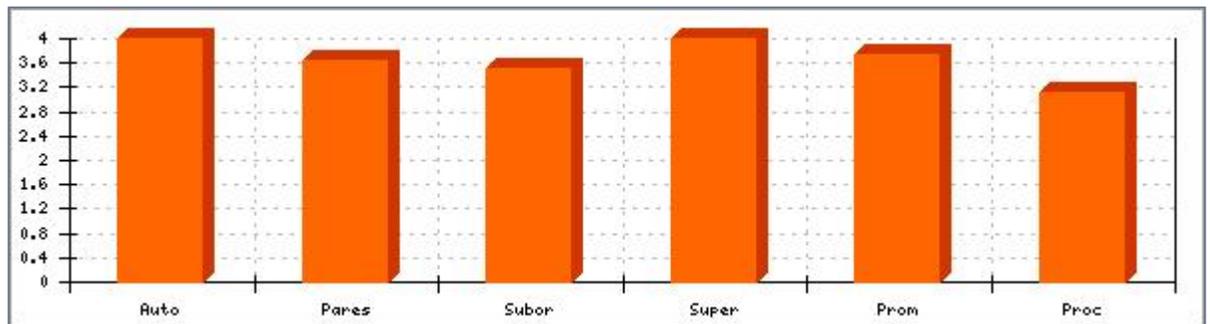
12.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.63
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.20



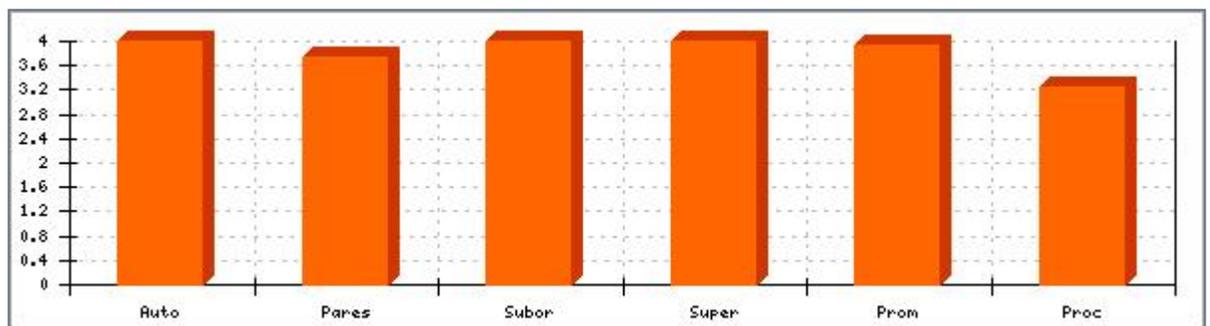
13.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.63
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.11



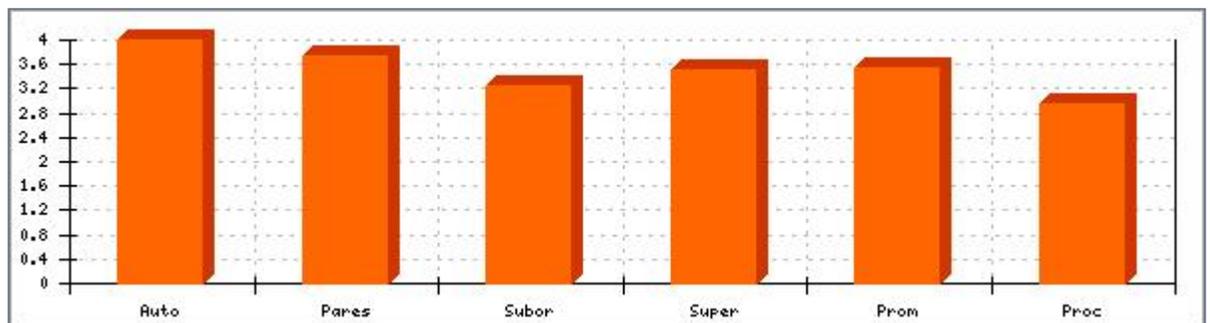
14.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.75
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.24



15.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (3.55)

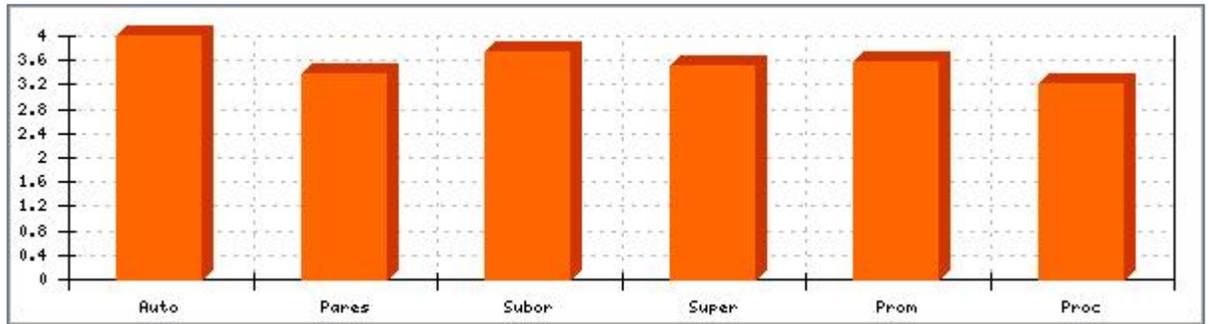
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.75
Subordinado	3.25
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	2.95



Foco en los clientes

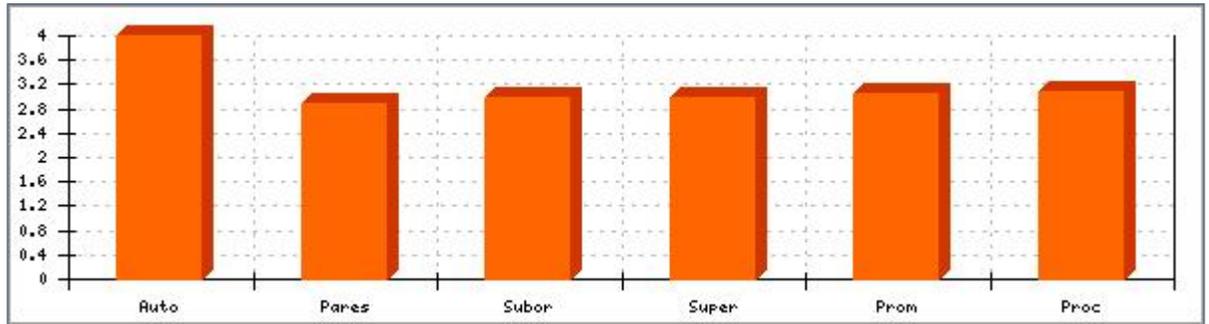
16.- Asume responsabilidades y genera iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.22



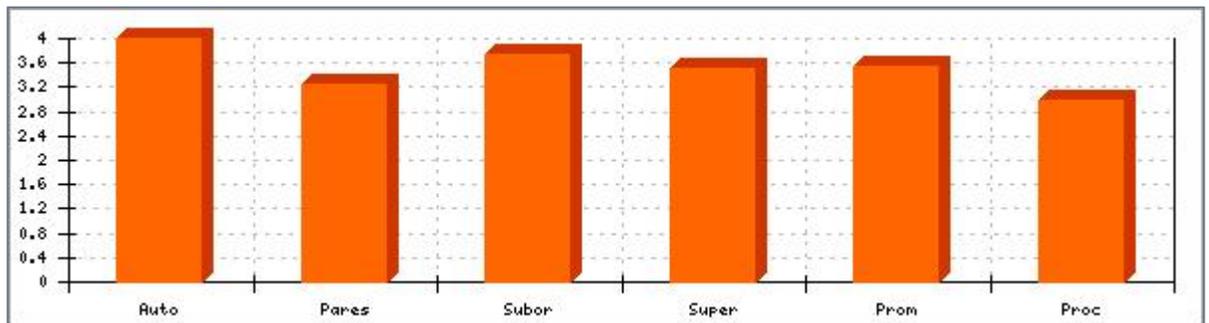
17.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionadas con los productos o servicios entregados. (3.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.88
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.06
Promedio Proceso	3.09



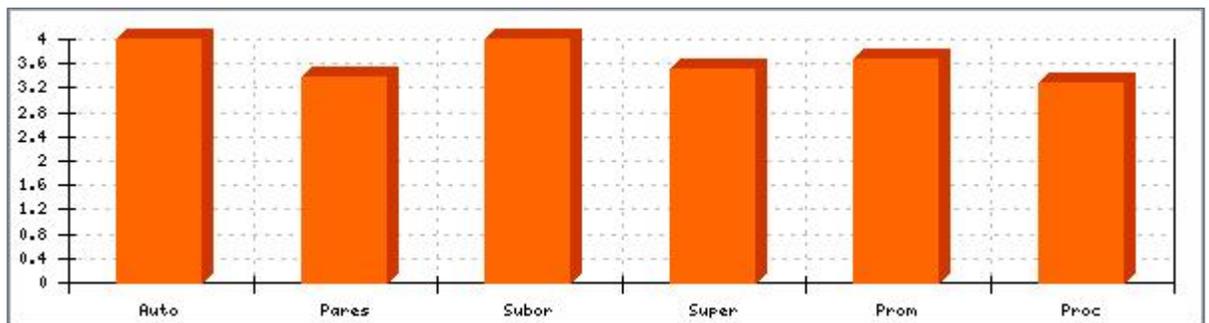
18.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.00



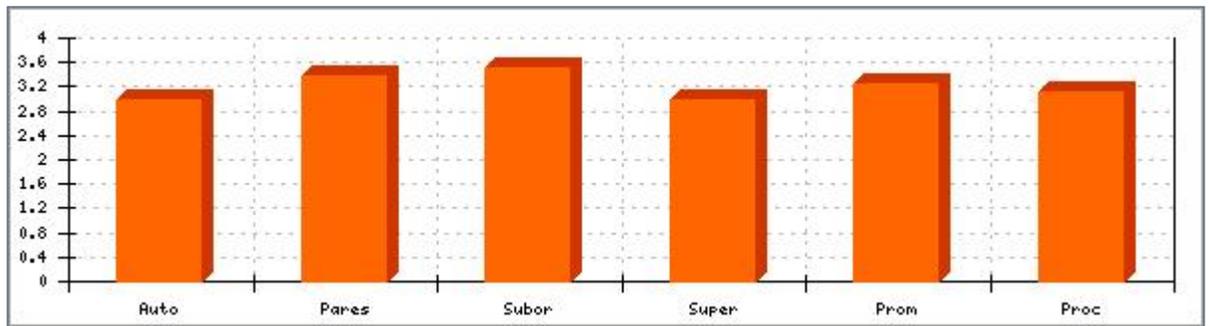
19.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.28



20.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que éstos mejoren constantemente. (3.26)

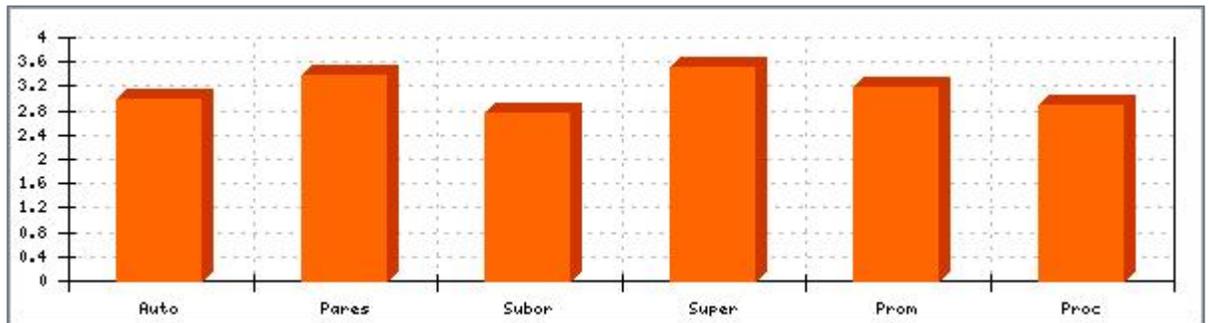
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.38
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.10



Gerencia del cambio

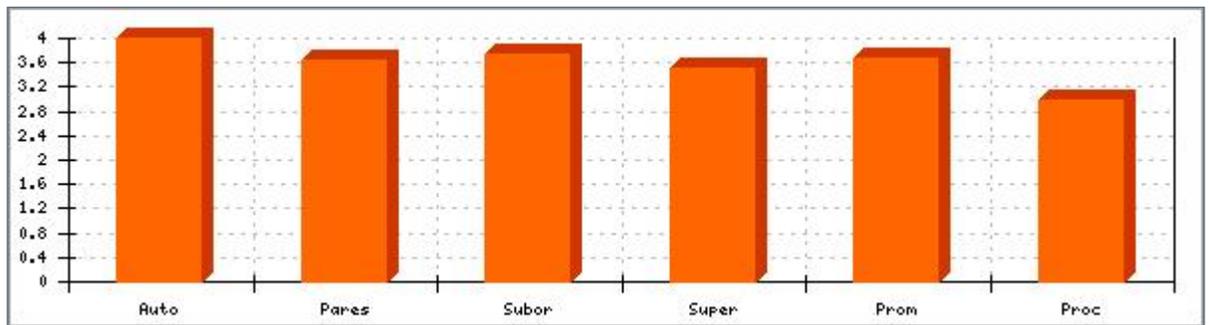
21.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (3.19)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.38
Subordinado	2.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.19
Promedio Proceso	2.90



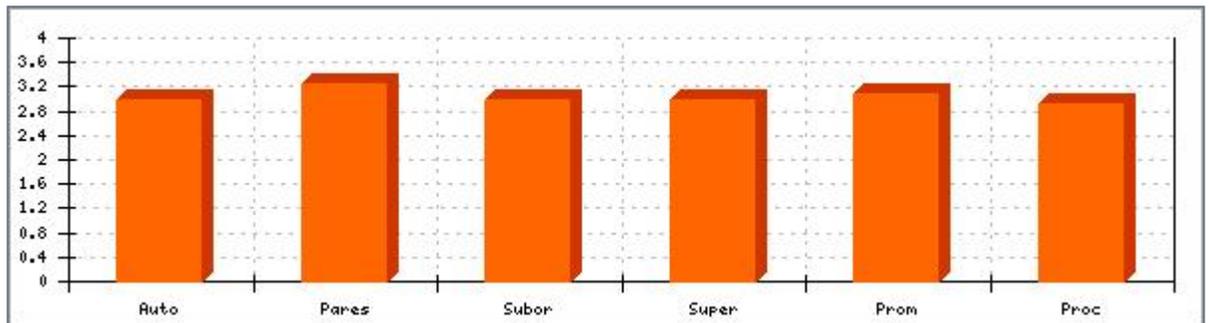
22.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva a los impactos que el cambio produce. (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.63
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	2.99



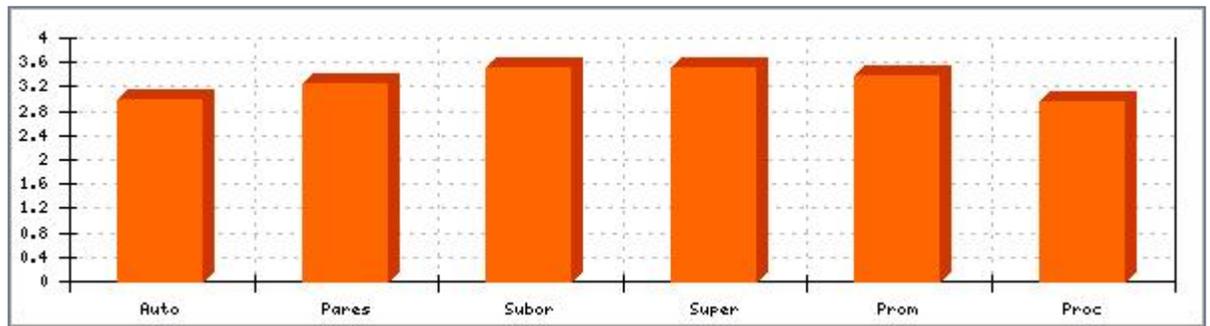
23.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.25
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	2.92



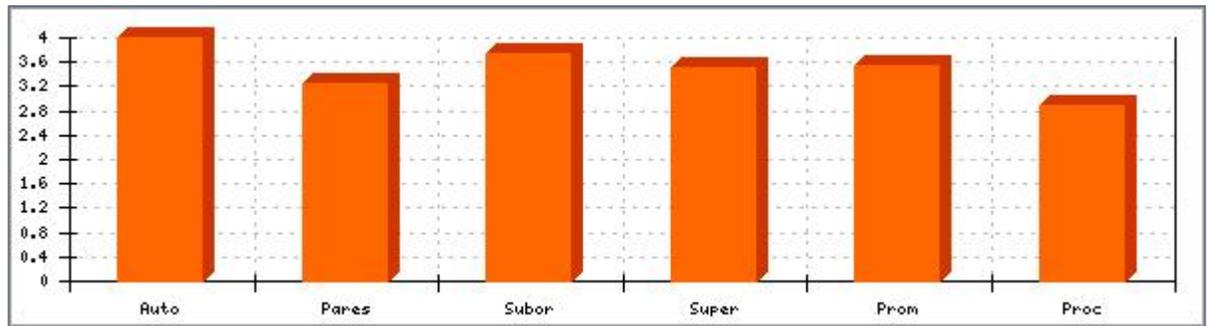
24.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.25
Subordinado	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	2.94



25.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (3.55)

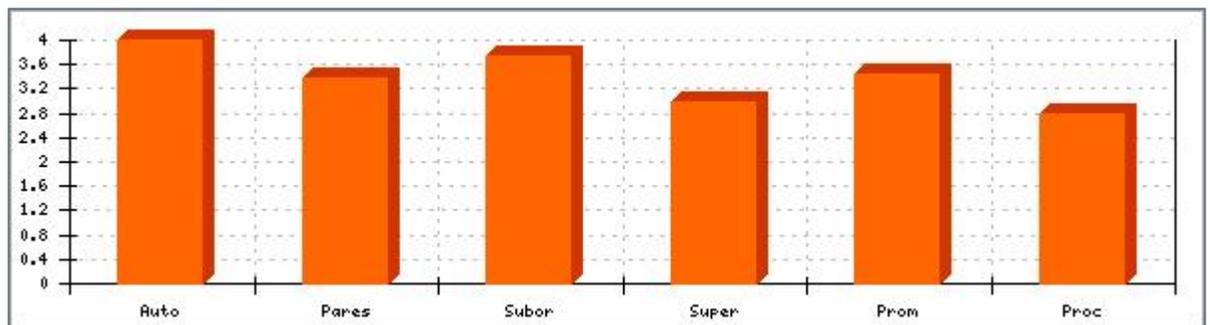
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	2.89



Guía y desarrollo de otros

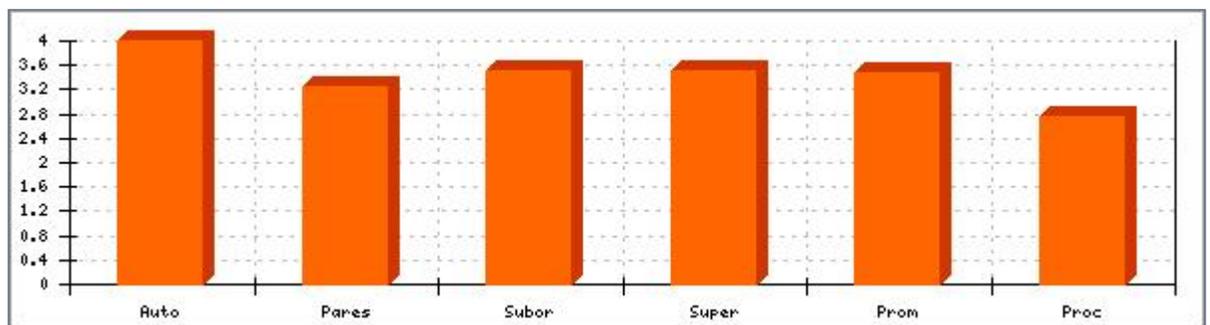
26.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (3.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	2.79



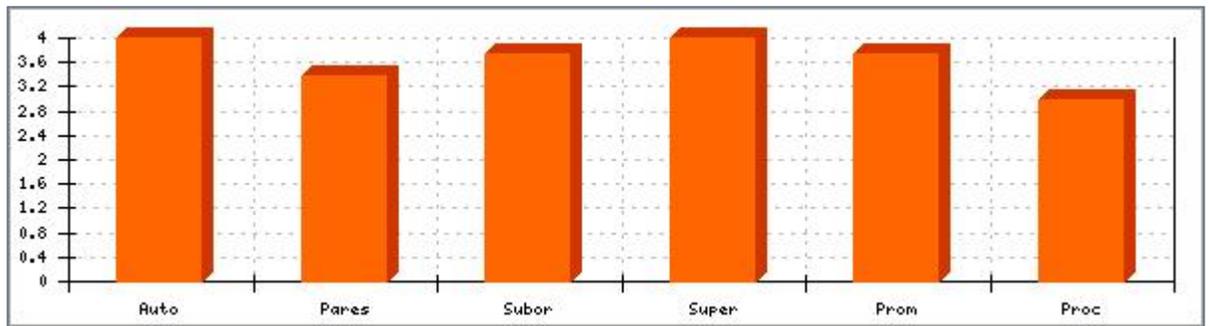
27.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	2.74



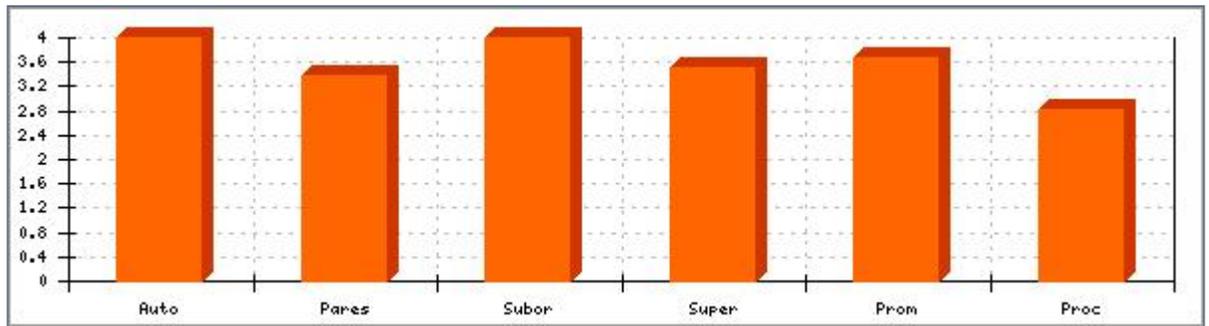
28.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás con base en el conocimiento de sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	2.98



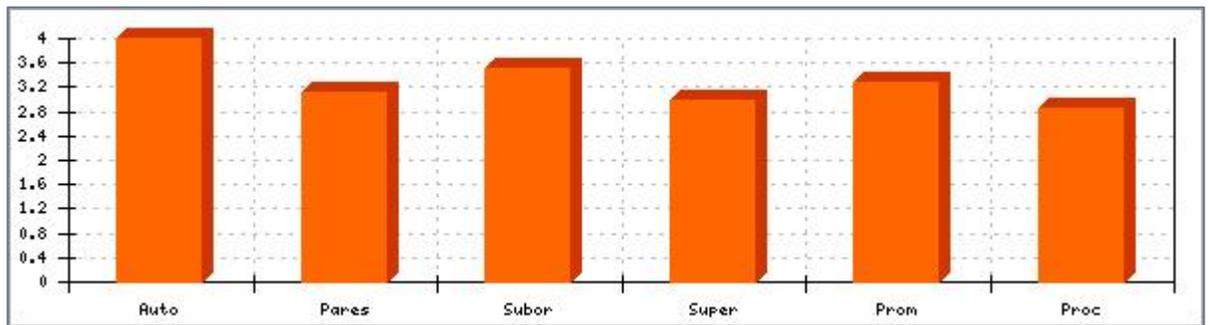
29.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	2.83



30.- Provee retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (3.29)

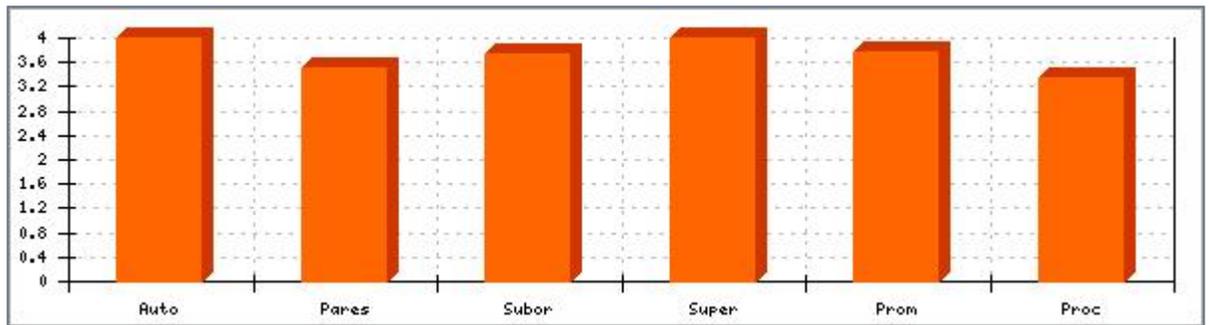
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.13
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	2.86



Integridad

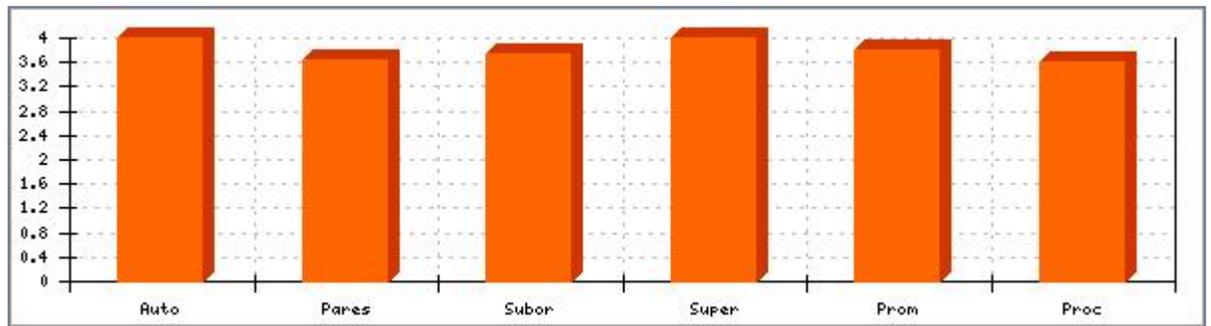
31.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.34



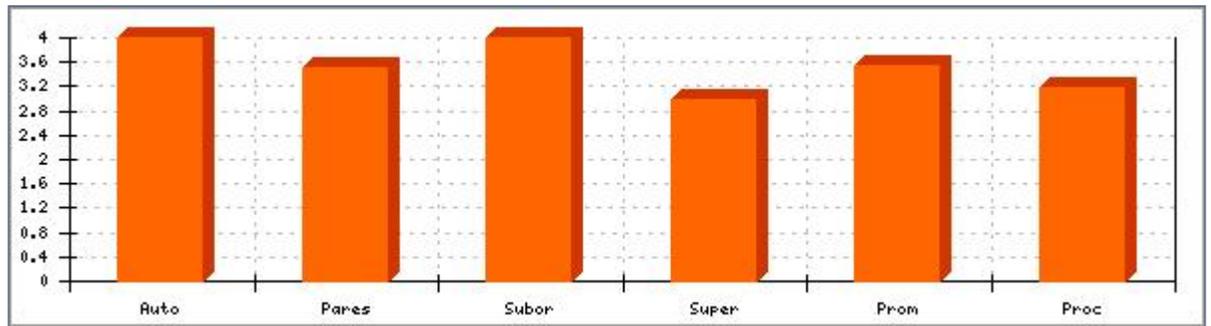
32.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.63
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.60



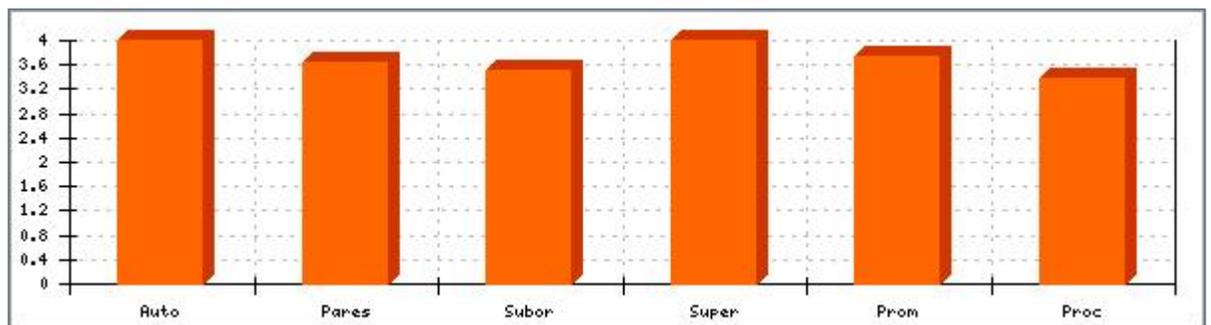
33.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.19



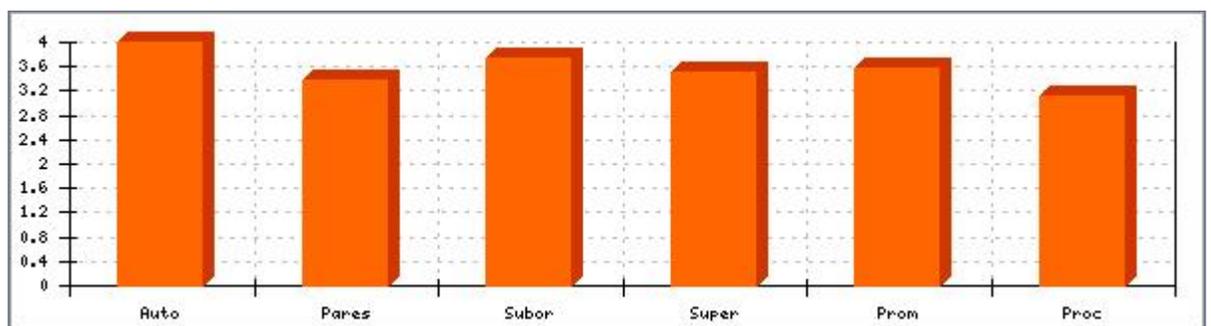
34.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellos. (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.63
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.39



35.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (3.59)

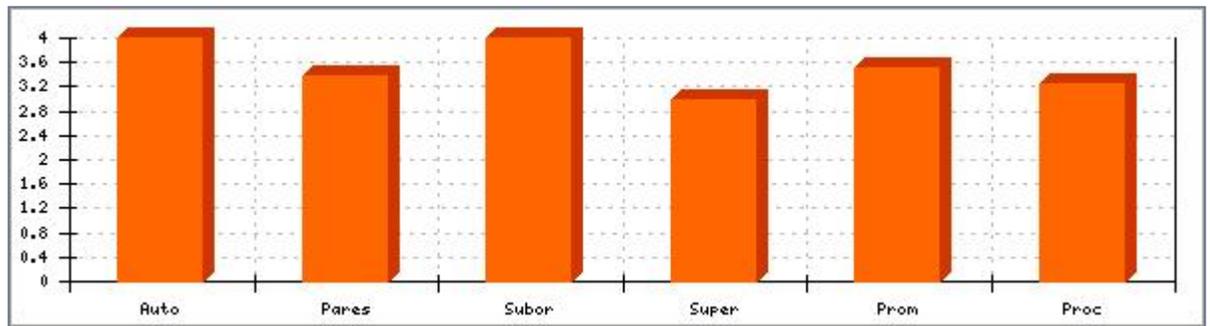
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.11



Liderazgo

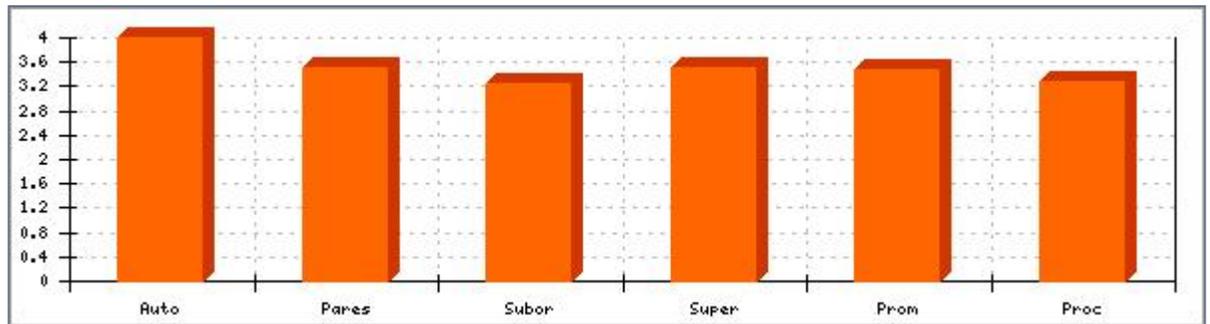
36.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades. Es seguro de sí mismo. (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.24



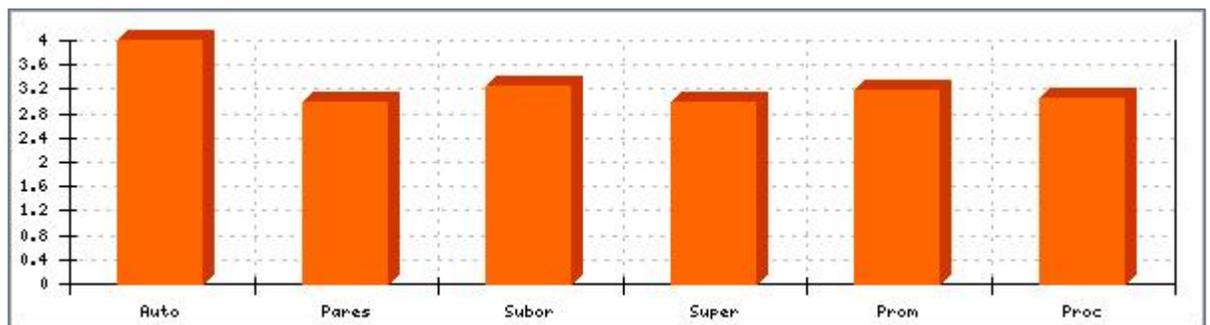
37.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.25
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.27



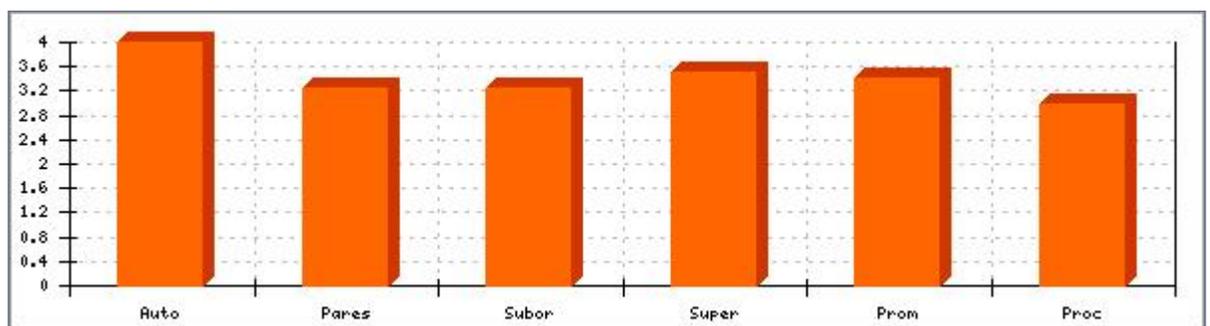
38.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.04



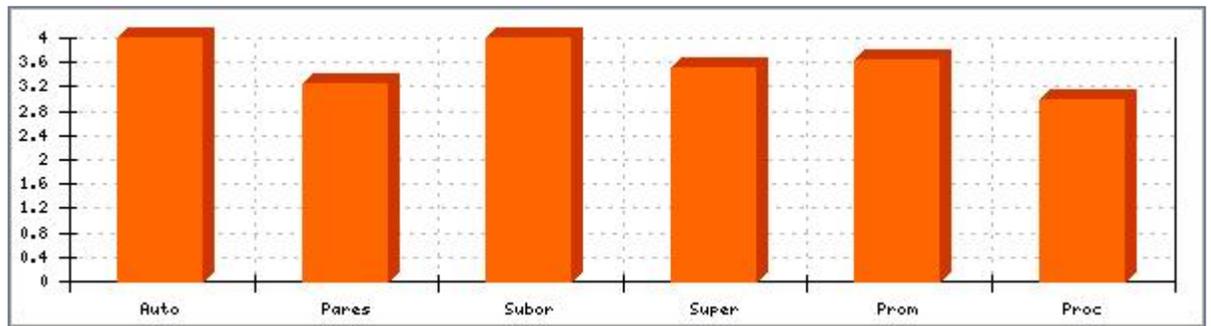
39.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas. Es innovador en las soluciones. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.25
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.00



40.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.63)

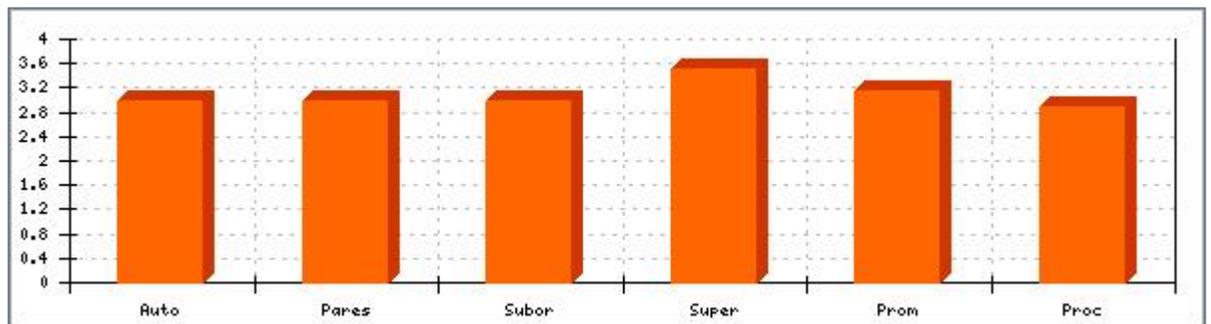
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	2.97



Organización del trabajo y generación de resultados

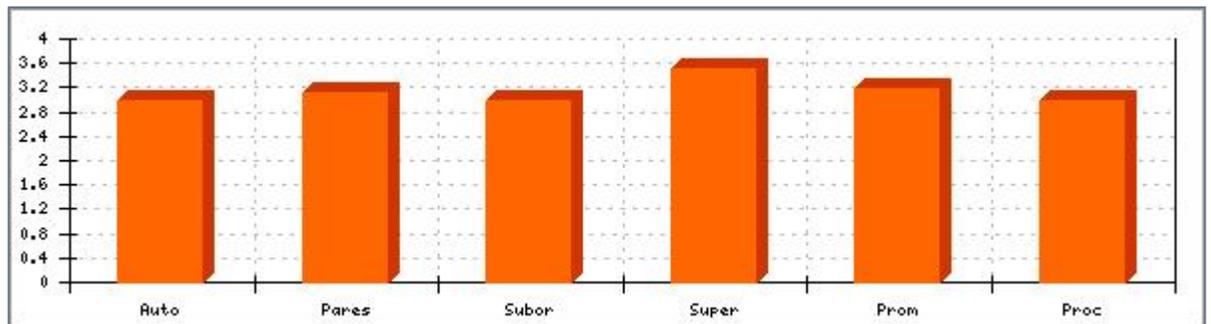
41.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.87



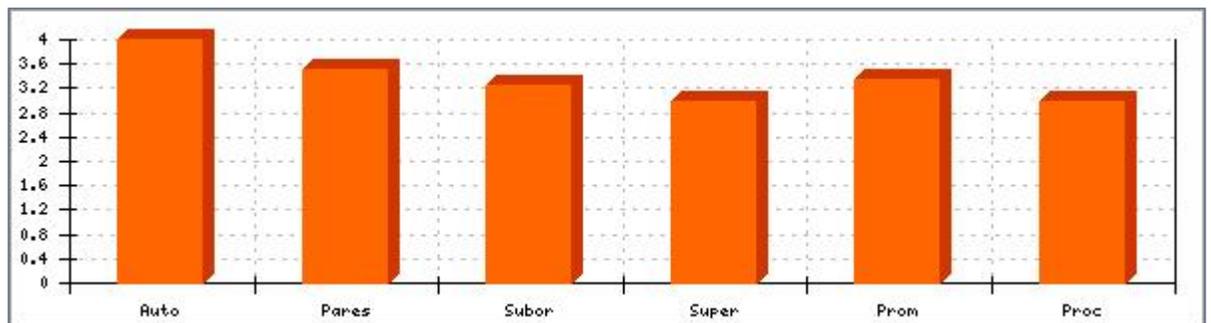
42.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (3.19)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.13
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.19
Promedio Proceso	2.98



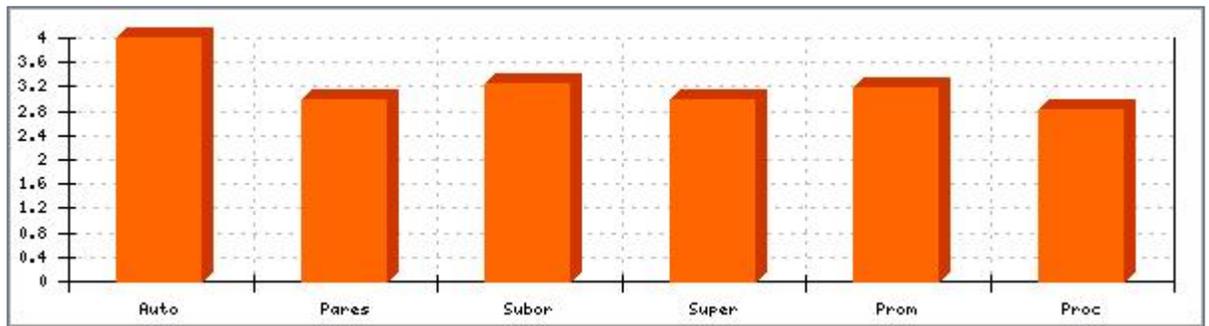
43.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.00



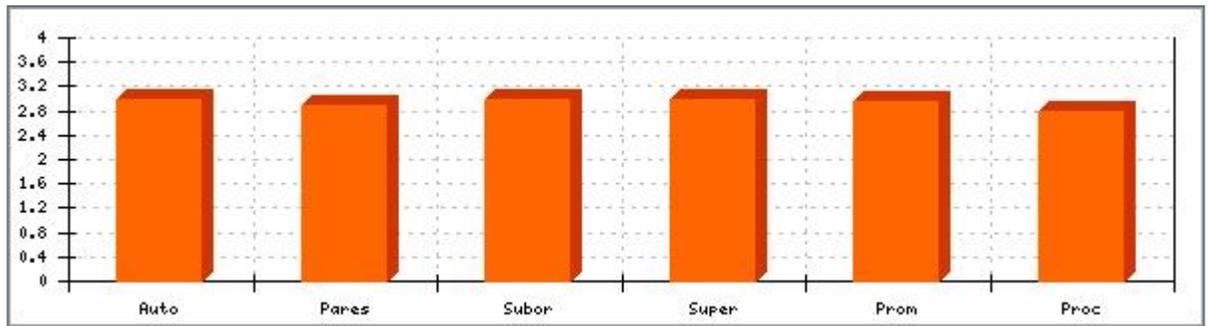
44.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	2.81



45.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo lograr resultados. (2.96)

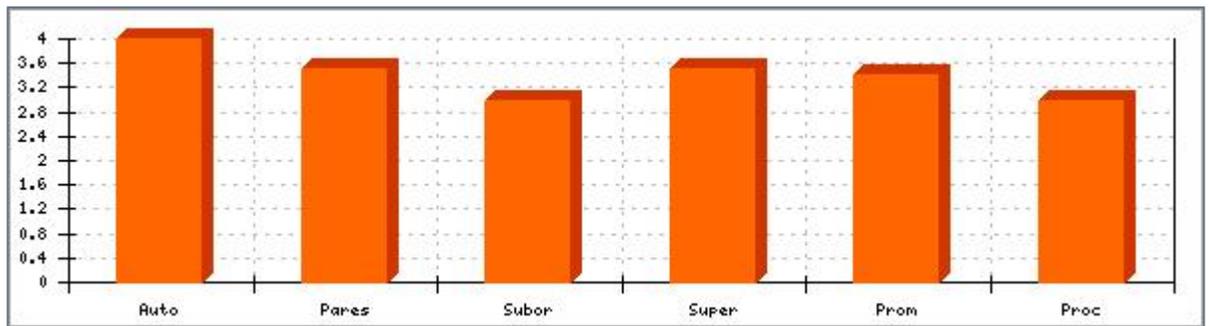
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.88
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.96
Promedio Proceso	2.78



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

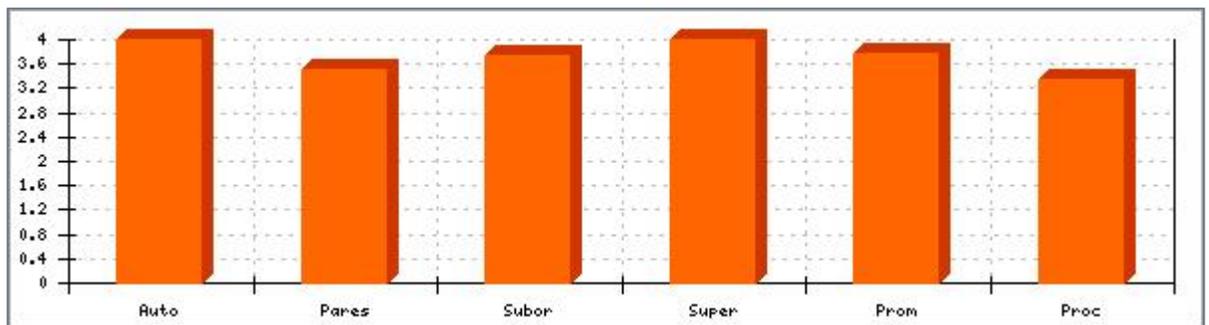
46.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.00



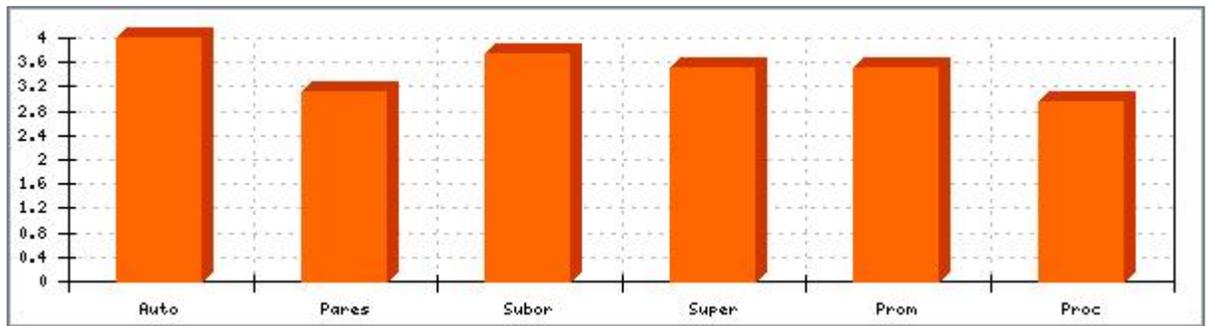
47.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.33



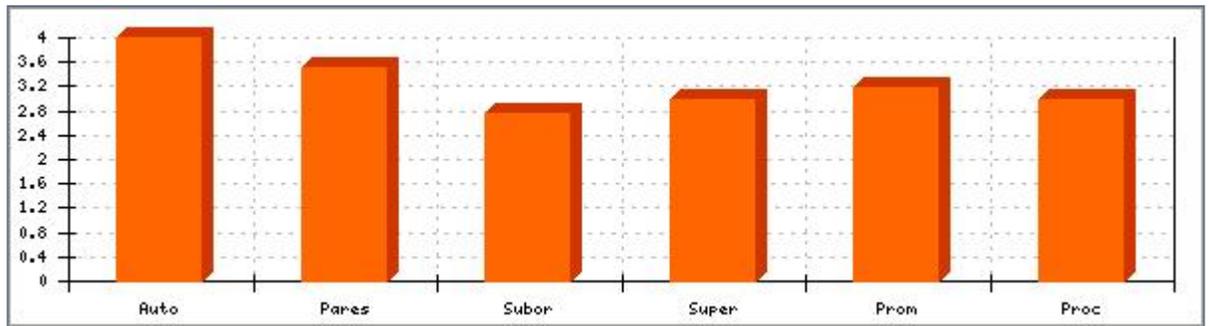
48.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.13
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	2.96



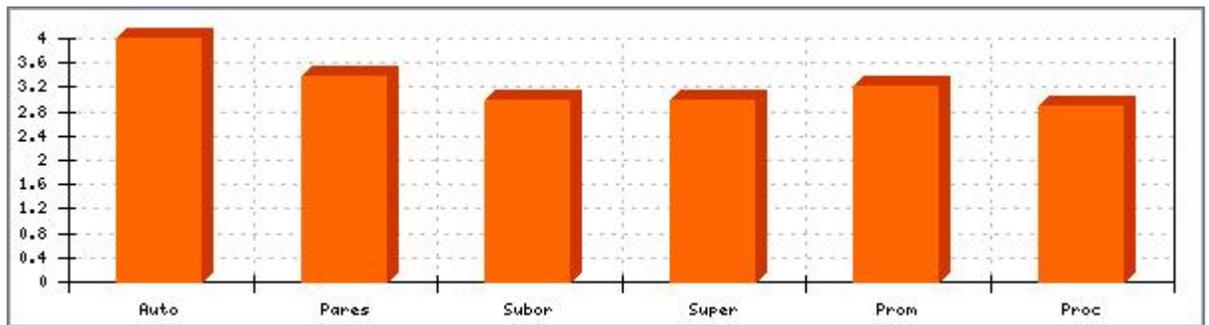
49.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	2.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.00



50.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.38
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	2.88



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(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.	97.50%
•(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	93.75%
•(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	93.75%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	93.75%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	92.50%
•(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para cumplir con los requerimientos y retos de la posición, usando su experiencia profesional.	92.50%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	92.50%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellos.	91.25%
•(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	91.25%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve la comunicación abierta y la expresión de puntos de vista diferentes.	91.25%
•(Guía y desarrollo de otros) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás con base en el conocimiento de sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	91.25%
•(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.	90.00%
•(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	88.75%
•(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	88.75%
•(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva a los impactos que el cambio produce.	88.75%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	88.75%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	87.50%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	86.25%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas con respecto del negocio.	86.25%
•(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y genera iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	86.25%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y con fiadamente.	85.00%
•(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	85.00%
•(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	85.00%
•(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	85.00%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades. Es seguro de sí mismo.	83.75%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	83.75%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	83.75%
•(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.	83.75%
•(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	82.50%
•(Guía y desarrollo de otros) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	82.50%

•(Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	82.50%
•(Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	81.25%
•(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas. Es innovador en las soluciones.	80.00%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	80.00%
•(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	79.17%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	78.75%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	77.50%
•(Guía y desarrollo de otros) Provee retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	76.25%
•(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que éstos mejoren constantemente.	75.42%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	73.75%
•(Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	72.92%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva.	72.92%
•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	72.50%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	72.50%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	72.50%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	71.67%
•(Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	69.17%
•(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionadas con los productos o servicios entregados.	68.75%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	67.92%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo lograr resultados.	65.42%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

