

## Datos Personales

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| No. Identificación :  | 1719842757                 |
| Nombres :             | ALFONSO                    |
| Apellidos :           | ALVAREZ NARANJO            |
| Dirección :           |                            |
| Teléfono :            |                            |
| Celular :             |                            |
| Género :              | --                         |
| Estado Civil :        | --                         |
| Agencia :             | LACTEOS                    |
| Departamento :        | OPERACIONES GANADERAS      |
| Cargo :               | GERENTE DE OPERACIONES     |
| Nivel Jerárquico :    | TACTICO                    |
| Jefe Inmediato :      | PABLO ANDRES CHANG NIEMANN |
| Área de Estudio :     | GENERAL                    |
| Escolaridad :         | GENERAL                    |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                 |

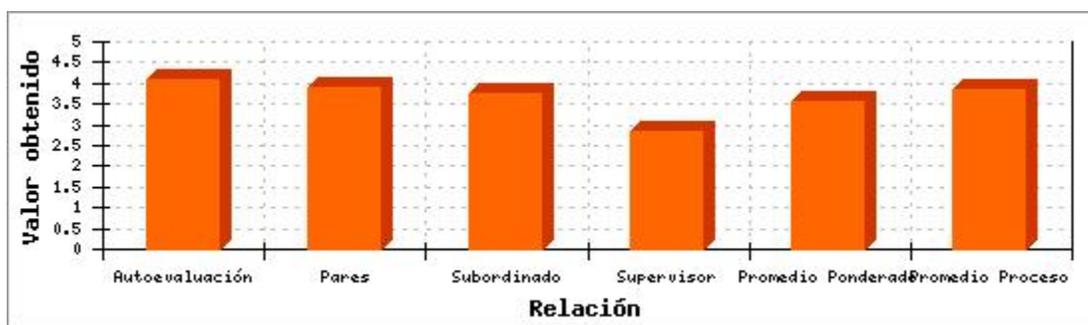
#### Peso de las Evaluaciones:

| Relación       | Peso   | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|--------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 20.00% | 1           | 1           |
| Pares          | 20.00% | 2           | 2           |
| Subordinado    | 30.00% | 5           | 5           |
| Supervisor     | 30.00% | 1           | 1           |

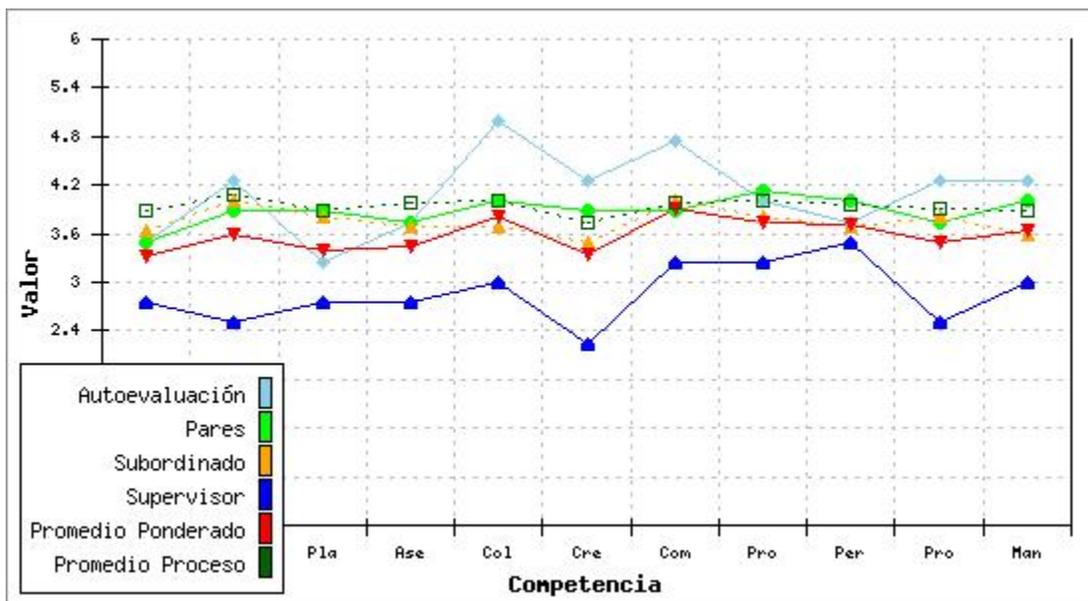
## Resumen General

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 4.09           |
| Pares              | 3.88           |
| Subordinado        | 3.75           |
| Supervisor         | 2.86           |
| Promedio Ponderado | 3.58           |
| Promedio Proceso   | 3.83           |



| Competencia                    | Valor Autoevaluación | Valor Pares | Valor Subordinado | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|--------------------------------|----------------------|-------------|-------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Enfoque en el cliente        | 3.50                 | 3.50        | 3.65              | 2.75             | 3.32                     | 3.88                   |
| 2 Orientado a la acción        | 4.25                 | 3.88        | 4.00              | 2.50             | 3.58                     | 4.08                   |
| 3 Planifica y alinea           | 3.25                 | 3.88        | 3.80              | 2.75             | 3.39                     | 3.89                   |
| 4 Asegura responsabilidad      | 3.75                 | 3.75        | 3.70              | 2.75             | 3.44                     | 3.99                   |
| 5 Colabora                     | 5.00                 | 4.00        | 3.70              | 3.00             | 3.81                     | 4.00                   |
| 6 Crea redes interpersonales   | 4.25                 | 3.88        | 3.50              | 2.25             | 3.35                     | 3.73                   |
| 7 Comunica efectivamente       | 4.75                 | 3.88        | 4.00              | 3.25             | 3.90                     | 3.99                   |
| 8 Promueve el compromiso       | 4.00                 | 4.13        | 3.80              | 3.25             | 3.74                     | 4.01                   |
| 9 Persuade                     | 3.75                 | 4.00        | 3.70              | 3.50             | 3.71                     | 3.97                   |
| 10 Promueve visión y propósito | 4.25                 | 3.75        | 3.80              | 2.50             | 3.49                     | 3.90                   |
| 11 Maneja la ambigüedad        | 4.25                 | 4.00        | 3.60              | 3.00             | 3.63                     | 3.88                   |



## Análisis por Competencia

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

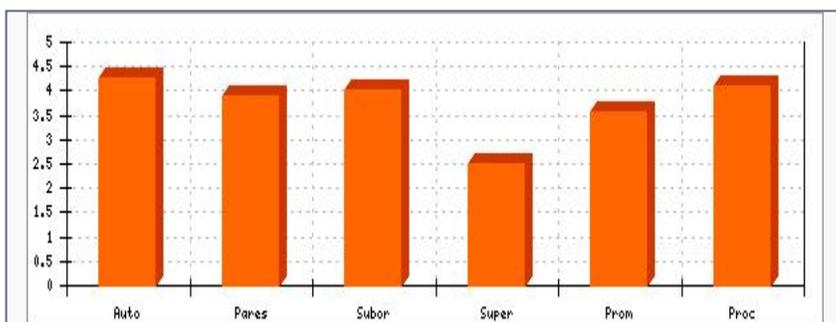
#### Enfoque en el cliente (3.32)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.50  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.65  |
| Supervisor         | 2.75  |
| Promedio Ponderado | 3.32  |
| Promedio Proceso   | 3.88  |



#### Orientado a la acción (3.58)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.25  |
| Pares              | 3.88  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 2.50  |
| Promedio Ponderado | 3.58  |
| Promedio Proceso   | 4.08  |



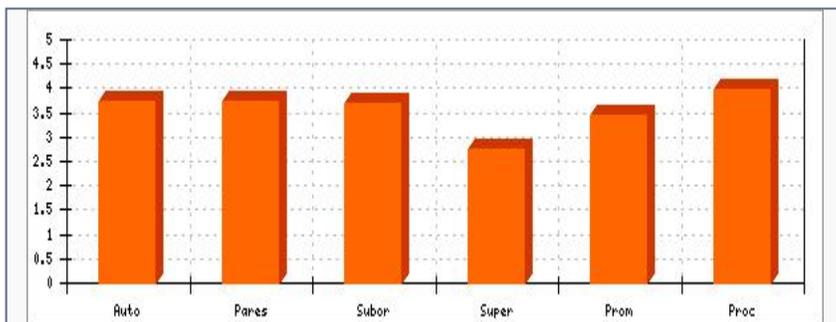
#### Planifica y alinea (3.39)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.25  |
| Pares              | 3.88  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.75  |
| Promedio Ponderado | 3.39  |
| Promedio Proceso   | 3.89  |



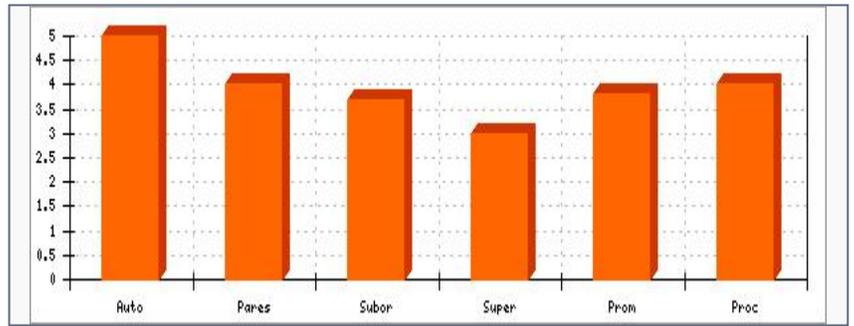
#### Asegura responsabilidad (3.44)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.75  |
| Pares              | 3.75  |
| Subordinado        | 3.70  |
| Supervisor         | 2.75  |
| Promedio Ponderado | 3.44  |
| Promedio Proceso   | 3.99  |



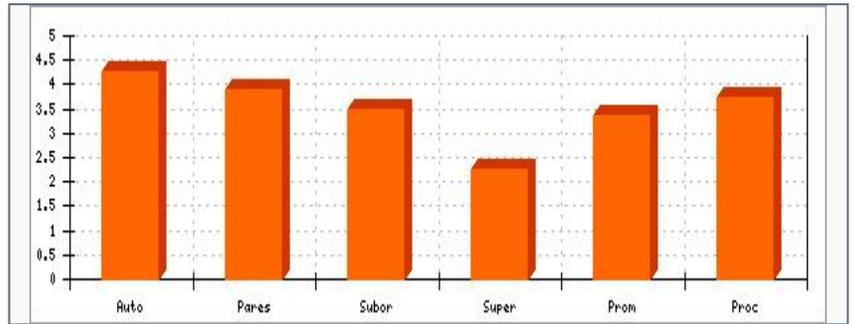
#### Colabora (3.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.70  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.81  |
| Promedio Proceso   | 4.00  |



### Crea redes interpersonales (3.35)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.25  |
| Pares              | 3.88  |
| Subordinado        | 3.50  |
| Supervisor         | 2.25  |
| Promedio Ponderado | 3.35  |
| Promedio Proceso   | 3.73  |



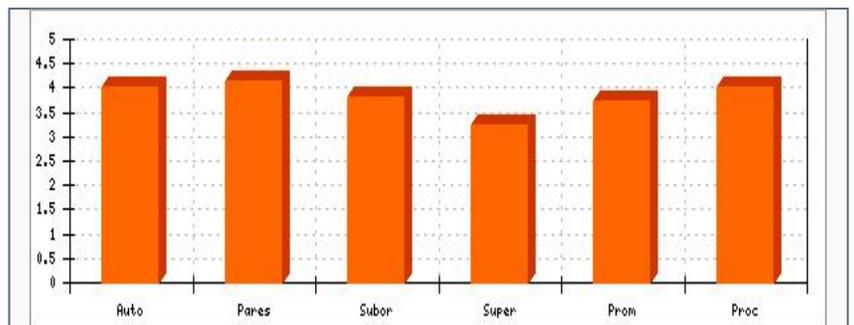
### Comunica efectivamente (3.90)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.75  |
| Pares              | 3.88  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.25  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 3.99  |



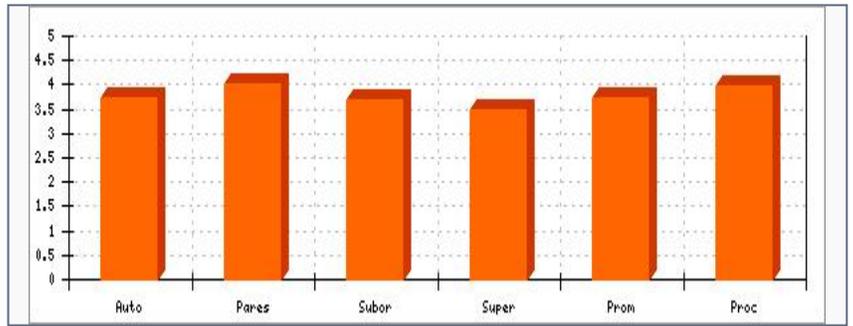
### Promueve el compromiso (3.74)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.13  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.25  |
| Promedio Ponderado | 3.74  |
| Promedio Proceso   | 4.01  |



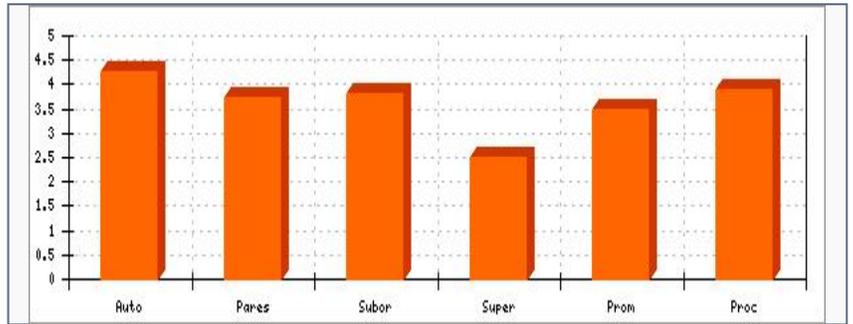
### Persuade (3.71)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.75  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.70  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.71  |
| Promedio Proceso   | 3.97  |



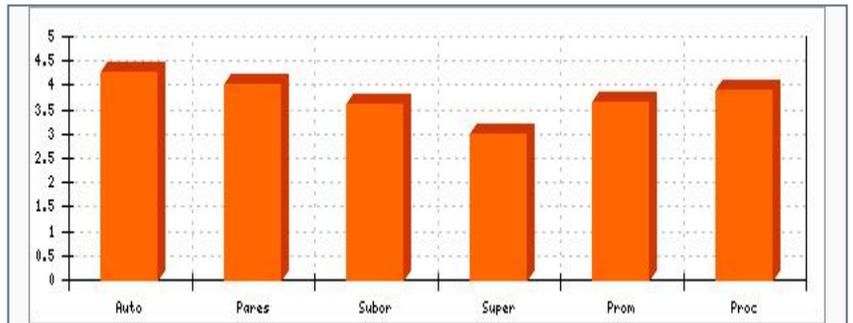
### Promueve visión y propósito (3.49)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.25  |
| Pares              | 3.75  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.50  |
| Promedio Ponderado | 3.49  |
| Promedio Proceso   | 3.90  |



### Maneja la ambigüedad (3.63)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.25  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.63  |
| Promedio Proceso   | 3.88  |



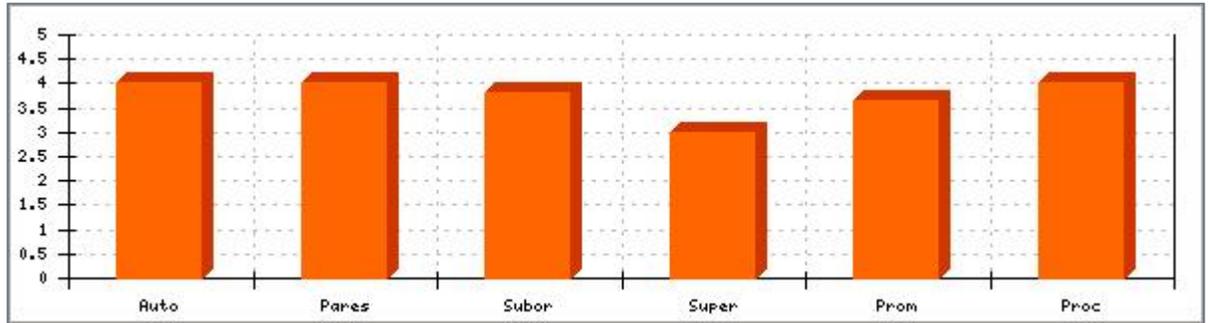
## Análisis por Pregunta

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### Enfoque en el cliente

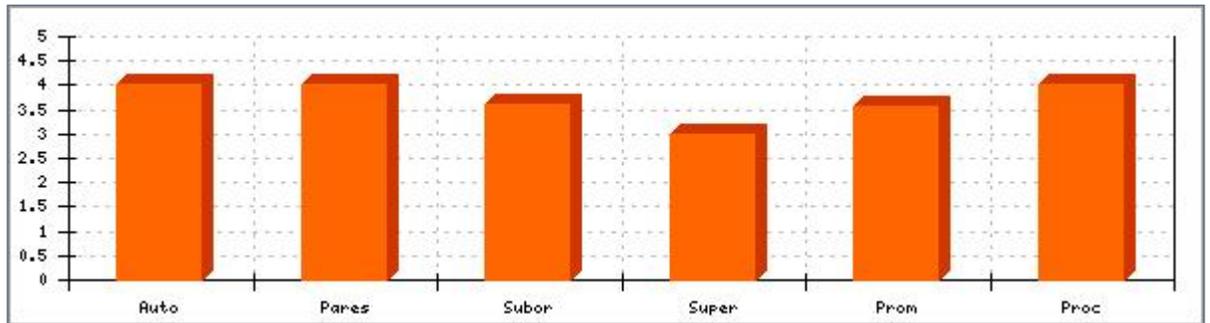
1.- Aborda las diferencias en la capacidad del grupo de trabajo para cumplir las necesidades que surgen de los clientes. (3.64)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.64  |
| Promedio Proceso   | 4.02  |



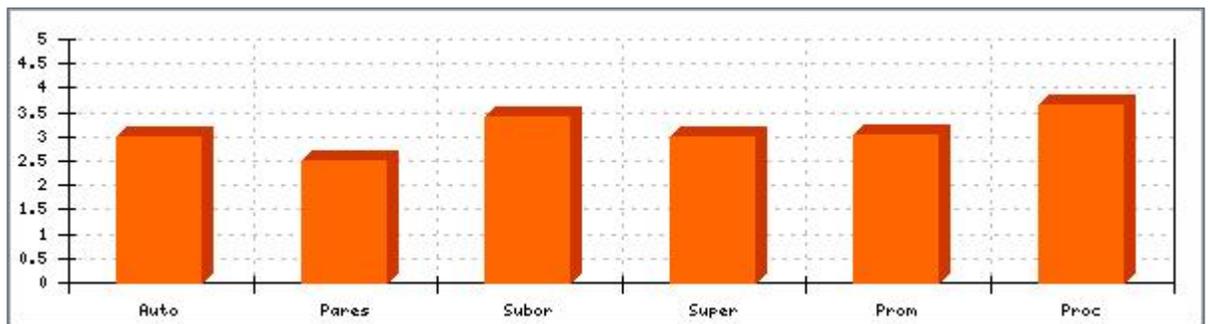
2.- Reúne las opiniones de satisfacción de los clientes en nombre del equipo. (3.58)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.58  |
| Promedio Proceso   | 4.00  |



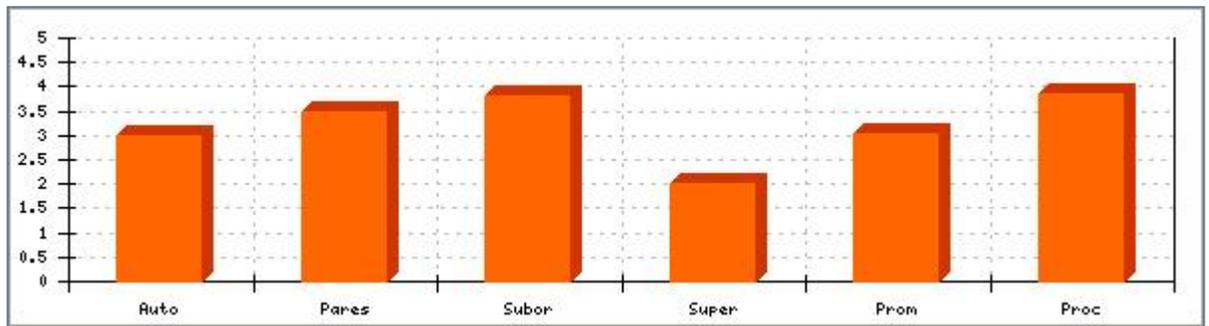
3.- Responsabiliza a los demás para satisfacer las necesidades de los clientes. (3.02)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.50  |
| Subordinado        | 3.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.02  |
| Promedio Proceso   | 3.64  |



4.- Alinea los procesos de negocios para adaptarlos a los de los clientes. (3.04)

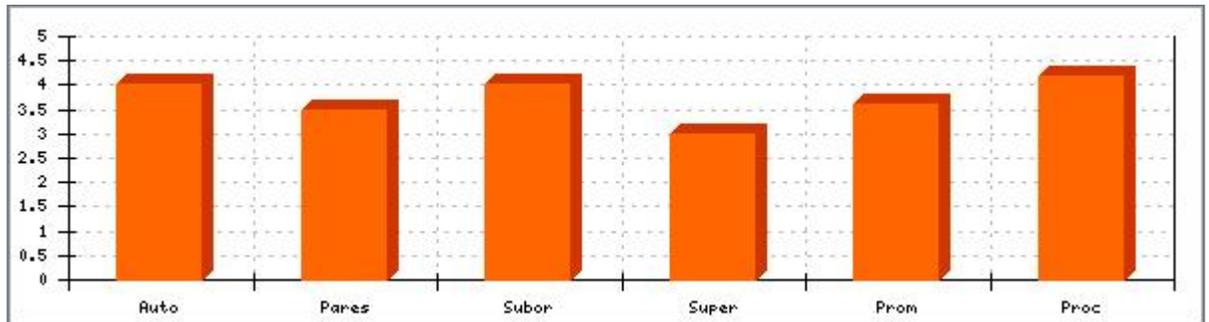
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.04  |
| Promedio Proceso   | 3.85  |



## Orientado a la acción

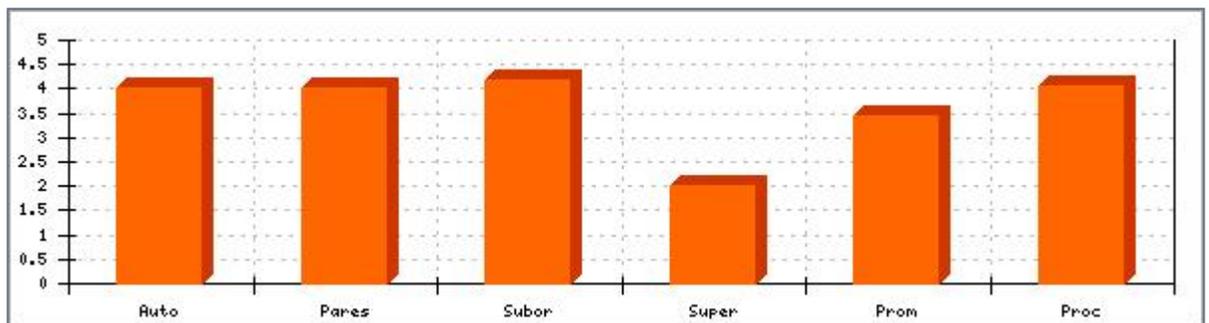
### 5.- Impulsa a los demás a actuar a tiempo. (3.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.60  |
| Promedio Proceso   | 4.16  |



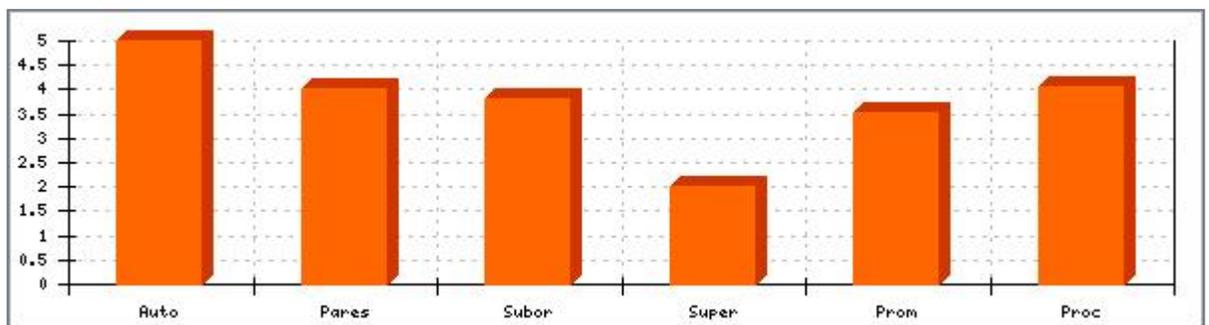
### 6.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades que benefician el negocio. (3.46)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.20  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.46  |
| Promedio Proceso   | 4.07  |



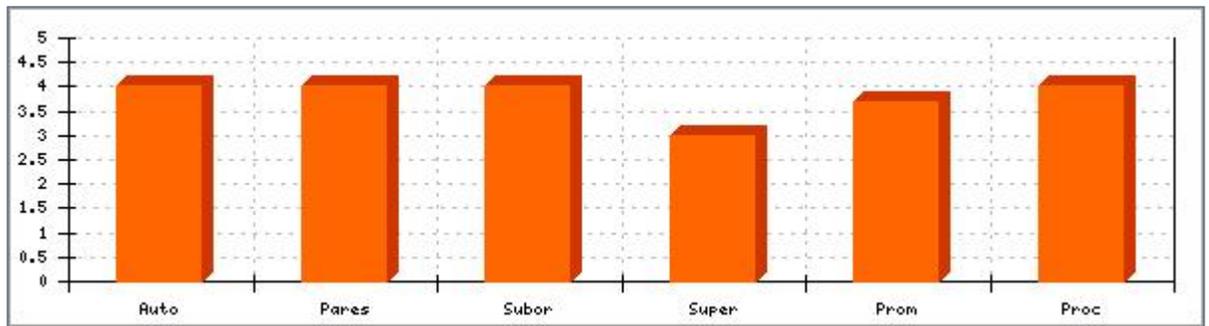
### 7.- Infunde una actitud dinámica en los demás. (3.54)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.54  |
| Promedio Proceso   | 4.06  |



### 8.- Impulsa al equipo o a los demás a actuar ante nuevos desafíos. (3.70)

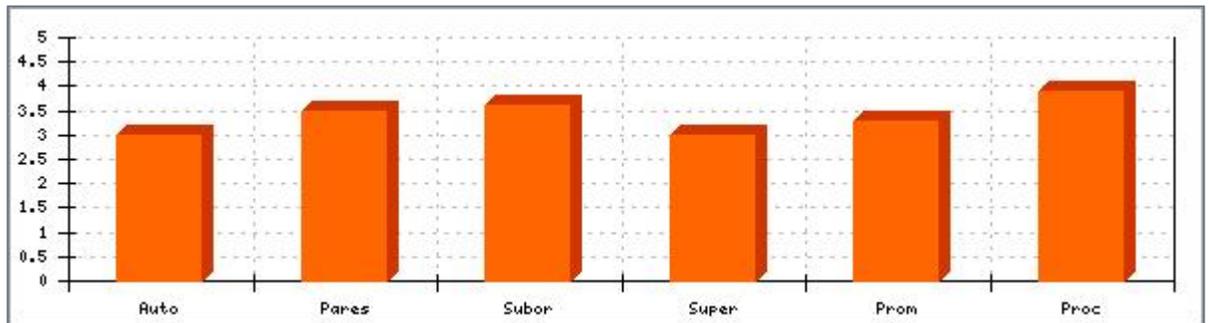
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 4.03  |



## Planifica y alinea

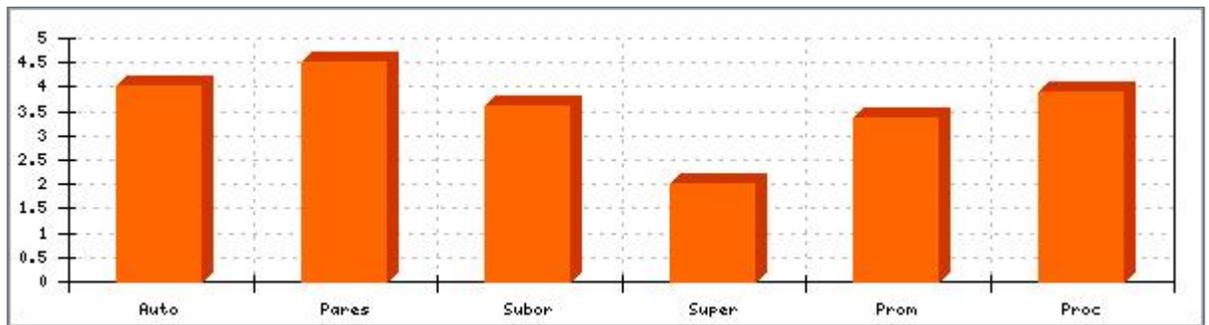
9.- Aborda los riesgos y las contingencias como parte del proceso de planificación. (3.28)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.28  |
| Promedio Proceso   | 3.89  |



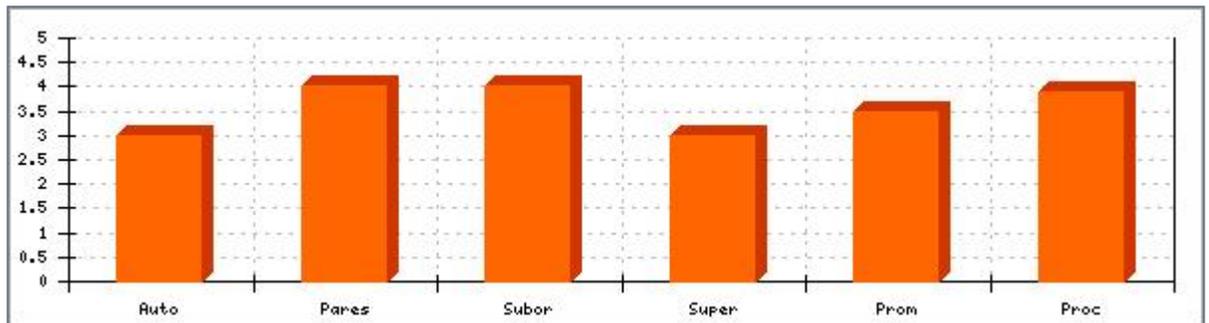
10.- Encuentra el equilibrio correcto entre ceñirse a los planes y adaptarlos al cambio de condiciones. (3.38)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.50  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.38  |
| Promedio Proceso   | 3.89  |



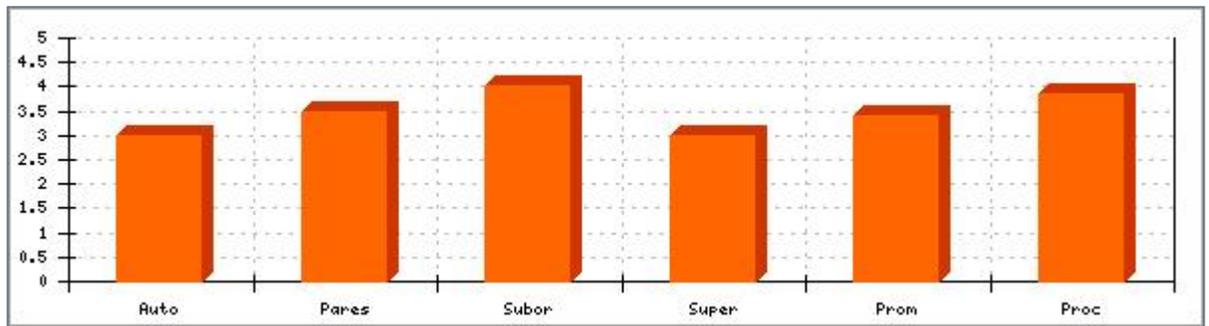
11.- Se asegura de que los planes y las prioridades del equipo estén alineados y coordinados en las diferentes áreas de la organización. (3.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.50  |
| Promedio Proceso   | 3.89  |



12.- Planifica con anticipación para asegurarse de que los recursos críticos estén preparados para las prioridades organizacionales. (3.40)

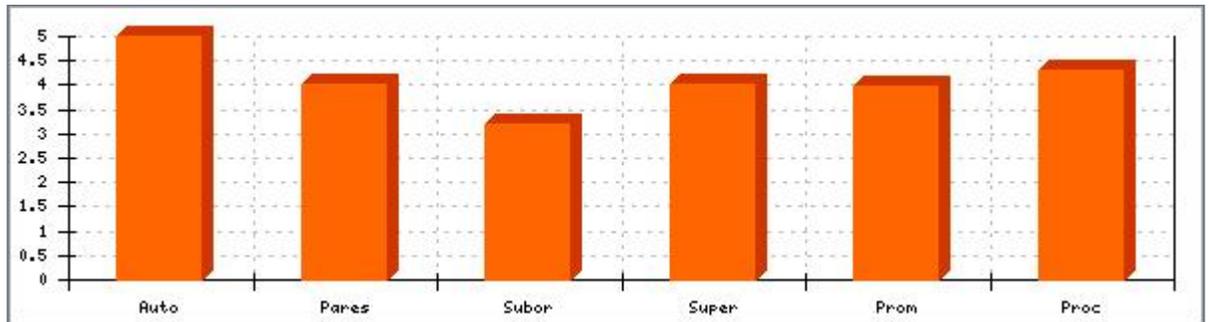
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.40  |
| Promedio Proceso   | 3.85  |



## Asegura responsabilidad

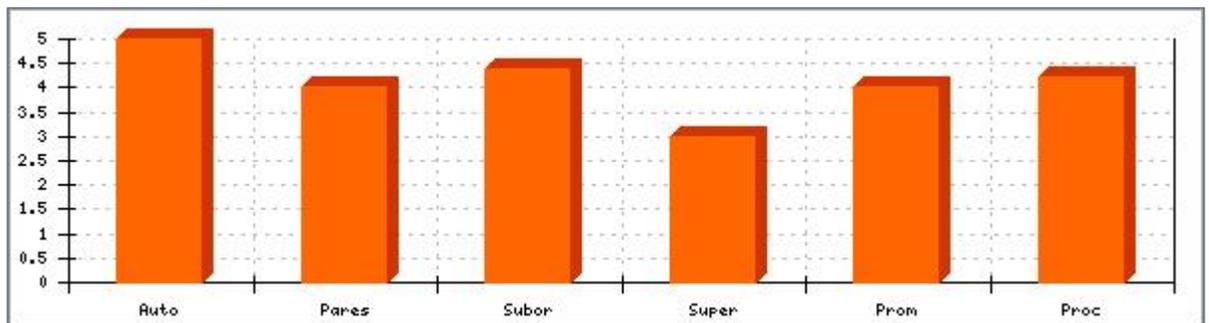
13.- Acepta la responsabilidad por los éxitos y fracasos de su propio trabajo y del trabajo del equipo. (3.96)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.96  |
| Promedio Proceso   | 4.29  |



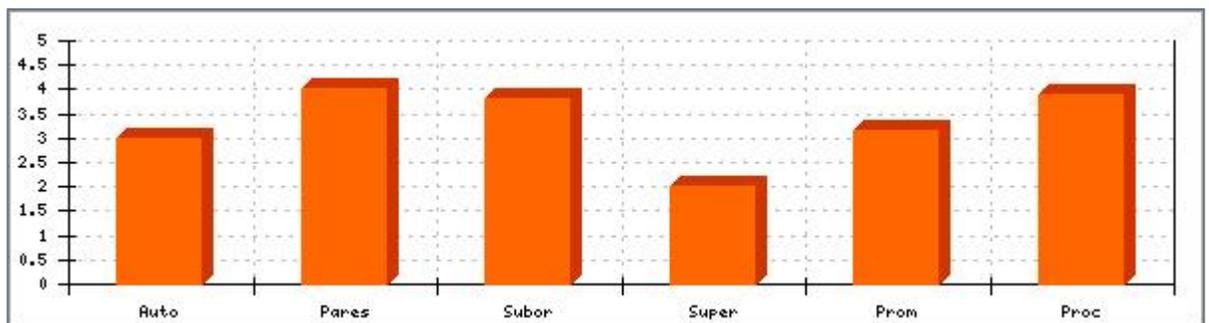
14.- Se hace responsable y responsabiliza al equipo por los resultados (por ejemplo, alcanzar los objetivos y cumplir con las políticas y los procedimientos). (4.02)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 4.02  |
| Promedio Proceso   | 4.22  |



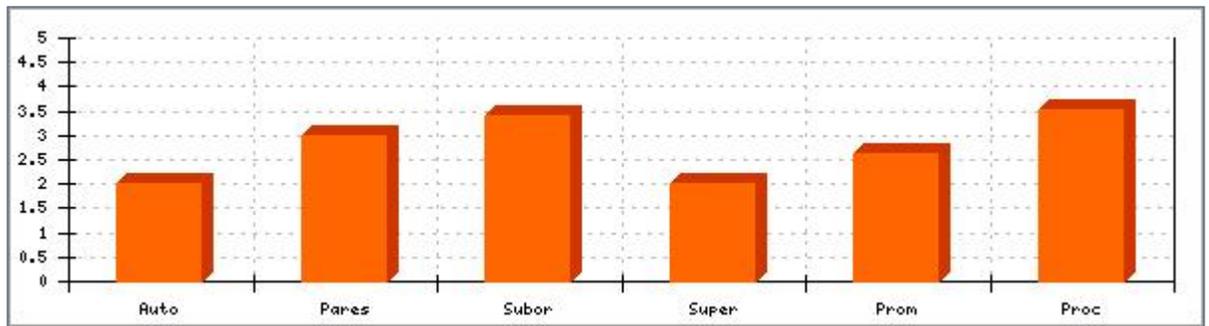
15.- Supervisa las métricas y los hitos para documentar el progreso en función de las expectativas y responsabilidades. (3.14)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.14  |
| Promedio Proceso   | 3.88  |



16.- Diseña procesos de retroalimentación dentro del trabajo. (2.62)

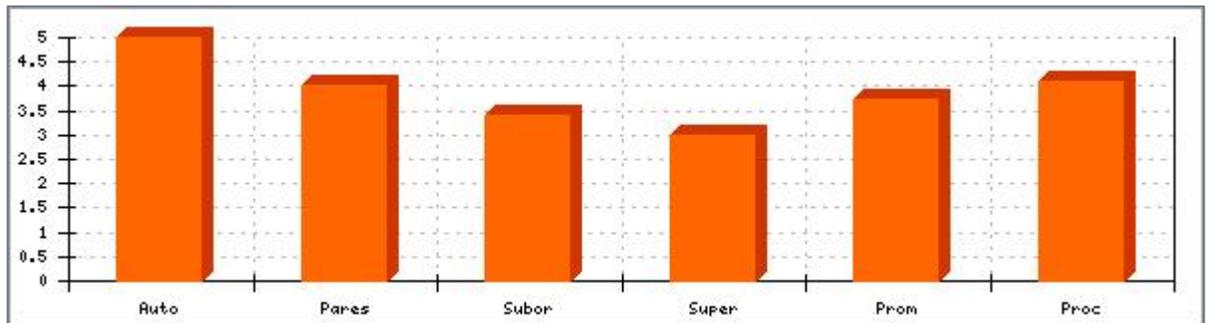
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Subordinado        | 3.40  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.62  |
| Promedio Proceso   | 3.52  |



## Colabora

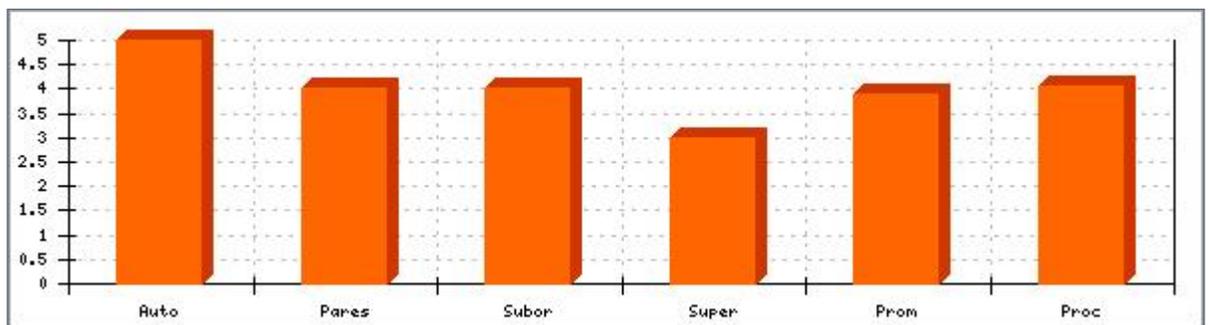
17.- Da crédito a los demás por sus contribuciones y logros. (3.72)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.72  |
| Promedio Proceso   | 4.10  |



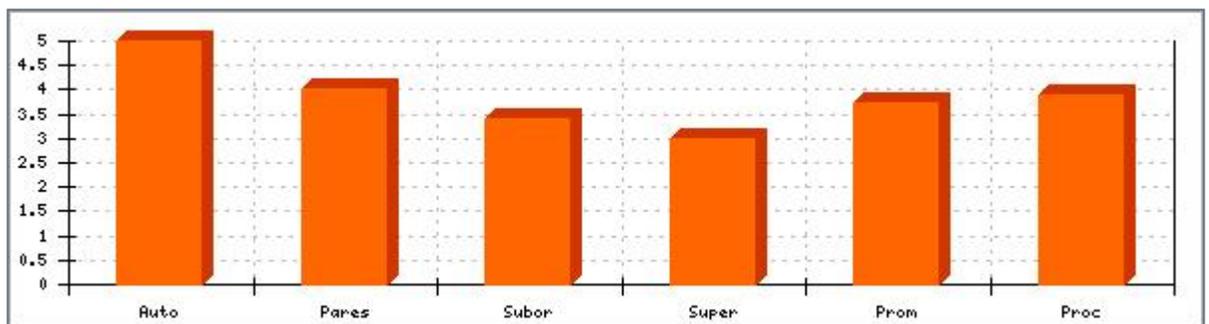
18.- Alienta a las personas a expresar sus opiniones abiertamente. (3.90)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 4.06  |



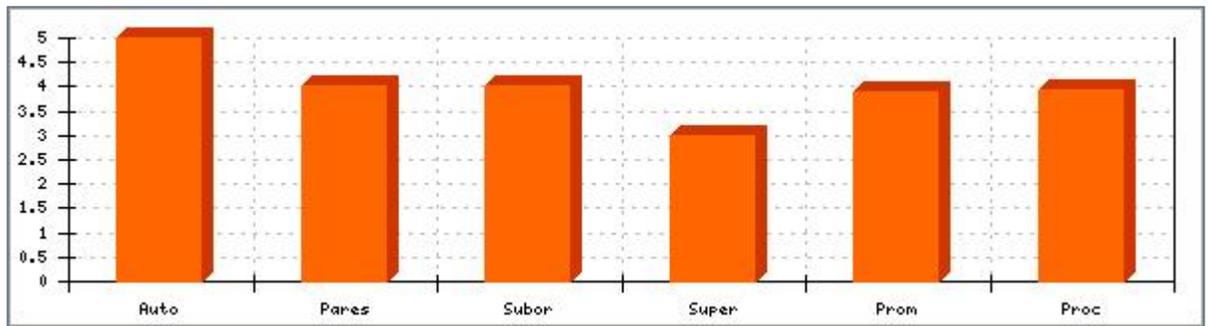
19.- Coordina la colaboración eficaz entre compañeros de trabajo y socios externos. (3.72)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.72  |
| Promedio Proceso   | 3.91  |



20.- Hace participar a los demás para tomar decisiones en nombre del grupo. (3.90)

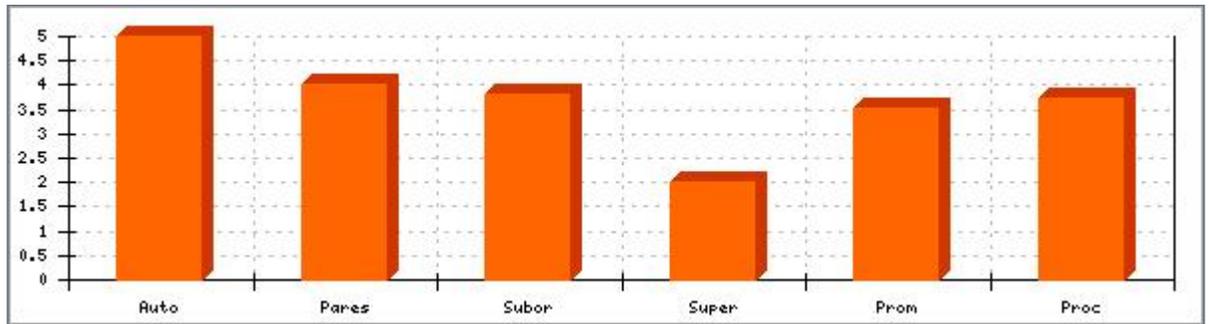
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 3.94  |



### Crea redes interpersonales

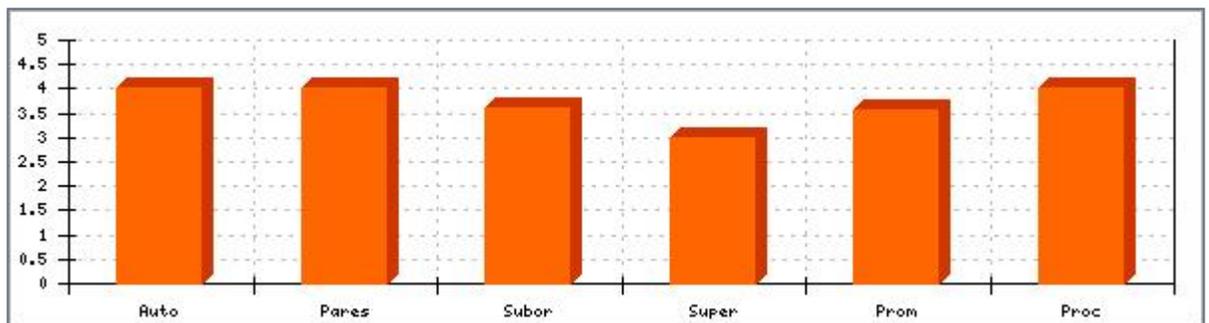
21.- Crea redes interpersonales para mantenerse informado sobre los progresos de la industria y optimizar su propio nivel de influencia. (3.54)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.54  |
| Promedio Proceso   | 3.72  |



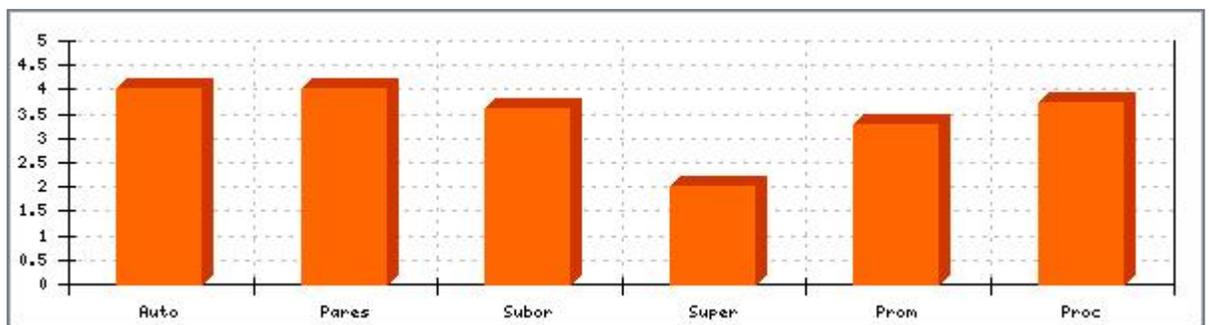
22.- Refuerza la importancia de cultivar y mantener relaciones de trabajo sólidas. (3.58)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.58  |
| Promedio Proceso   | 4.03  |



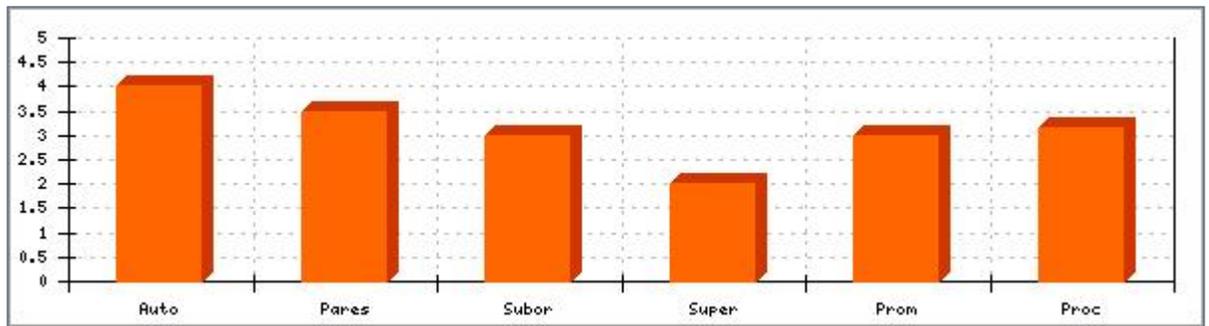
23.- Cultiva relaciones profesionales eficaces con los stakeholders y las personas que toman las decisiones. (3.28)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.28  |
| Promedio Proceso   | 3.71  |



24.- Comparte su red de contactos interna y externa para ayudar a otros a crear sus redes. (3.00)

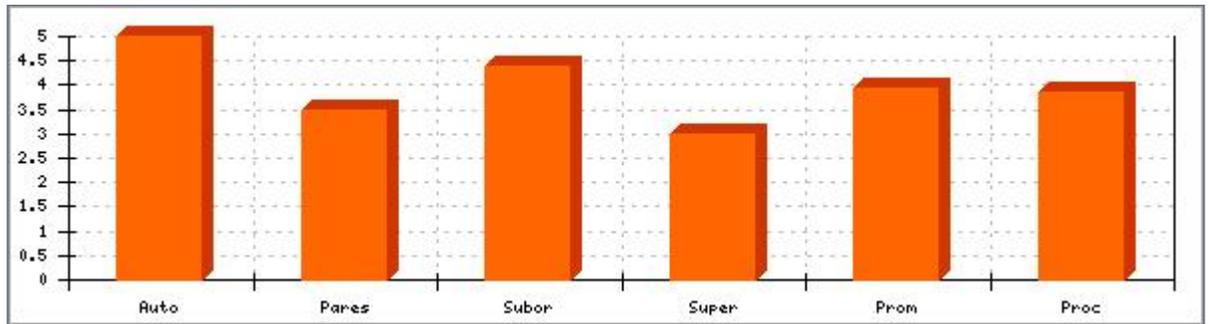
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.15  |



## Comunica efectivamente

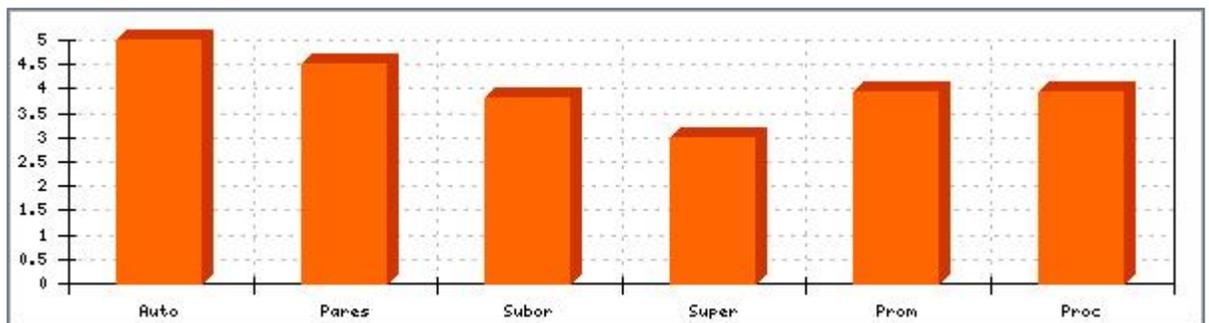
25.- Ajusta el contenido y el estilo de la comunicación a la audiencia y diversos stakeholders. (3.92)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 4.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.92  |
| Promedio Proceso   | 3.86  |



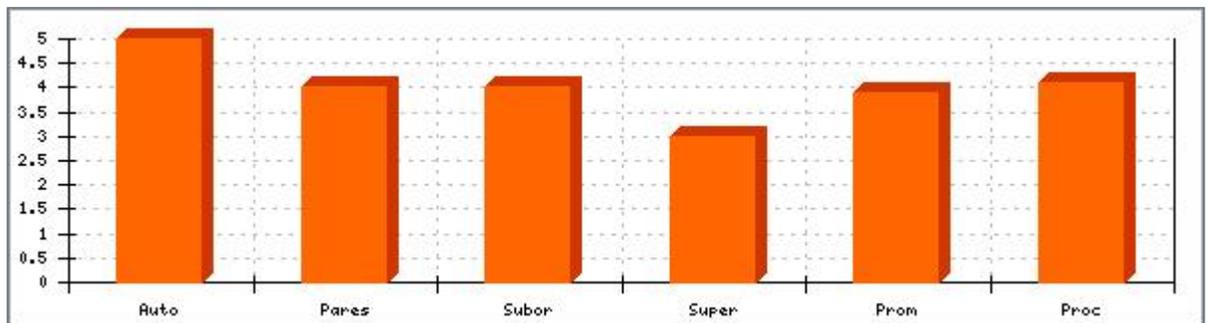
26.- Elimina las barreras en las comunicaciones entre los demás. (3.94)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.50  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.94  |
| Promedio Proceso   | 3.92  |



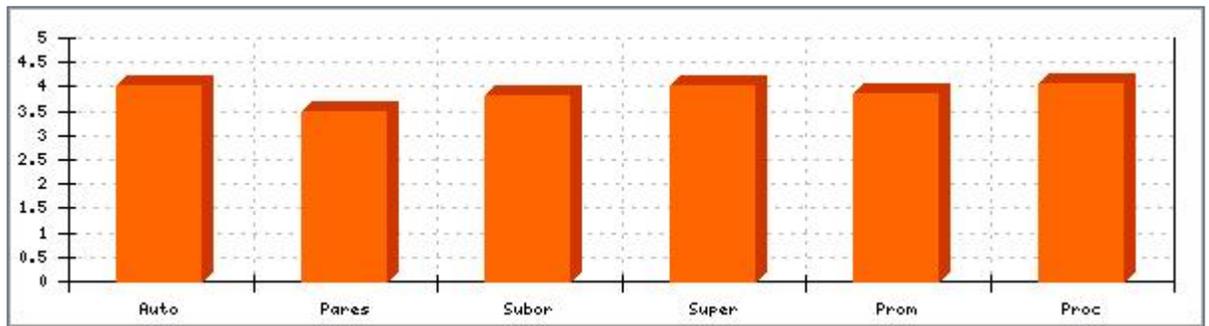
27.- Alienta las comunicaciones francas y abiertas entre grupos. (3.90)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 4.11  |



28.- Practica habilidades de escucha activa y atenta a fin de confirmar su comprensión. (3.84)

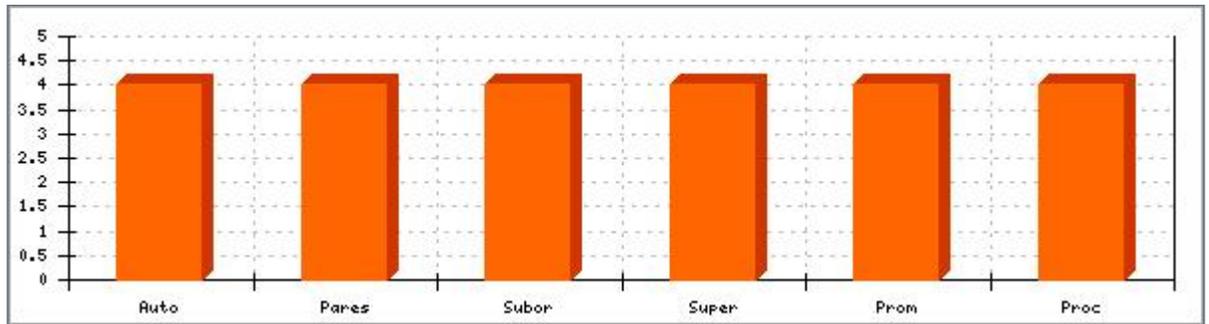
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.84  |
| Promedio Proceso   | 4.06  |



### Promueve el compromiso

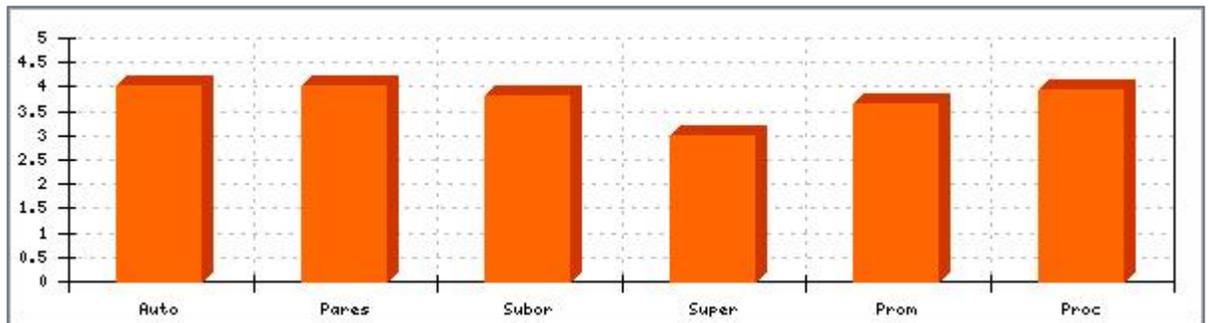
29.- Confiere autoridad significativa a los demás con la toma de decisiones y sentido de pertenencia. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.01  |



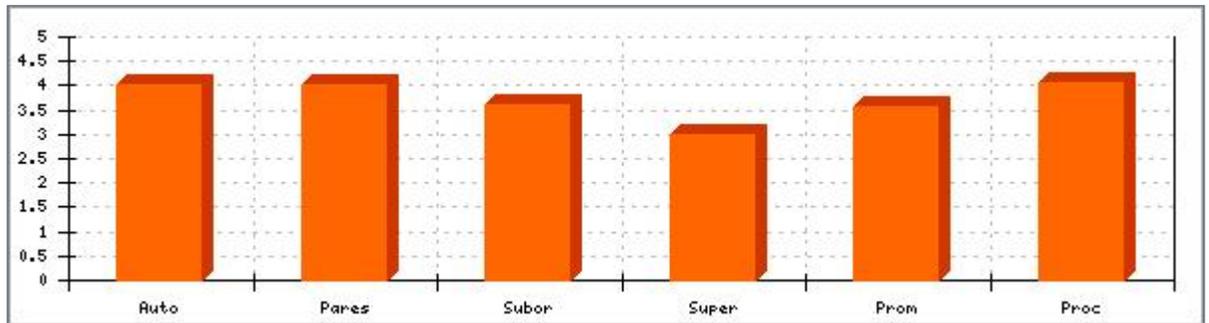
30.- Se asegura de que todos lo integrantes del equipo estén motivados para alcanzar metas comunes. (3.64)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.64  |
| Promedio Proceso   | 3.93  |



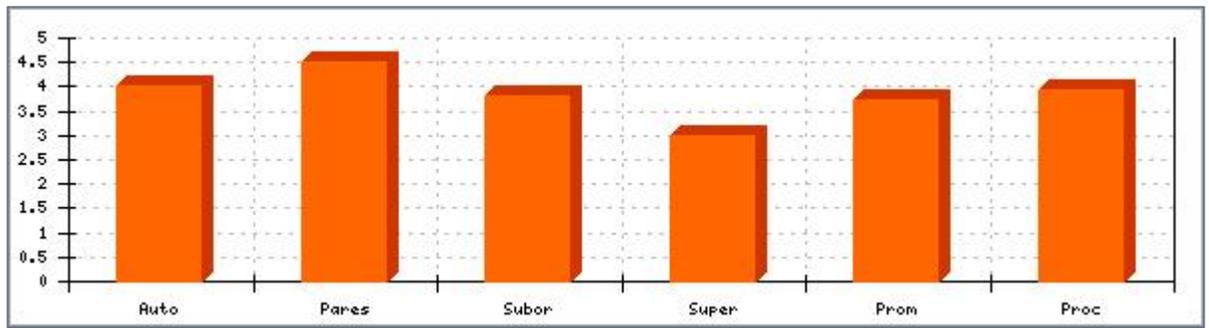
31.- Celebra los éxitos del equipo sobre la marcha. (3.58)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.58  |
| Promedio Proceso   | 4.05  |



32.- Felicita, reconoce y recompensa el buen desempeño. (3.74)

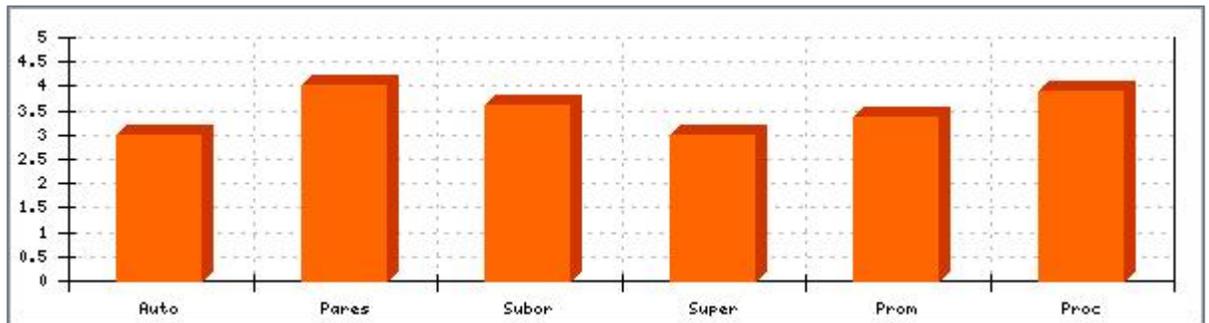
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.50  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.74  |
| Promedio Proceso   | 3.93  |



## Persuade

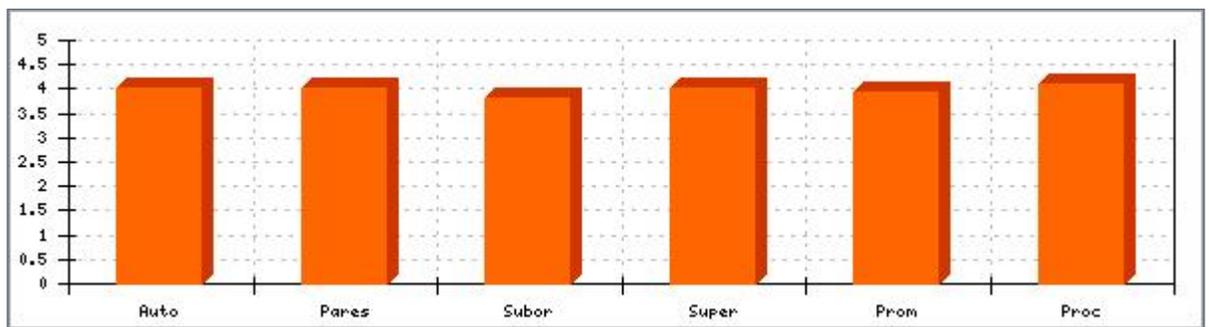
33.- Se asegura de que las posturas satisfagan las necesidades, los intereses y las inquietudes de los demás. (3.38)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.38  |
| Promedio Proceso   | 3.90  |



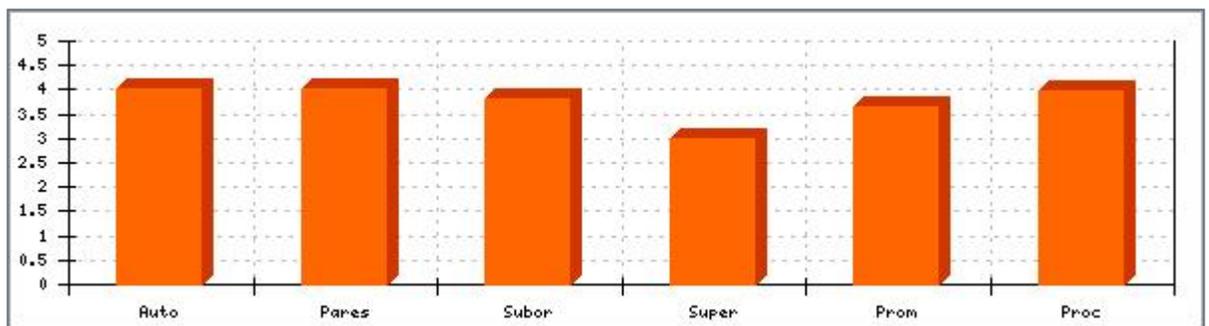
34.- Promueve o expresa sus posturas con convicción y fundamentos convincentes. (3.94)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.94  |
| Promedio Proceso   | 4.08  |



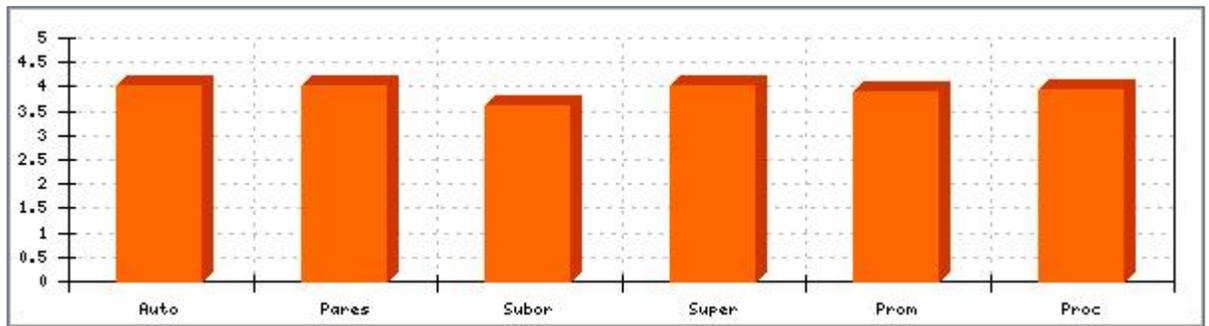
35.- Es capaz de obtener concesiones durante las negociaciones sin dañar las relaciones. (3.64)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.64  |
| Promedio Proceso   | 3.99  |



36.- Persiste y se mantiene firme cuando es apropiado, sin presionar o comprometer demasiado. (3.88)

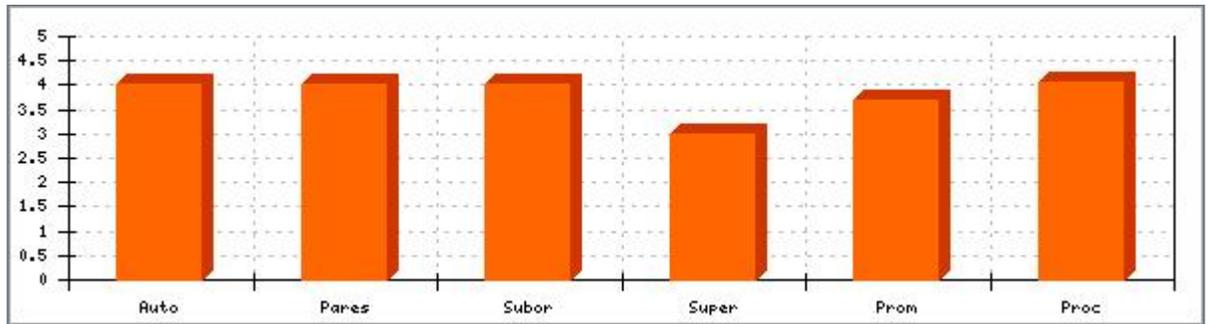
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.88  |
| Promedio Proceso   | 3.93  |



### Promueve visión y propósito

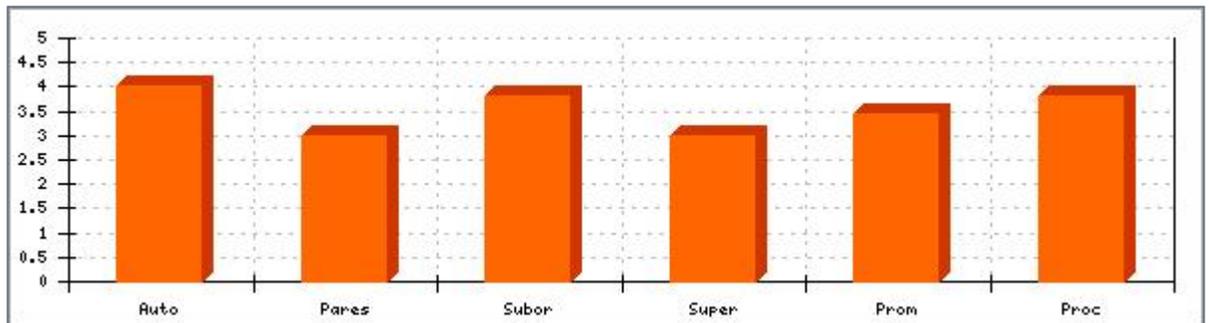
37.- Fortalece la energía y el optimismo de los demás para la visión de la organización. (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 4.04  |



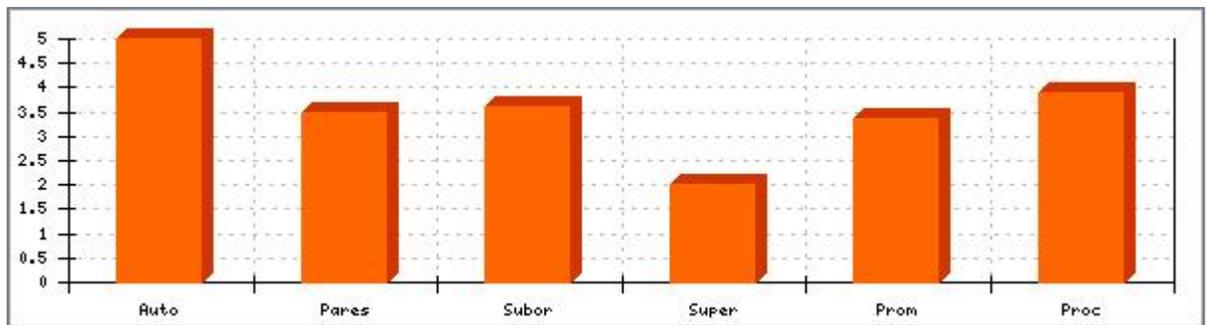
38.- Comunica la visión de la organización en un modo que los demás pueden relacionarse con ella y aceptarla. (3.44)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.44  |
| Promedio Proceso   | 3.83  |



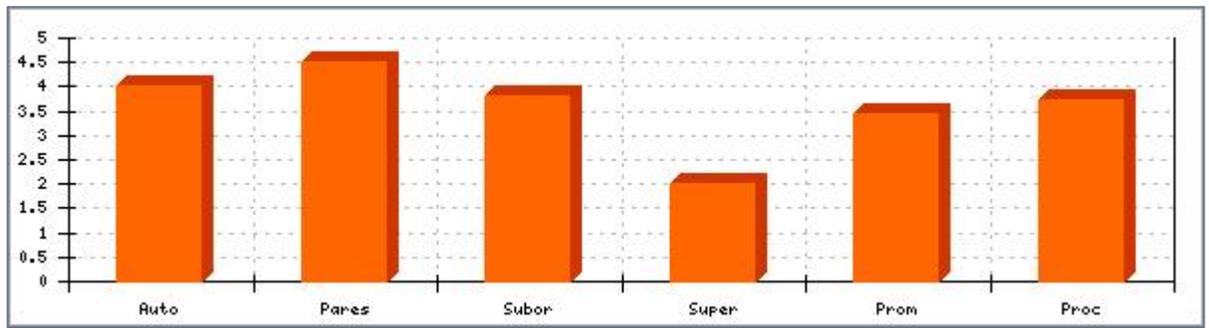
39.- Ayuda a los demás a concebir un sentido más amplio de lo que es posible para el futuro de la organización. (3.38)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.38  |
| Promedio Proceso   | 3.90  |



40.- Se asegura de que los demás comprendan cómo sus esfuerzos y contribuciones marcan una diferencia positiva. (3.44)

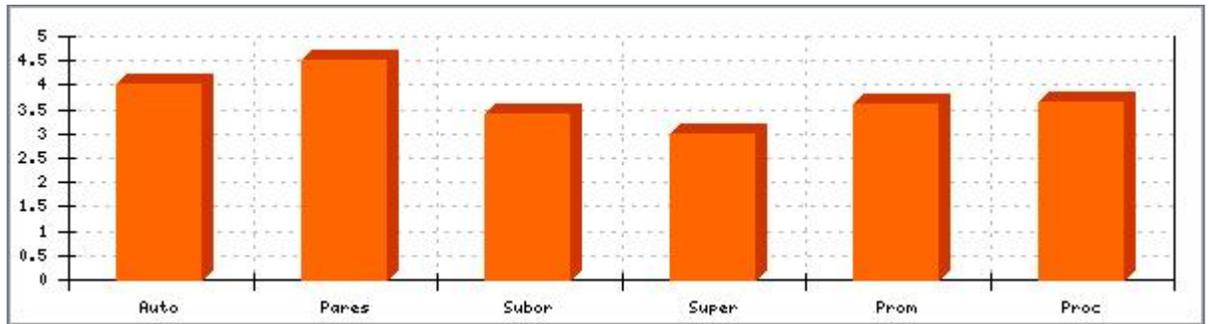
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.50  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 3.44  |
| Promedio Proceso   | 3.75  |



## Maneja la ambigüedad

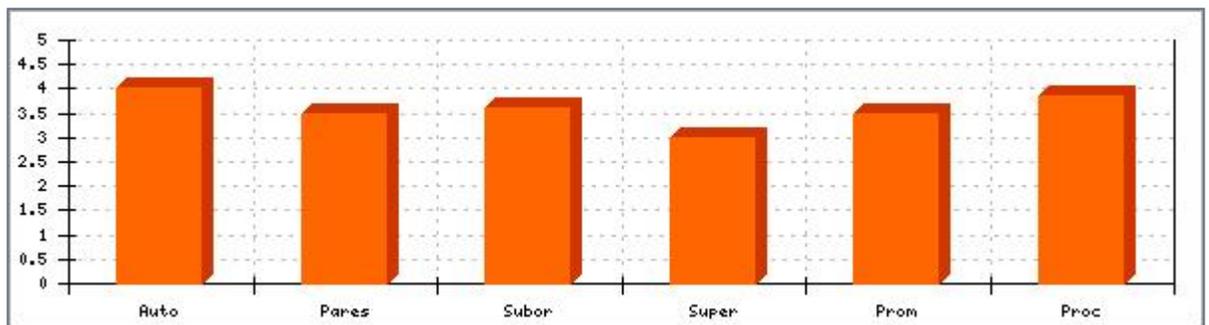
41.- Busca oportunidades inherentes en lo desconocido y toma medidas para capitalizarlas. (3.62)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.50  |
| Subordinado        | 3.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.62  |
| Promedio Proceso   | 3.64  |



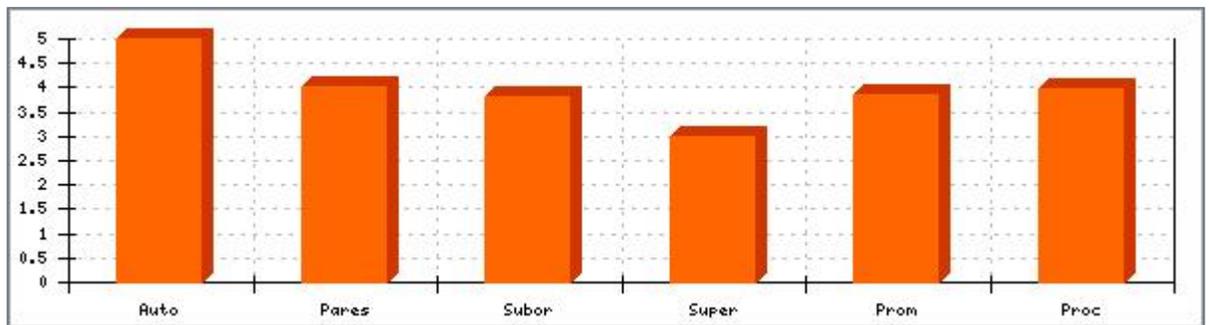
42.- Orienta a los demás para encontrar soluciones y lograr metas a pesar de tener información incompleta. (3.48)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.50  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.48  |
| Promedio Proceso   | 3.86  |



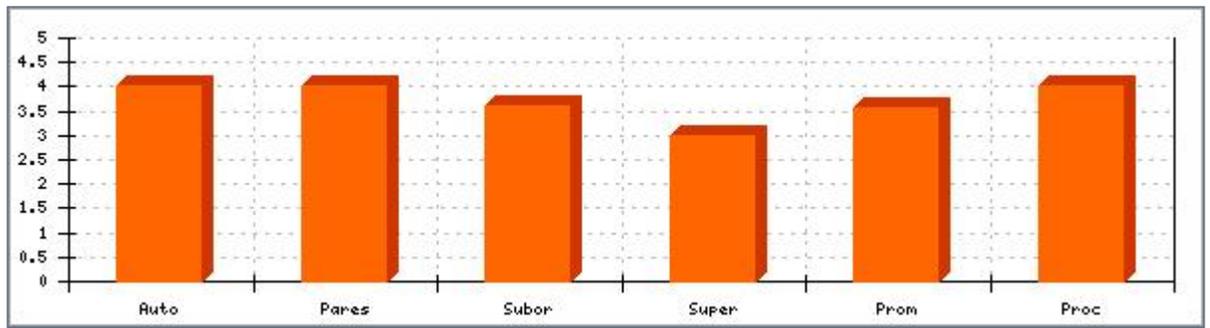
43.- Durante las transiciones o situaciones caóticas, mantiene la calma y guía el equipo hacia la meta. (3.84)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.84  |
| Promedio Proceso   | 3.96  |



44.- Acepta la ambigüedad y el cambio, y ayuda al grupo de trabajo a adaptarse y mantenerse productivo. (3.58)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 3.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.58  |
| Promedio Proceso   | 4.02  |



## Análisis GAP

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### Enfoque en el cliente

Cultivar relaciones sólidas con los clientes y ofrecer soluciones centradas en el cliente.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 3.50  | --     |
| Pares          | 3.50  | 0.00   |
| Subordinado    | 3.65  | 0.15   |
| Supervisor     | 2.75  | -0.75  |

#### Orientado a la acción

Enfrentar las nuevas oportunidades y retos difíciles con sentido de urgencia, gran energía y entusiasmo.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.25  | --     |
| Pares          | 3.88  | -0.37  |
| Subordinado    | 4.00  | -0.25  |
| Supervisor     | 2.50  | -1.75  |

#### Planifica y alinea

Planificar y priorizar las tareas para generar compromisos alineados con las metas de la organización.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 3.25  | --     |
| Pares          | 3.88  | 0.63   |
| Subordinado    | 3.80  | 0.55   |
| Supervisor     | 2.75  | -0.50  |

#### Asegura responsabilidad

Hacerse a sí mismo y a los demás responsables del cumplimiento de los compromisos.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 3.75  | --     |
| Pares          | 3.75  | 0.00   |
| Subordinado    | 3.70  | -0.05  |
| Supervisor     | 2.75  | -1.00  |

#### Colabora

Crear asociaciones y trabajar en colaboración con otras personas para alcanzar objetivos compartidos.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 5.00  | --     |
| Pares          | 4.00  | -1.00  |
| Subordinado    | 3.70  | -1.30  |
| Supervisor     | 3.00  | -2.00  |

#### Creación de redes interpersonales

Establecer de manera efectiva redes de relaciones formales e informales dentro y fuera de la organización.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.25  | --     |
| Pares          | 3.88  | -0.37  |
| Subordinado    | 3.50  | -0.75  |
| Supervisor     | 2.25  | -2.00  |

### Comunica efectivamente

Desarrollar y generar comunicaciones multimodales que transmitan una clara comprensión de las necesidades exclusivas de diferentes audiencias.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.75  | --     |
| Pares          | 3.88  | -0.87  |
| Subordinado    | 4.00  | -0.75  |
| Supervisor     | 3.25  | -1.50  |

### Promueve el compromiso

Crear un clima en que las personas se sientan motivadas a dar lo mejor de sí para ayudar a la organización a alcanzar sus objetivos.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00  | --     |
| Pares          | 4.13  | 0.13   |
| Subordinado    | 3.80  | -0.20  |
| Supervisor     | 3.25  | -0.75  |

### Persuade

Usar argumentos convincentes para lograr el apoyo y el compromiso de los demás.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 3.75  | --     |
| Pares          | 4.00  | 0.25   |
| Subordinado    | 3.70  | -0.05  |
| Supervisor     | 3.50  | -0.25  |

### Promueve visión y propósito

Presentar una imagen convincente de la visión y la estrategia que motive a los demás a actuar.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.25  | --     |
| Pares          | 3.75  | -0.50  |
| Subordinado    | 3.80  | -0.45  |
| Supervisor     | 2.50  | -1.75  |

### Maneja la ambigüedad

Operar de manera efectiva, aun cuando no hay certeza de las cosas o el camino a seguir no está claro.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.25  | --     |
| Pares          | 4.00  | -0.25  |
| Subordinado    | 3.60  | -0.65  |
| Supervisor     | 3.00  | -1.25  |

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Asegura responsabilidad) Se hace responsable y responsabiliza al equipo por los resultados (por ejemplo, alcanzar los objetivos y cumplir con las políticas y los procedimientos). 75.50%
- (Promueve el compromiso) Confiere autoridad significativa a los demás con la toma de decisiones y sentido de pertenencia. 75.00%
- (Asegura responsabilidad) Acepta la responsabilidad por los éxitos y fracasos de su propio trabajo y del trabajo del equipo. 74.00%
- (Comunica efectivamente) Elimina las barreras en las comunicaciones entre los demás. 73.50%
- (Persuade) Promueve o expresa sus posturas con convicción y fundamentos convincentes. 73.50%
- (Comunica efectivamente) Ajusta el contenido y el estilo de la comunicación a la audiencia y diversos stakeholders. 73.00%
- (Colabora) Alienta a las personas a expresar sus opiniones abiertamente. 72.50%
- (Colabora) Hace participar a los demás para tomar decisiones en nombre del grupo. 72.50%
- (Comunica efectivamente) Alienta las comunicaciones francas y abiertas entre grupos. 72.50%
- (Persuade) Persiste y se mantiene firme cuando es apropiado, sin presionar o comprometer demasiado. 72.00%
- (Comunica efectivamente) Practica habilidades de escucha activa y atenta a fin de confirmar su comprensión. 71.00%
- (Maneja la ambigüedad) Durante las transiciones o situaciones caóticas, mantiene la calma y guía el equipo hacia la meta. 71.00%
- (Promueve el compromiso) Felicita, reconoce y recompensa el buen desempeño. 68.50%
- (Colabora) Da crédito a los demás por sus contribuciones y logros. 68.00%
- (Colabora) Coordina la colaboración eficaz entre compañeros de trabajo y socios externos. 68.00%
- (Orientado a la acción) Impulsa al equipo o a los demás a actuar ante nuevos desafíos. 67.50%
- (Promueve visión y propósito) Fortalece la energía y el optimismo de los demás para la visión de la organización. 67.50%
- (Enfoque en el cliente) Aborda las diferencias en la capacidad del grupo de trabajo para cumplir las necesidades que surgen de los clientes. 66.00%
- (Promueve el compromiso) Se asegura de que todos los integrantes del equipo estén motivados para alcanzar metas comunes. 66.00%
- (Persuade) Es capaz de obtener concesiones durante las negociaciones sin dañar las relaciones. 66.00%
- (Maneja la ambigüedad) Busca oportunidades inherentes en lo desconocido y toma medidas para capitalizarlas. 65.50%
- (Orientado a la acción) Impulsa a los demás a actuar a tiempo. 65.00%
- (Enfoque en el cliente) Reúne las opiniones de satisfacción de los clientes en nombre del equipo. 64.50%
- (Crea redes interpersonales) Refuerza la importancia de cultivar y mantener relaciones de trabajo sólidas. 64.50%
- (Promueve el compromiso) Celebra los éxitos del equipo sobre la marcha. 64.50%
- (Maneja la ambigüedad) Acepta la ambigüedad y el cambio, y ayuda al grupo de trabajo a adaptarse y mantenerse productivo. 64.50%
- (Orientado a la acción) Infunde una actitud dinámica en los demás. 63.50%
- (Crea redes interpersonales) Crea redes interpersonales para mantenerse informado sobre los progresos de la industria y optimizar su propio nivel de influencia. 63.50%
- (Planifica y alinea) Se asegura de que los planes y las prioridades del equipo estén alineados y coordinados en las diferentes áreas de la organización. 62.50%
- (Maneja la ambigüedad) Orienta a los demás para encontrar soluciones y lograr metas a pesar de tener información incompleta. 62.00%
- (Orientado a la acción) Identifica y aprovecha nuevas oportunidades que benefician el negocio. 61.50%
- (Promueve visión y propósito) Comunica la visión de la organización en un modo que los demás pueden relacionarse con ella y 61.00%

(Promueve visión y propósito) Se asegura de que los demás comprendan cómo sus esfuerzos y contribuciones marcan una diferencia positiva.

61.00%

(Planifica y alinea) Planifica con anticipación para asegurarse de que los recursos críticos estén preparados para las prioridades organizacionales.

60.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### AUTOEVALUACIÓN

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

PI Visión estratégica manejo de la ambigüedad y la presión Adaptación, o mejor, gusto por el cambio Mucha energía

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

Planificación Atención al detalle

#### PARES

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

Abierto al Cambio Visión del Negocio Búsqueda de soluciones

Trabajo en equipo, experiencia y compromiso

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

Atención al Detalle Comunicación asertiva con el equipo de trabajo Mas involucramiento

Empatía,

#### SUBORDINADO

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

investigador perseverante claro

PERSISTENCIA AMABILIDAD HUMILDAD Y HONESTIDAD

liderazgo entusiasmo compromiso

-Conoce la Industria -Hábil para persuadir - Se comunica correctamente

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, menciones sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

apertura a la innovación en procesos apertura oportuna a las acciones de mejora

CONVENCIMIENTO EXPOSICION CLARA DE LAS DECISIONES QUE NO SE PUEDEN APLICAR AL NEGOCIO.

N/A.

comunicación mas frecuente rapidez en la toma de decisiones actuación rápida y precisa

-Profundizar sobre causa raíces de los problemas -Dar seguimiento a los problemas -Tomar decisiones consensuadas -Ser más accesible

## SUPERVISOR

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

Conocimiento técnico de la operación ganadera Escucha activa y empoderamiento hacia sus subordinados Disposición a asumir el cambio

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, menciones sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

Planificación y control de presupuestos Planteamiento y definición de planes de mejora Influencia en subordinados, pares y superiores

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

