

## INTRODUCCIÓN

El objetivo de este reporte es proporcionarte una imagen actual de tus fortalezas y áreas de mejoras con relación a las competencias evaluadas.

**Importante:** Cuando tu autoevaluación no coincida con la evaluación de los demás, es una valiosa oportunidad de aprendizaje en términos de lo que haces en tu trabajo y cómo lo haces.

## CONTENIDO

Sección 1: Resumen General  
Sección 2: Análisis por competencia  
Sección 3: Análisis por pregunta  
Sección 4: Fortalezas y áreas en desarrollo

## Recomendaciones

1. Lee con calma y detenimiento todo el reporte. Tómate el tiempo necesario para entenderlo y capitalizar lo que hay en él. Conforme lo leas, subraya lo que llama la atención, tanto positiva como negativamente.

2. Usa las siguientes preguntas para la reflexión y el análisis:

Fortalezas: ¿Dónde están mis fortalezas confirmadas?, es decir, ¿dónde hay consistencia entre mi autoevaluación y la del resto de los evaluadores?

Debilidades: ¿Dónde están mis áreas de desarrollo confirmadas?, es decir, ¿dónde hay consistencia entre mi autoevaluación y la del resto de los evaluadores respecto a las debilidades?

Oportunidades: ¿Dónde están mis fortalezas ocultas?, es decir, ¿dónde los evaluadores me clasificaron mejor que yo mismo (a)?

Amenazas: ¿Dónde están mis puntos ciegos?, es decir, ¿dónde me veo mejor en comparación con tus evaluadores?

### Sección 1: Resumen General

Compara los promedios de tu Autoevaluación y otros evaluadores, Promedio Ponderado, Promedio Proceso.

Identifica las brechas positivas donde el entorno ve fortalezas que tú no percibes, así como las brechas negativas donde tu autoevaluación es mejor que la de tu entorno.

### Sección 2: Análisis por competencia

Esta sección permite identificar los valores obtenidos en cada una de las competencias evaluadas, así como también compararlas con tu autoevaluación.

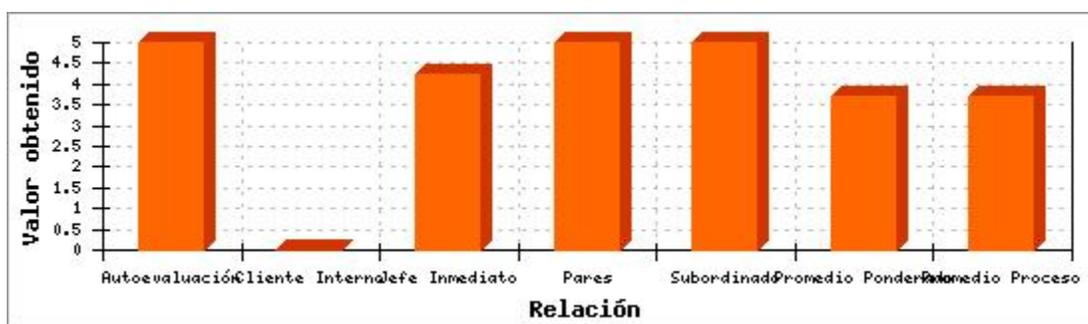
### Sección 3: Análisis por pregunta

Esta sección permite identificar los valores obtenidos en cada uno de los comportamientos evaluados, así como también compararlos con tu autoevaluación.

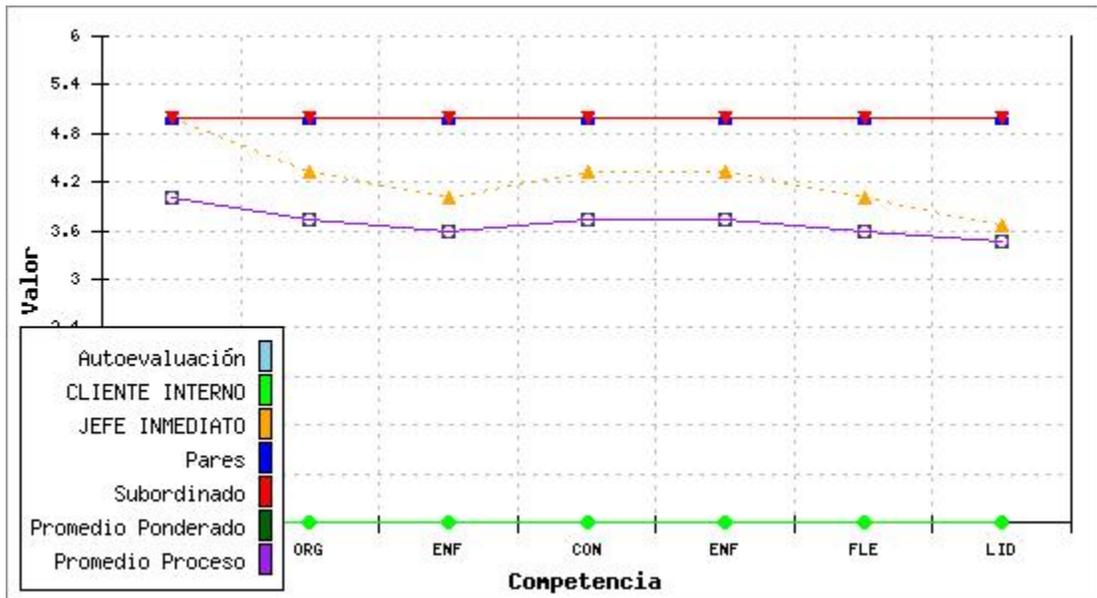
### Sección 4: Fortalezas y áreas en desarrollo

Son consideradas fortalezas aquellas conductas con puntajes mayores al 60% y áreas de oportunidad aquellas conductas con puntajes menores al 40%

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.24
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



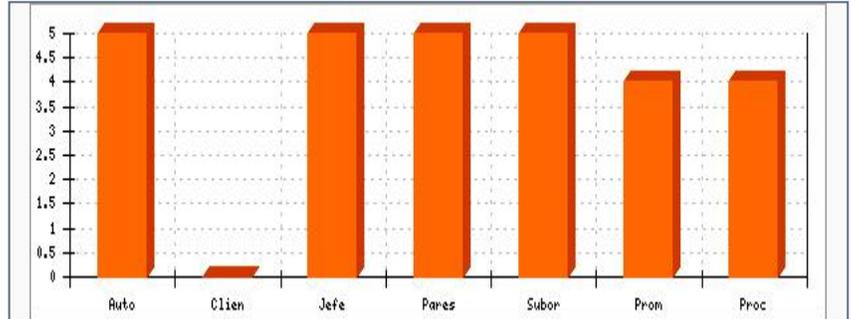
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Jefe Inmediato	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COMUNICACIÓN	5.00	0.00	5.00	5.00	5.00	4.00	4.00
2 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO	5.00	0.00	4.33	5.00	5.00	3.73	3.73
3 ENFOQUE EN EL CLIENTE INTERNO	5.00	0.00	4.00	5.00	5.00	3.60	3.60
4 CONFIABILIDAD E INTEGRIDAD	5.00	0.00	4.33	5.00	5.00	3.73	3.73
5 ENFOQUE A RESULTADOS	5.00	0.00	4.33	5.00	5.00	3.73	3.73
6 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	5.00	0.00	4.00	5.00	5.00	3.60	3.60
7 LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL	5.00	0.00	3.67	5.00	5.00	3.47	3.47



### DEMO EVD GERENCIAL EVALUACION DE COMPETENCIAS

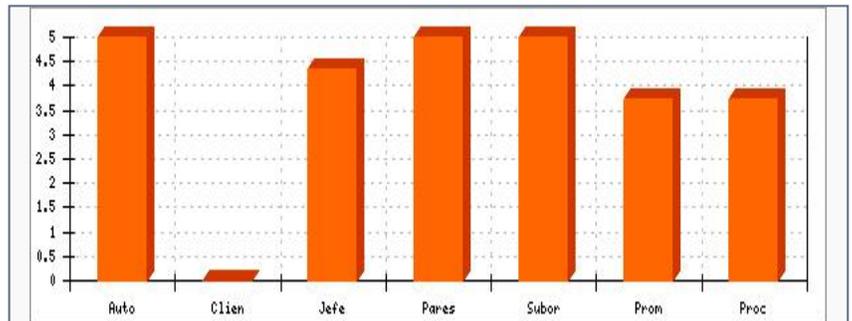
#### COMUNICACIÓN (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



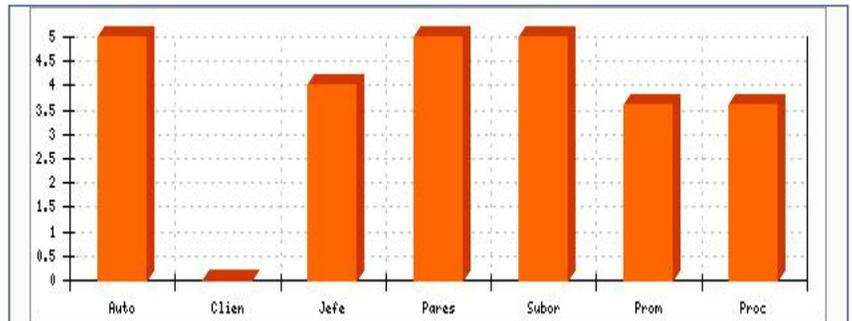
#### ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.33
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



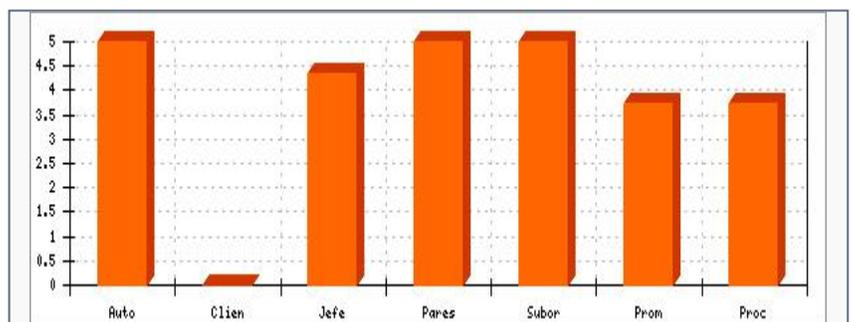
#### ENFOQUE EN EL CLIENTE INTERNO (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



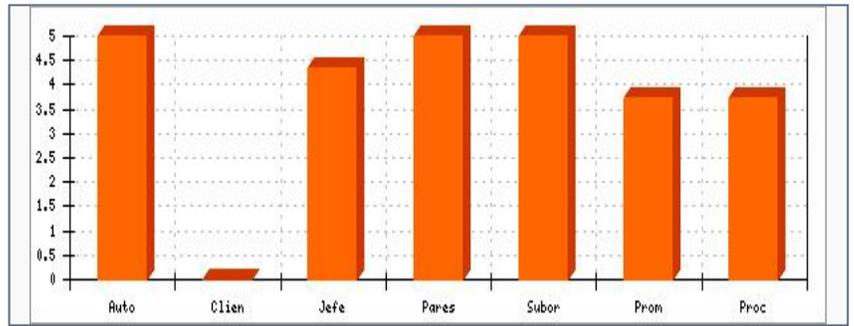
#### CONFIABILIDAD E INTEGRIDAD (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.33
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



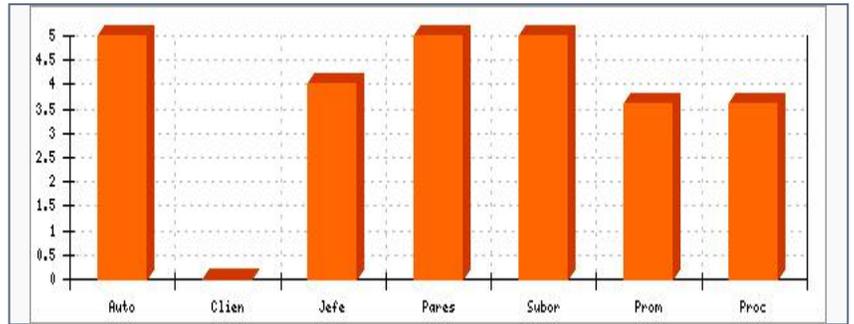
#### ENFOQUE A RESULTADOS (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.33
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



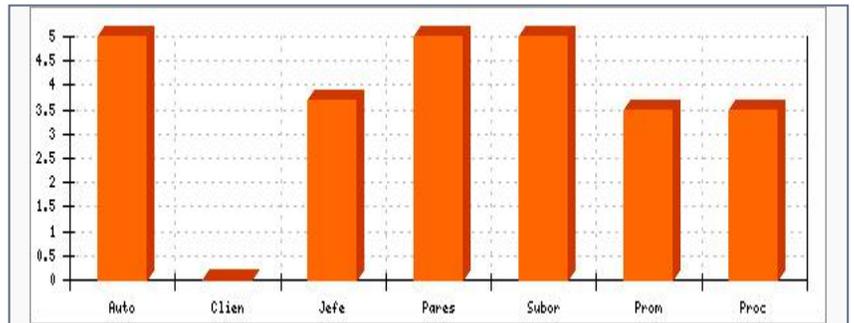
### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



### LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	3.67
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	3.47



### COMUNICACIÓN

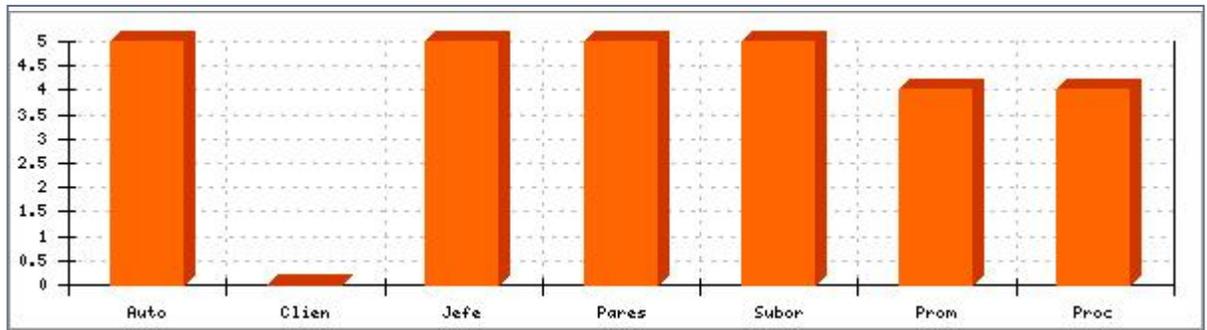
1.- Persuade a otras personas mediante el empleo de argumentos sólidos y honestos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



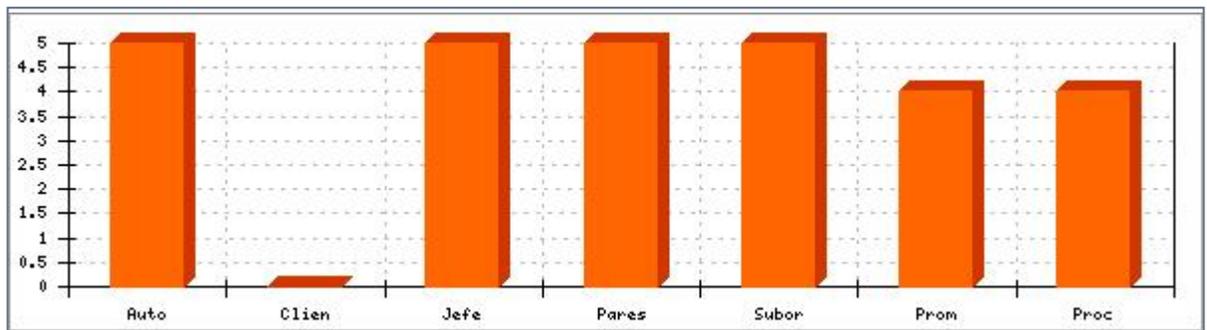
2.- Promueve dentro de su área y/o equipo de trabajo el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas acerca de los temas que los afectan. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



3.- Influencia a otros a través de estrategias que faciliten la construcción de acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas. (4.00)

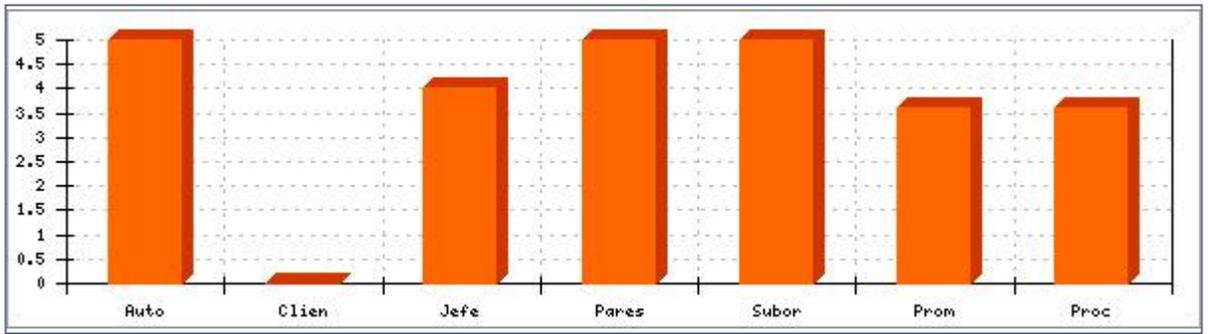
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

4.- Diseña métodos de trabajo para su área que permiten determinar de manera efectiva las prioridades de sus colaboradores. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



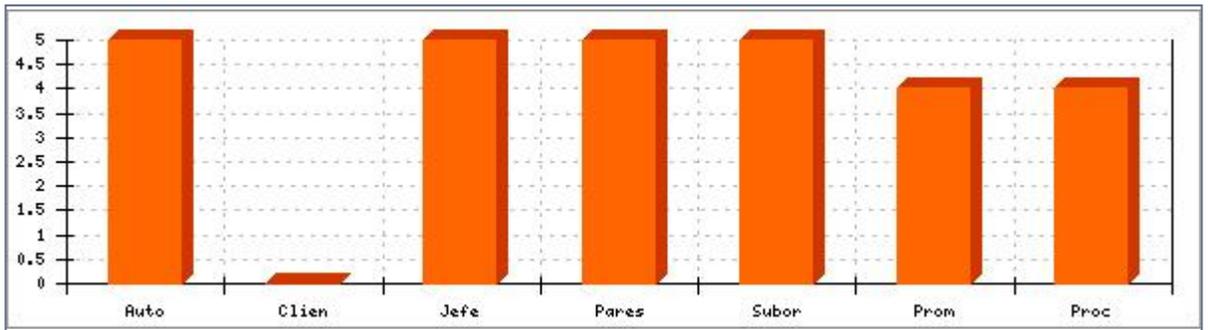
5.- Establece las etapas, acciones específicas , plazos y recursos necesarios para alcanzar los objetivos de su área de trabajo de manera efectiva y eficiente. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



6.- Diseña herramientas de seguimiento y verificación para evaluar el progreso en las diversas etapas, asegurando un control operativo adecuado en su área de trabajo. (4.00)

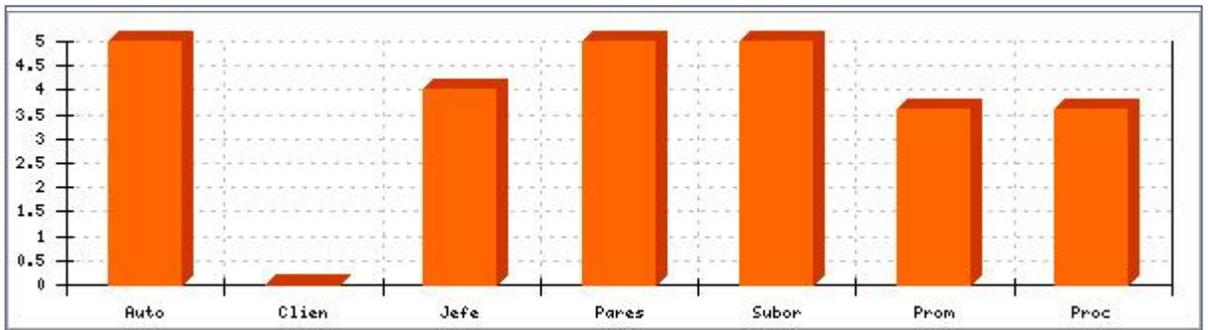
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## ENFOQUE EN EL CLIENTE INTERNO

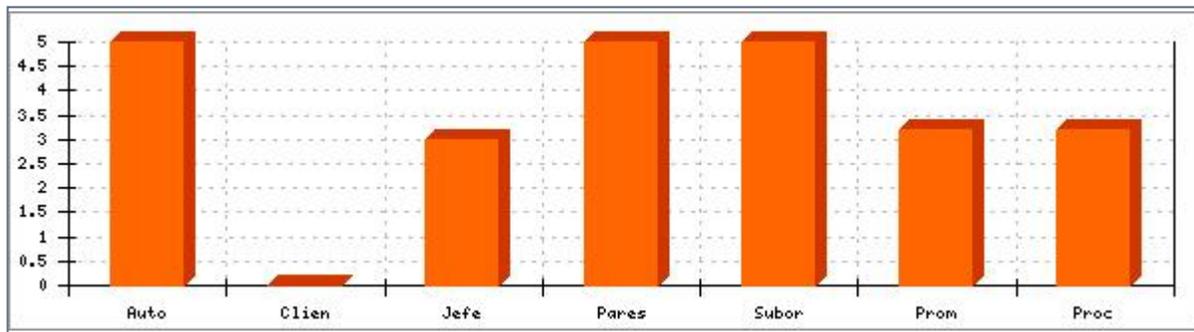
7.- Se anticipa a los pedidos de los clientes internos y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



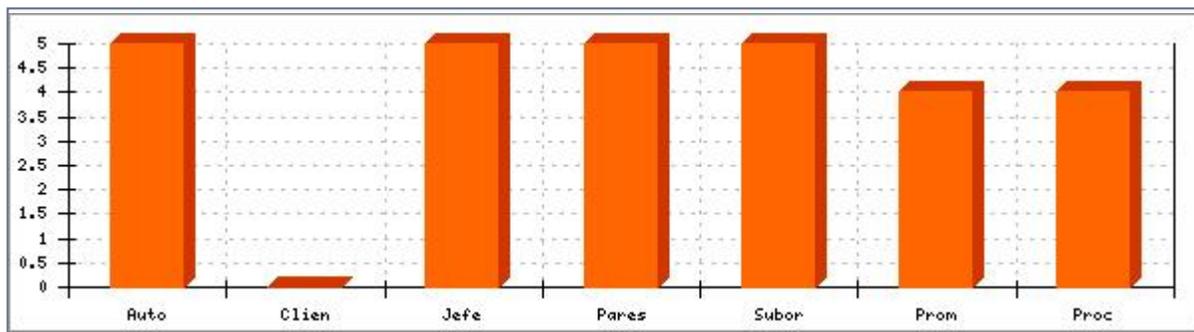
8.- Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



9.- Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma. (4.00)

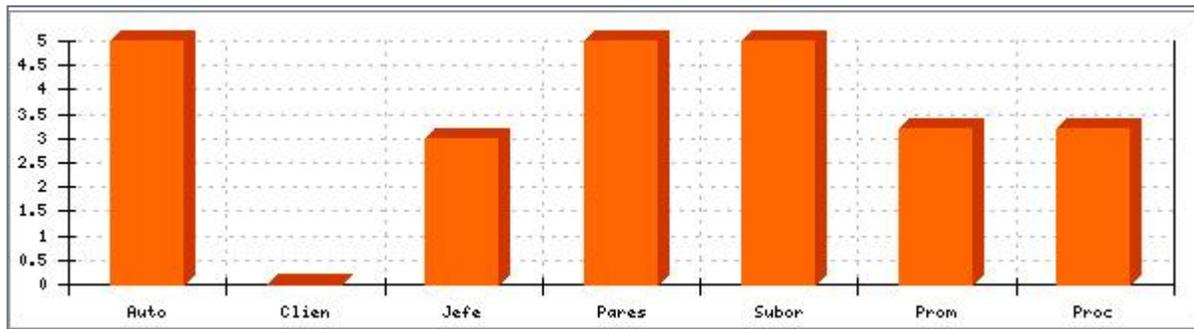
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## CONFIABILIDAD E INTEGRIDAD

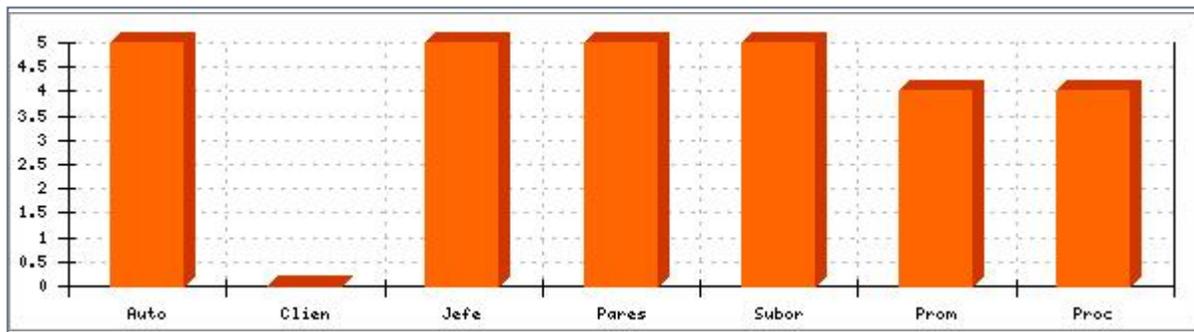
10.- Demuestra un compromiso constante con la ética, actuando en coherencia con los valores morales y las buenas prácticas profesionales. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



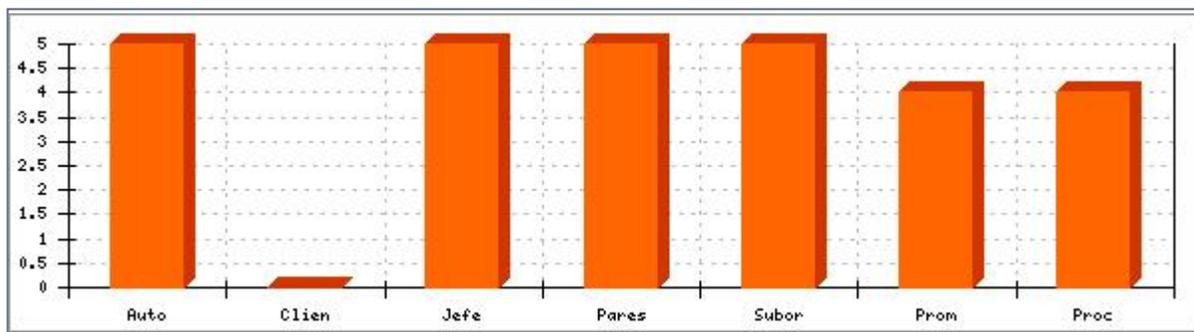
11.- Garantiza la equidad en el diseño y la implementación de procesos y procedimientos en su área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



12.- Inculca valores que fomentan relaciones justas y el trato considerado hacia los demás, impulsando un equipo cohesionado y colaborativo. (4.00)

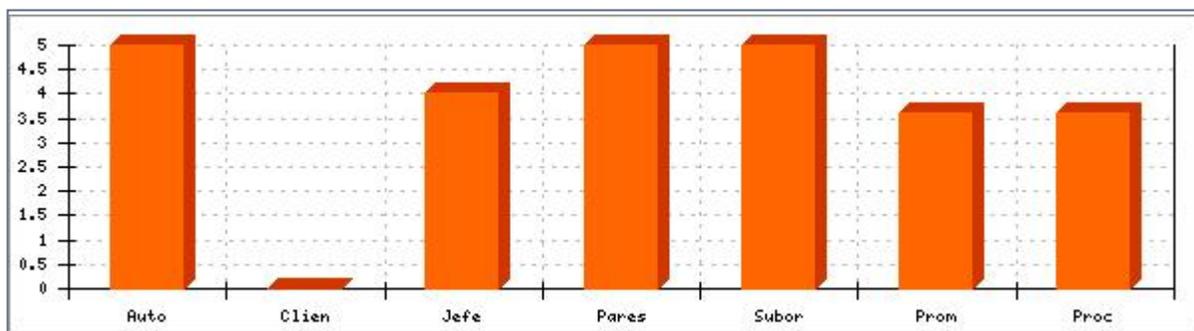
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## ENFOQUE A RESULTADOS

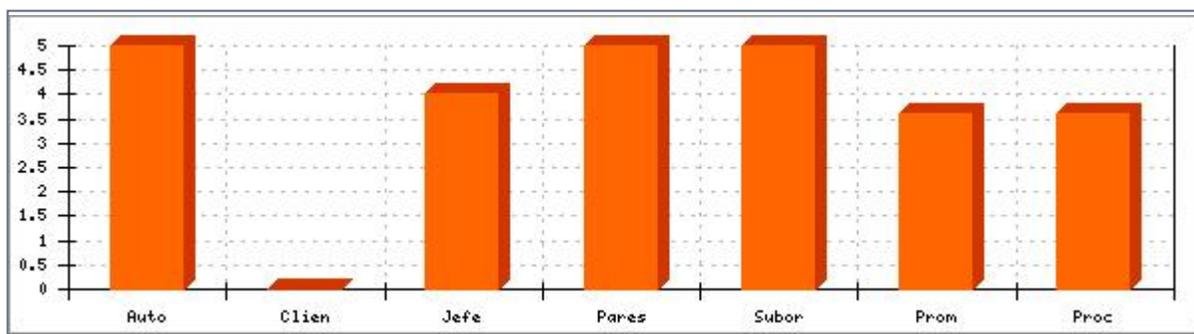
13.- Promueve y desarrolla la orientación al logro en su área o la superación de los resultados esperados, y fija para ello estándares retadores de calidad. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



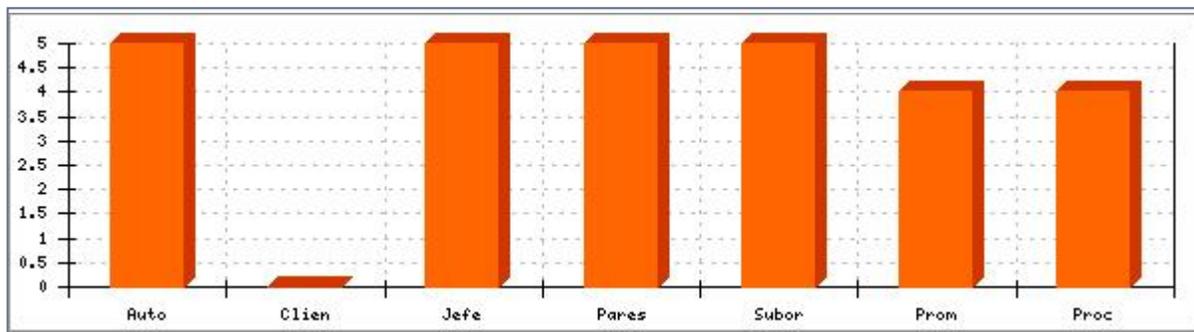
14.- Diseña mecanismos que permiten revisar periódicamente el progreso alcanzado con respecto al cumplimiento de las metas de su área y/o equipo de trabajo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



15.- Fija nuevos desafíos y metas retadoras para su área y/o equipo de trabajo. (4.00)

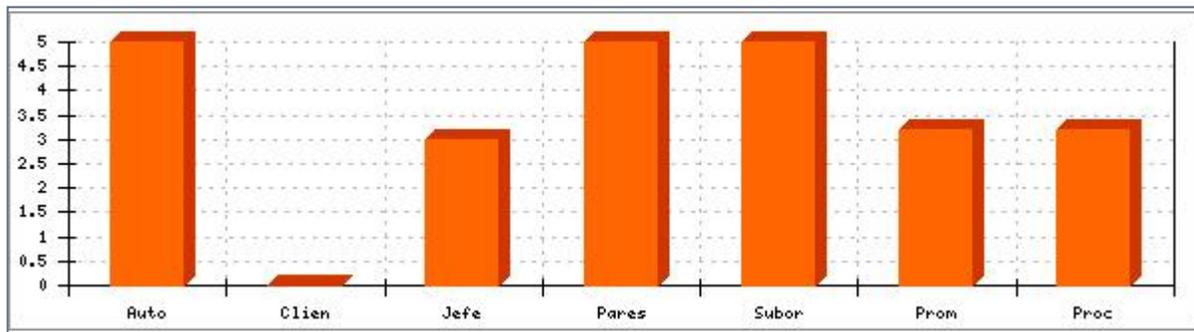
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

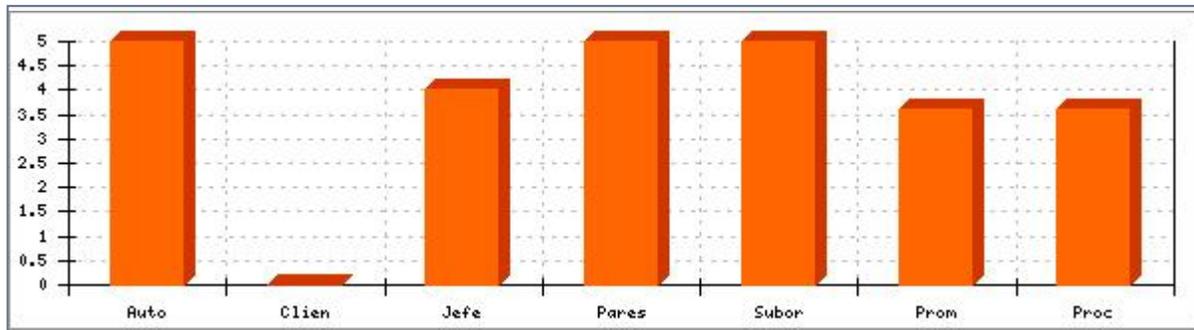
16.- Posee tal conocimiento de mercado local y/o regional que le permite anticipar los cambios del contexto, así como sus prioridades y relaciones, y actuar en consecuencia. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



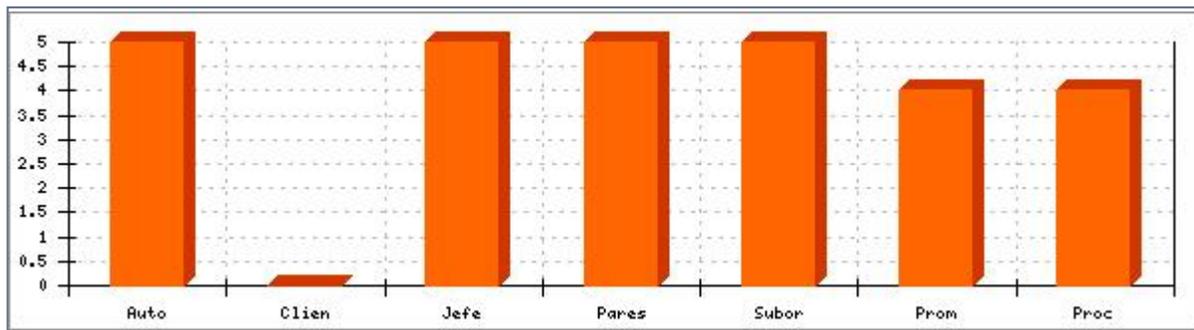
17.- Comprende y valora posturas distintas a las propias, incluso puntos de vista encontrados, modificando su propio enfoque a medida que la situación cambiante lo requiere, y promueve dichos cambios en el ámbito de la organización en conjunto y en el entorno directo donde esta ejerza su influencia. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



18.- Es un referente en el ámbito de la organización y en el entorno por su capacidad de adaptación a nuevas circunstancias y contextos. (4.00)

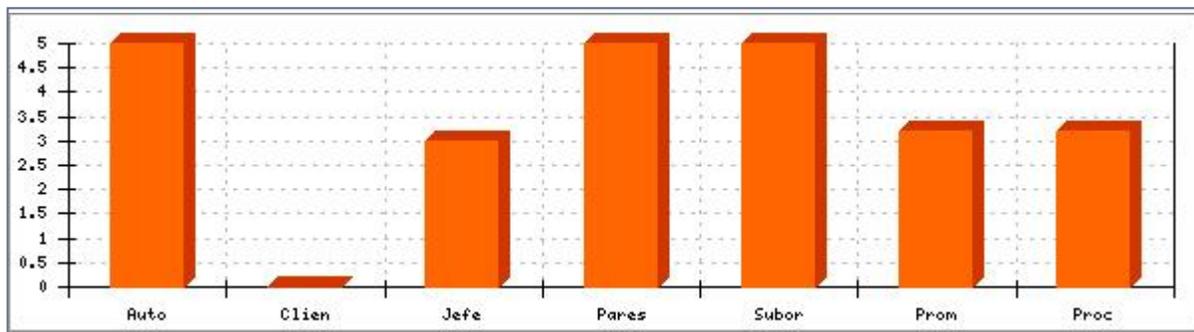
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

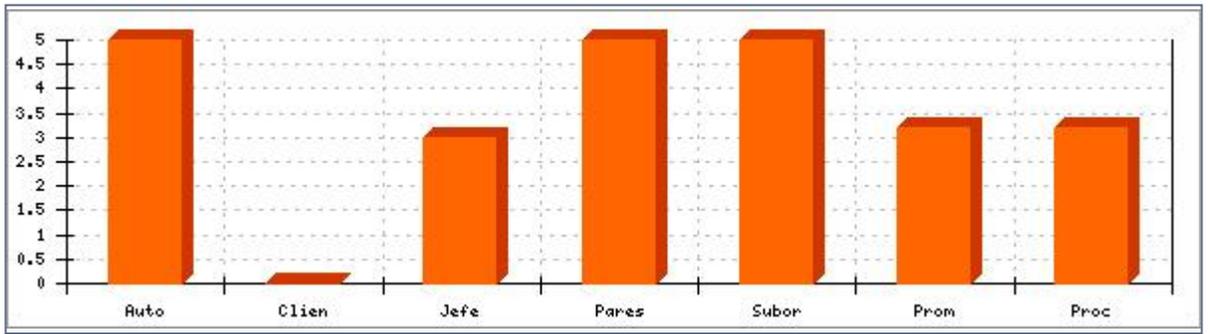
19.- Genera en todos los integrantes de su área motivación y compromiso genuinos. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



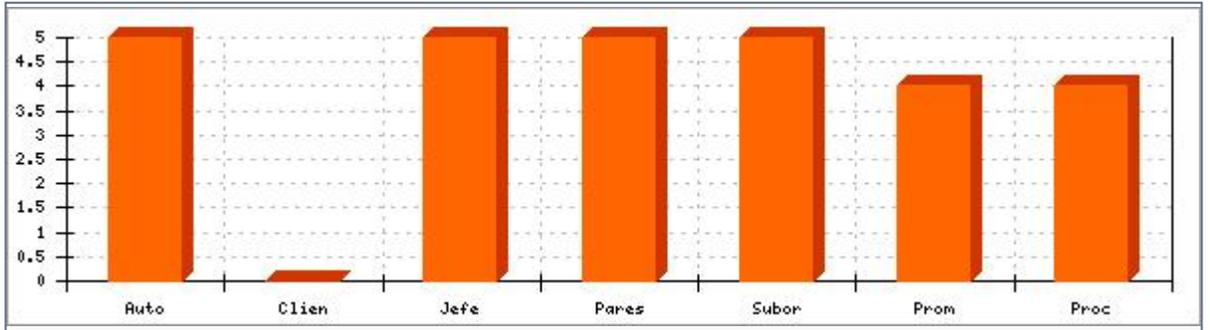
20.- Fomenta un entorno en el que se valora la innovación y la creatividad. Alienta a su equipo de trabajo a pensar de manera diferente, a tomar riesgos y a generar nuevas ideas. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



21.- Empodera a su equipo de trabajo, delegando autoridad y responsabilidad. Les brinda autonomía y les permite tomar decisiones, lo que contribuye a aumentar su motivación y compromiso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	0.00
Jefe Inmediato	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



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

• <b>(COMUNICACIÓN)</b> Persuade a otras personas mediante el empleo de argumentos sólidos y honestos.	75.00%
• <b>(COMUNICACIÓN)</b> Promueve dentro de su área y/o equipo de trabajo el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas acerca de los temas que los afectan.	75.00%
• <b>(COMUNICACIÓN)</b> Influencia a otros a través de estrategias que faciliten la construcción de acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas.	75.00%
• <b>(ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO)</b> Diseña herramientas de seguimiento y verificación para evaluar el progreso en las diversas etapas, asegurando un control operativo adecuado en su área de trabajo.	75.00%
• <b>(ENFOQUE EN EL CLIENTE INTERNO)</b> Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma.	75.00%
• <b>(CONFIABILIDAD E INTEGRIDAD)</b> Garantiza la equidad en el diseño y la implementación de procesos y procedimientos en su área.	75.00%
• <b>(CONFIABILIDAD E INTEGRIDAD)</b> Inculca valores que fomentan relaciones justas y el trato considerado hacia los demás, impulsando un equipo cohesionado y colaborativo.	75.00%
• <b>(ENFOQUE A RESULTADOS)</b> Fija nuevos desafíos y metas retadoras para su área y/o equipo de trabajo.	75.00%
• <b>(FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD)</b> Es un referente en el ámbito de la organización y en el entorno por su capacidad de adaptación a nuevas circunstancias y contextos.	75.00%
• <b>(LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL)</b> Empodera a su equipo de trabajo, delegando autoridad y responsabilidad. Les brinda autonomía y les permite tomar decisiones, lo que contribuye a aumentar su motivación y compromiso.	75.00%
• <b>(ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO)</b> Diseña métodos de trabajo para su área que permiten determinar de manera efectiva las prioridades de sus colaboradores.	65.00%
• <b>(ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO)</b> Establece las etapas, acciones específicas, plazos y recursos necesarios para alcanzar los objetivos de su área de trabajo de manera efectiva y eficiente.	65.00%
• <b>(ENFOQUE EN EL CLIENTE INTERNO)</b> Se anticipa a los pedidos de los clientes internos y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades.	65.00%
• <b>(ENFOQUE A RESULTADOS)</b> Promueve y desarrolla la orientación al logro en su área o la superación de los resultados esperados, y fija para ello estándares retadores de calidad.	65.00%
• <b>(ENFOQUE A RESULTADOS)</b> Diseña mecanismos que permiten revisar periódicamente el progreso alcanzado con respecto al cumplimiento de las metas de su área y/o equipo de trabajo.	65.00%
• <b>(FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD)</b> Comprende y valora posturas distintas a las propias, incluso puntos de vista encontrados, modificando su propio enfoque a medida que la situación cambiante lo requiere, y promueve dichos cambios en el ámbito de la organización en conjunto y en el entorno directo donde esta ejerza su influencia.	65.00%

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

No existen Áreas de Desarrollo

