



## Introducción

# EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES GERENTES



---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2024-01-08 07:24:08** hasta el **2024-01-30 12:13:33**



## Datos Personales



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES EVALUACION DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1704309911
Nombres :	ALVARO JAVIER
Apellidos :	BERMUDEZ BAEZ
Dirección :	NAYON
Teléfono :	3820135
Celular :	0991950987
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	OFICINA CENTRAL QUITO
Departamento :	GERENCIA FINANCIERA
Cargo :	GERENTE FINANCIERO
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	FELIPE SEBASTIAN TOBAR CEVALLOS
Área de Estudio :	FINANZAS
Escolaridad :	DOCTORADO
Fecha de Nacimiento :	1972-08-30

#### Peso de las Evaluaciones:

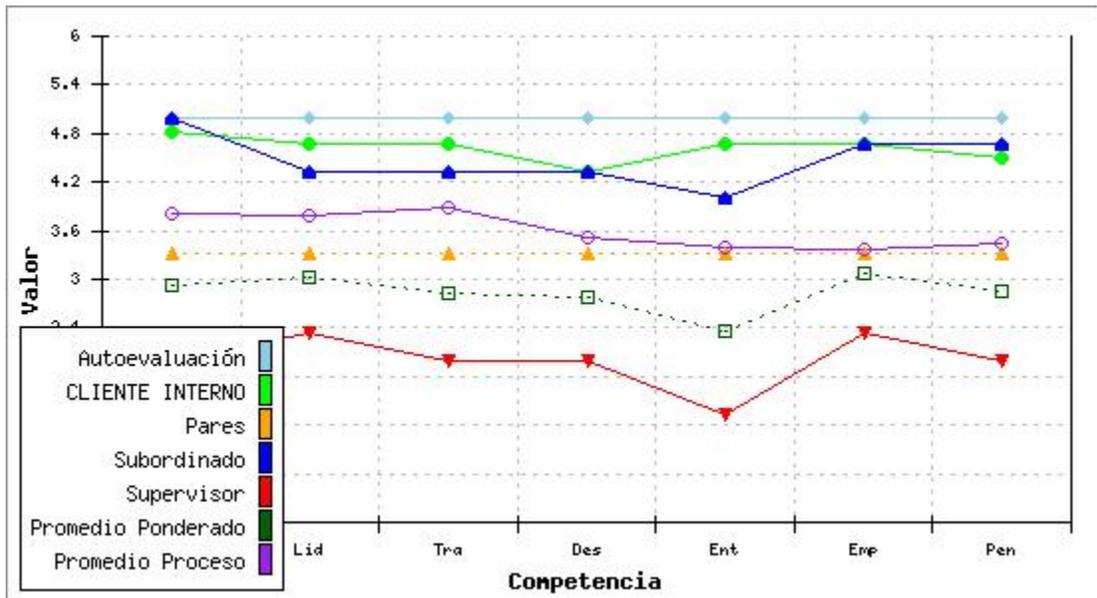
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	15.00%	3	3
Subordinado	15.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	1
Cliente Interno	10.00%	2	2

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.62
Pares	3.33
Subordinado	4.48
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.60



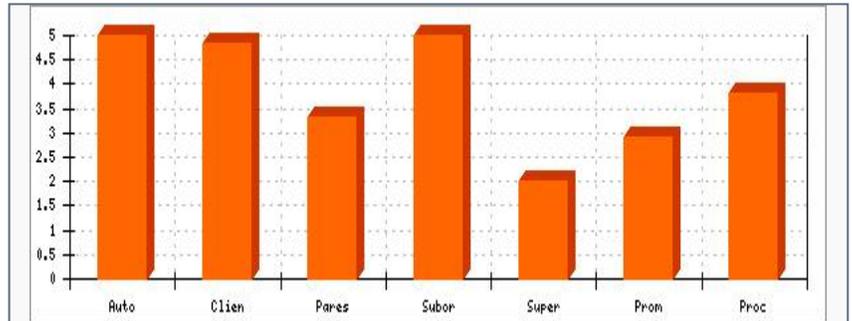
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Inteligencia competitiva	5.00	4.83	3.33	5.00	2.00	2.93	3.82
2 Liderazgo	5.00	4.67	3.33	4.33	2.33	3.02	3.78
3 Trabajo en Equipo	5.00	4.67	3.33	4.33	2.00	2.82	3.88
4 Desarrollo del Equipo	5.00	4.33	3.33	4.33	2.00	2.78	3.52
5 Entrepreneurial	5.00	4.67	3.33	4.00	1.33	2.37	3.39
6 Empowerment	5.00	4.67	3.33	4.67	2.33	3.07	3.36
7 Pensamiento estratégico	5.00	4.50	3.33	4.67	2.00	2.85	3.44



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES EVALUACION DE COMPETENCIAS

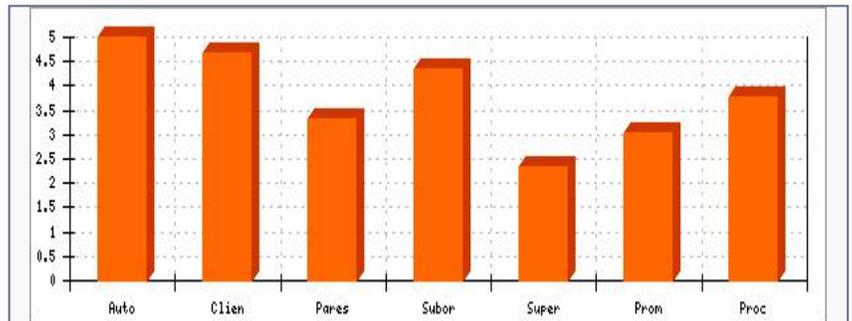
#### Inteligencia competitiva (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.83
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.82



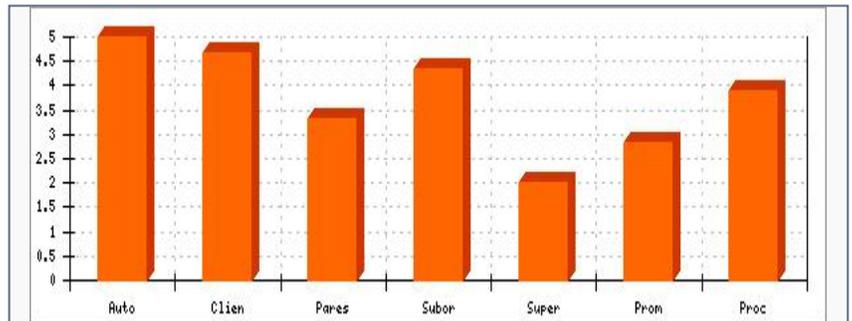
#### Liderazgo (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Pares	3.33
Subordinado	4.33
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	3.78



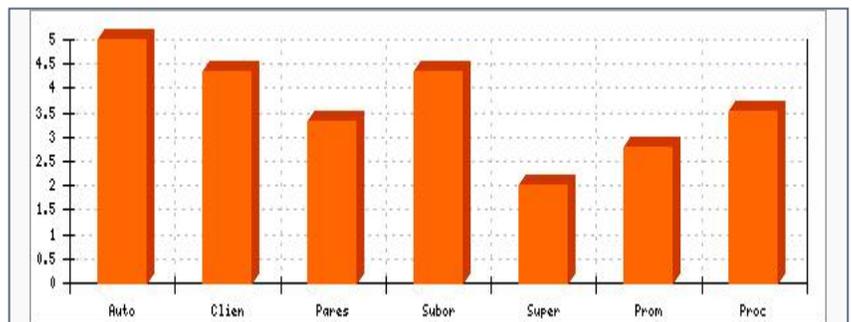
#### Trabajo en Equipo (2.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Pares	3.33
Subordinado	4.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	3.88



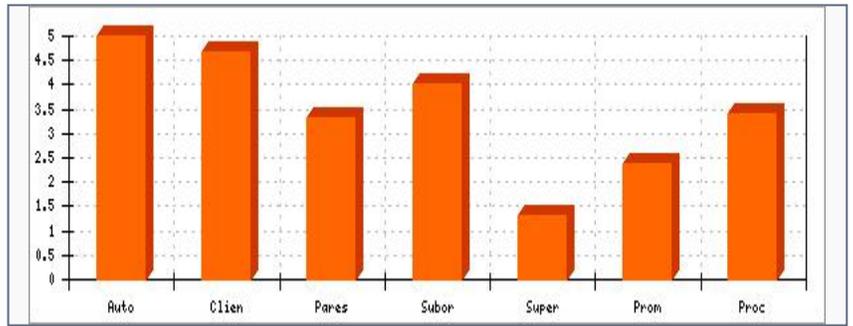
#### Desarrollo del Equipo (2.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Pares	3.33
Subordinado	4.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	3.52



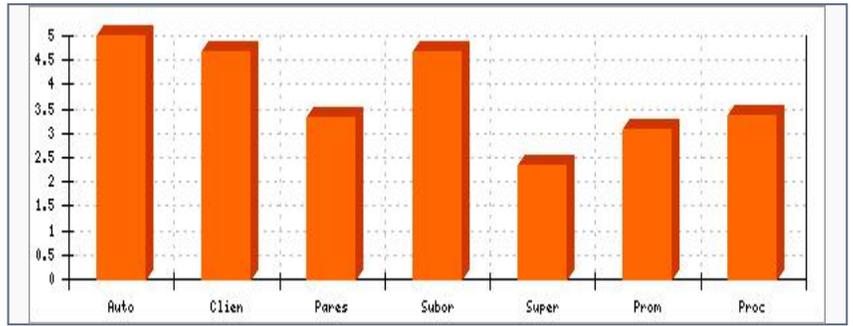
#### Emprepreneurial (2.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	1.33
Promedio Ponderado	2.37
Promedio Proceso	3.39



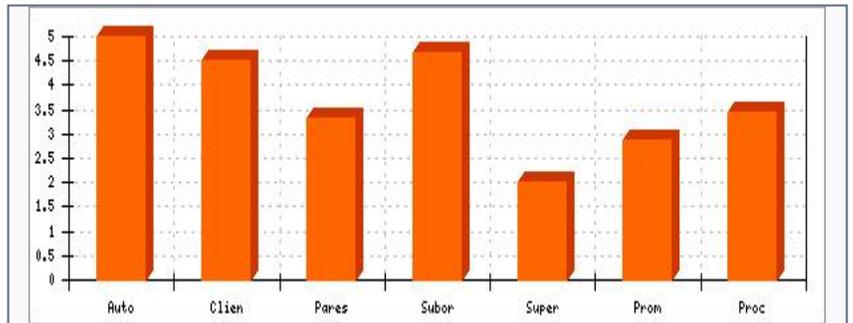
### Empowerment (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Pares	3.33
Subordinado	4.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.36



### Pensamiento estratégico (2.85)

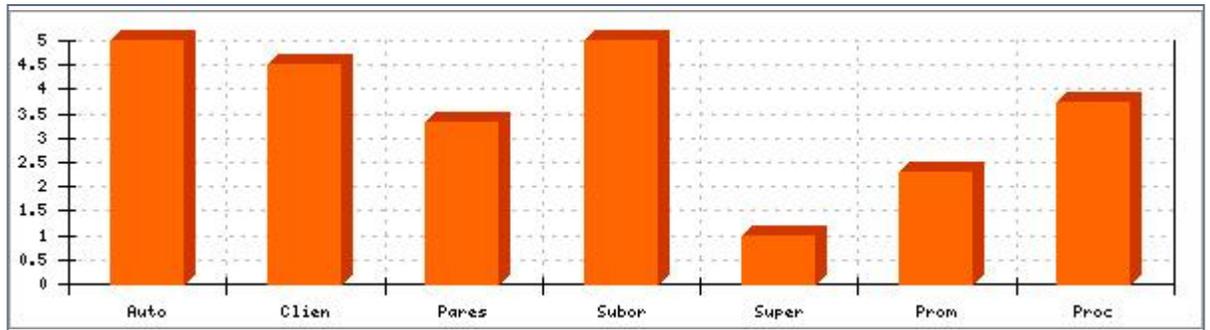
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	4.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.44



#### Inteligencia competitiva

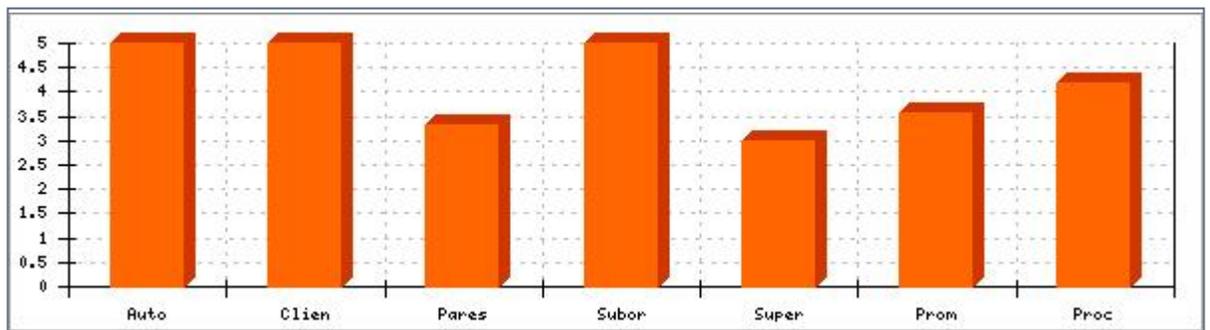
1.- Tiene claro las fortalezas de sus principales competidores, analiza el mercado y propone acciones innovadoras sobre las debilidades detectadas. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	3.72



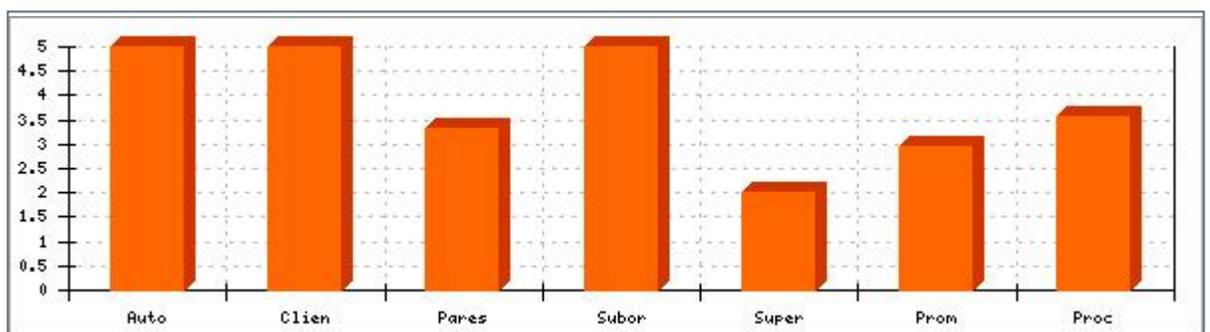
2.- Reconoce abiertamente las ventajas de su producto o servicio frente a sus competidores, realiza actividades diferentes e innovadoras desde su gestión que contribuyen el posicionamiento de la organización. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	4.18



3.- Planea proactiva y estratégicamente proyectos o programas que marcan la diferencia frente a sus competidores, tiene en cuenta el comportamiento del mercado en el diseño de estrategias de posicionamiento del servicio. (2.95)

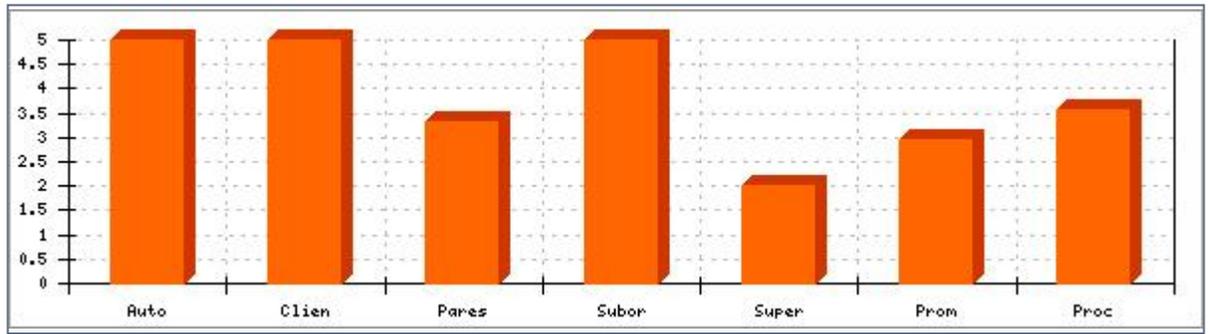
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.56



#### Liderazgo

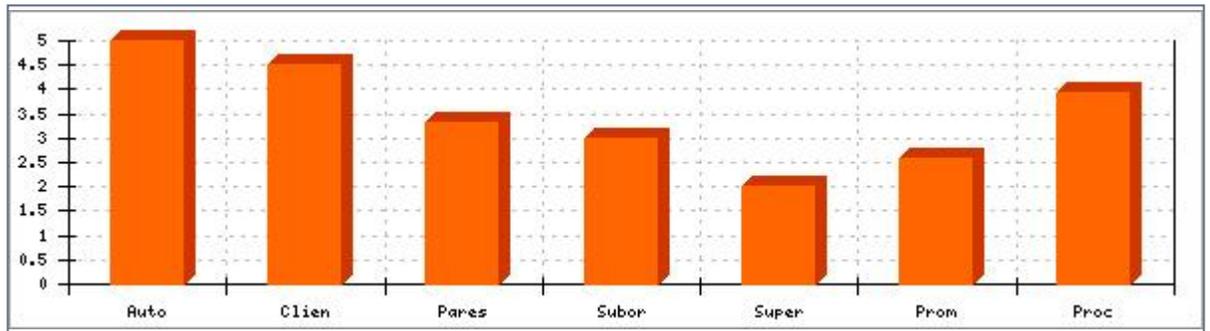
4.- Muestra visión y proyección, en el corto y mediano plazo, para la conducción y desarrollo de personas. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.57



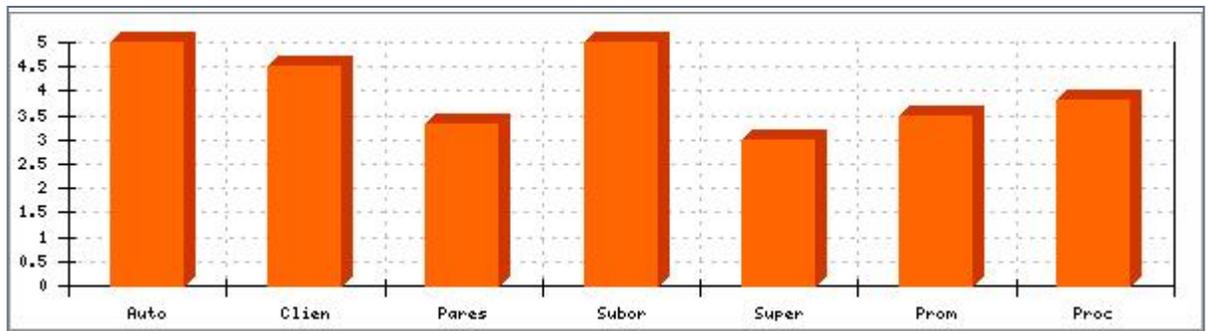
5.- Muestra habilidades para guiar a su equipo de trabajo en la realización de sus tareas, brindándoles asesoramiento y apoyo. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	3.93



6.- Contribuye a mantener un clima organizacional armónico y desafiante. (3.50)

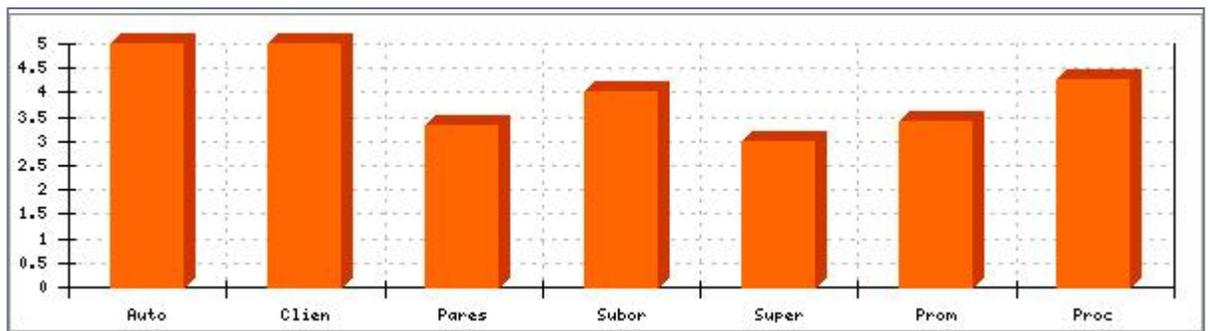
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.83



### Trabajo en Equipo

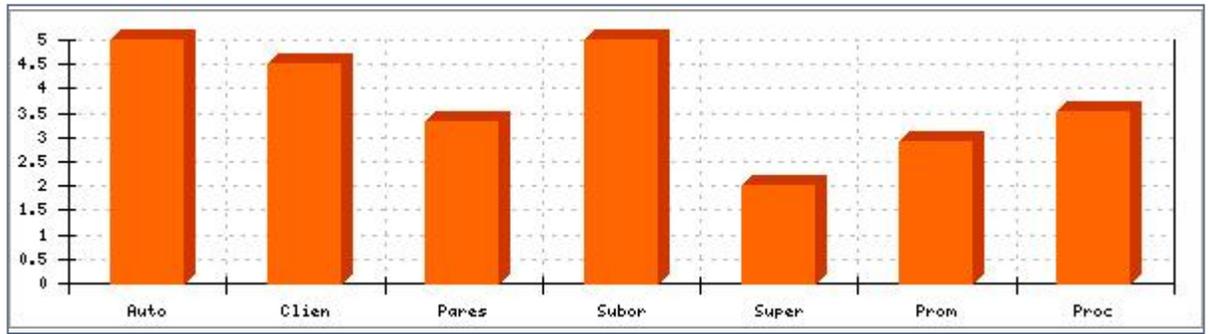
7.- Fomenta el espíritu de colaboración dentro de su área. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.28



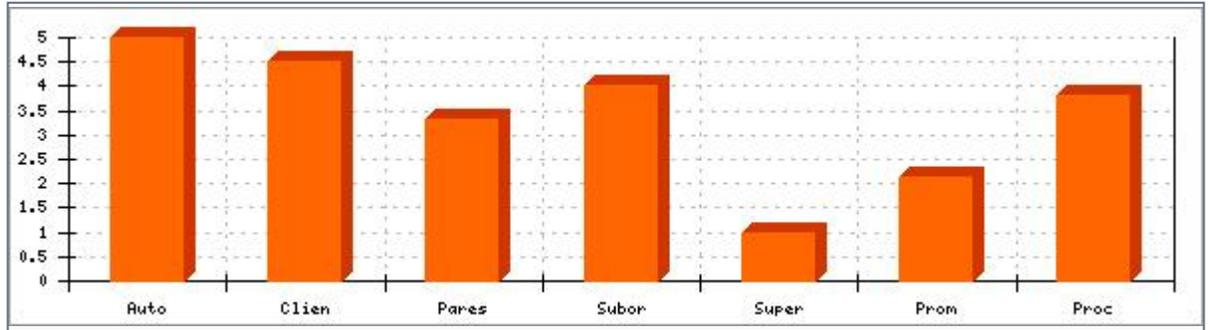
8.- Promueve el intercambio con otras áreas y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de la estrategia organizacional. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.54



9.- Subordina los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar las metas organizacionales de corto y mediano plazo, apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización. (2.15)

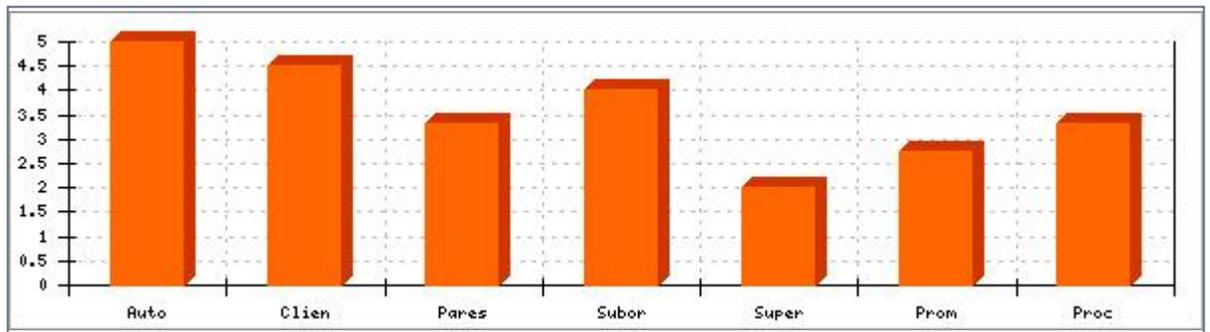
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	3.81



### Desarrollo del Equipo

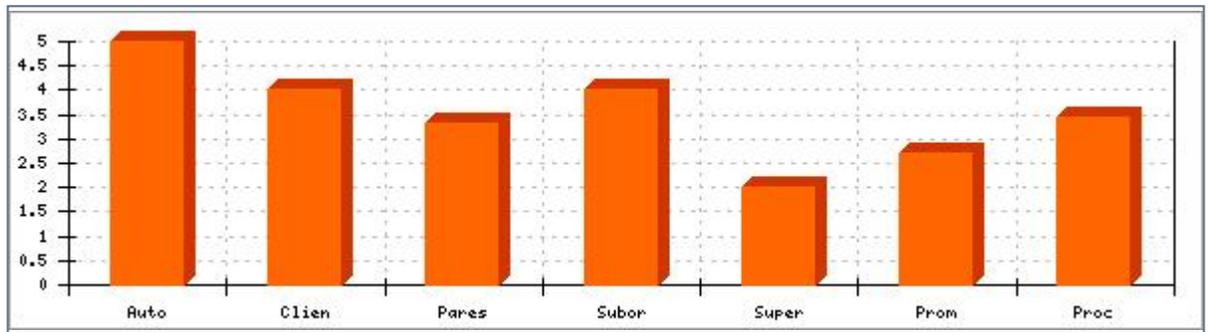
10.- Idea, elabora e implementa estrategias que fomentan y promueven la colaboración en equipos interdisciplinarios, partiendo desde el ámbito bajo su supervisión. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	3.30



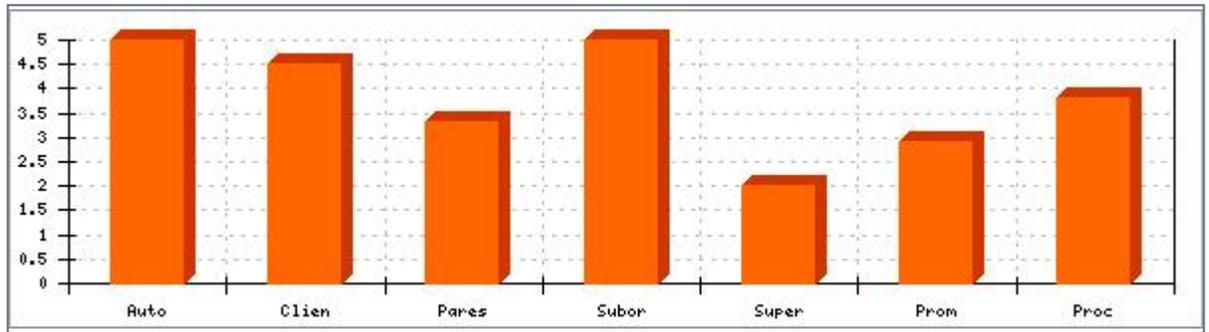
11.- Maximiza las oportunidades de desarrollo y éxito individual de cada uno de los colaboradores de su área. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	3.44



12.- Fomenta la colaboración de todos los miembros de su área para alcanzar los objetivos establecidos, dando lugar a la formación de equipos de trabajo altamente eficientes. (2.90)

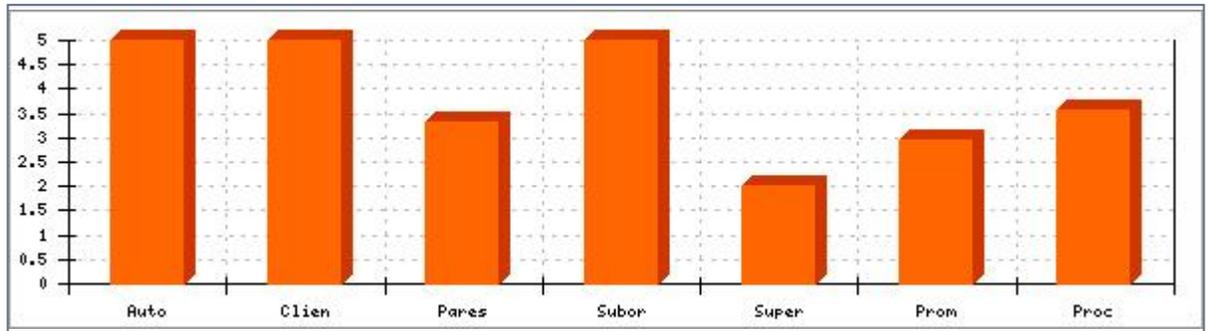
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.81



### Empowerment

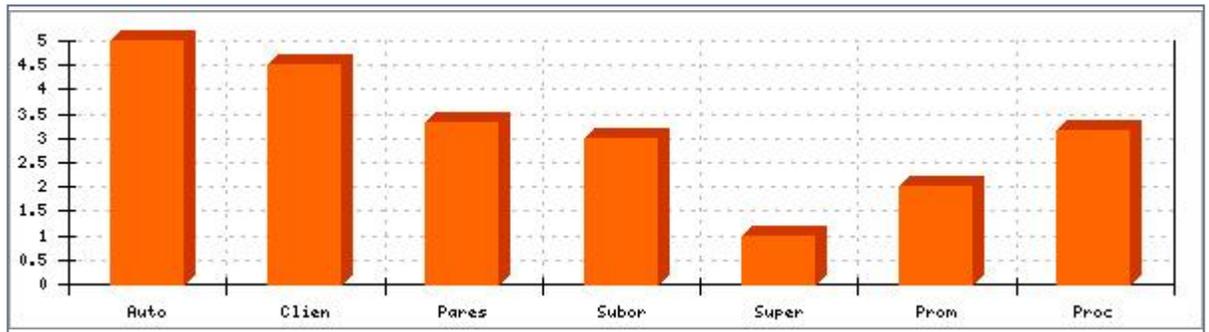
13.- Reconfigura el ámbito bajo su supervisión al trasladarlo de una región caracterizada por baja productividad a otra de mayor rendimiento. Asimismo, demuestra previsión y proactividad en sus acciones. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.55



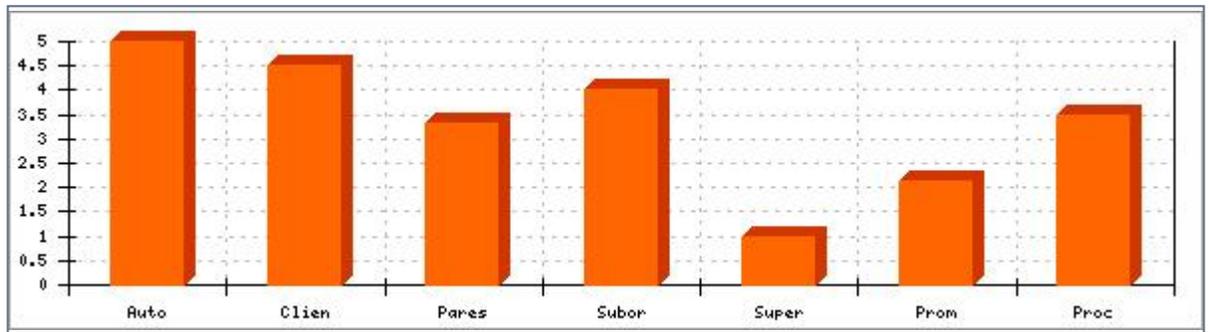
14.- Analiza y detecta oportunidades incluso en situaciones que pasan desapercibidas para otros, desarrollando planes estratégicos adecuados para guiar sus objetivos o el área bajo su responsabilidad. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.15



15.- Ante escenarios novedosos o cambiantes, muestra una capacidad destacada para interpretarlos de manera acertada, convirtiéndolos en oportunidades tanto para el área que dirige como para su propio crecimiento. (2.15)

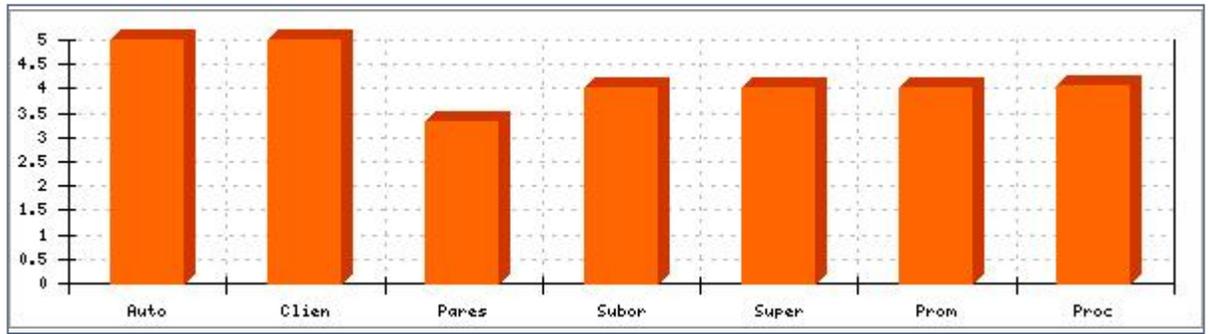
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	3.48



### Empowerment

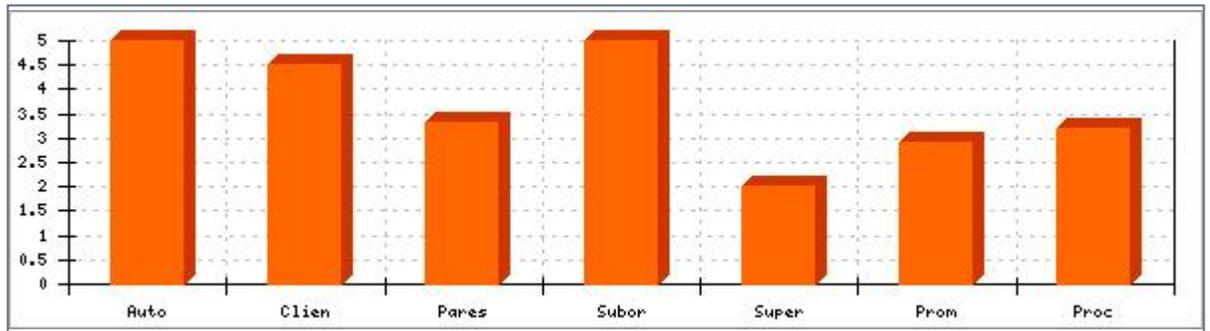
16.- Empodera a su equipo de trabajo, delegando autoridad y responsabilidad. Les brinda autonomía y les permite tomar decisiones, lo que contribuye a aumentar su motivación y compromiso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.06



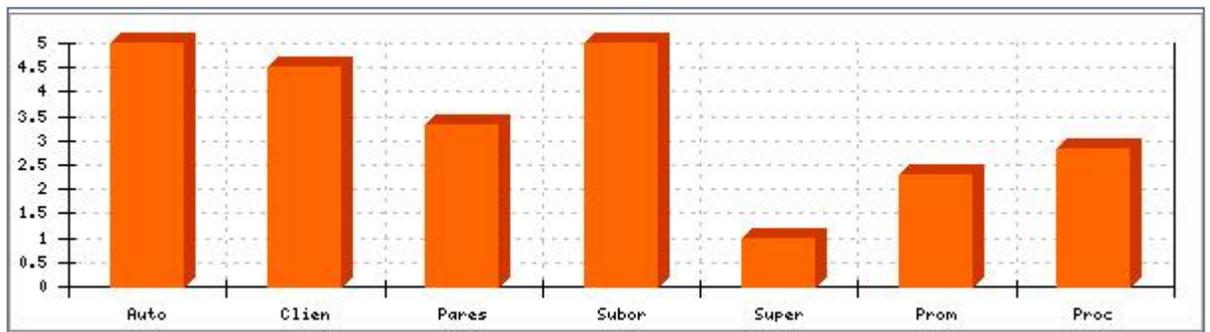
17.- Proporciona retroalimentación positiva y constructiva para guiar a los empleados en su desarrollo y empoderamiento. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.18



18.- Establece indicadores clave de desempeño y evalúa regularmente el progreso para asegurarse de que los empleados estén empoderados de manera efectiva. (2.30)

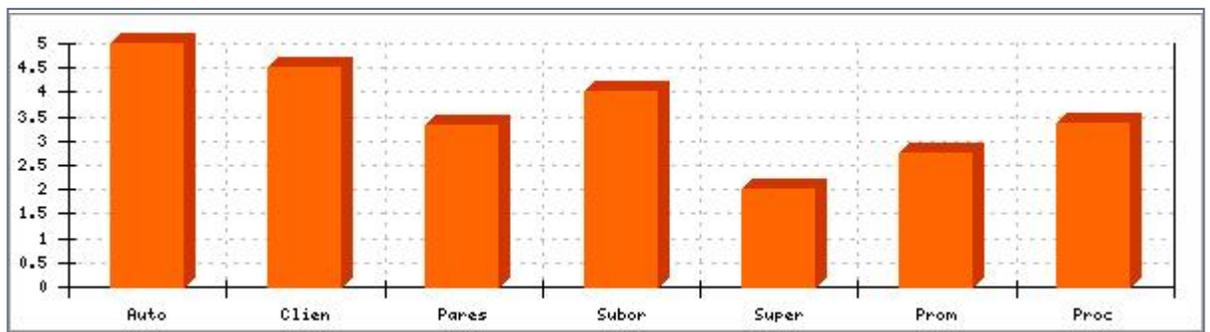
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.84



### Pensamiento estratégico

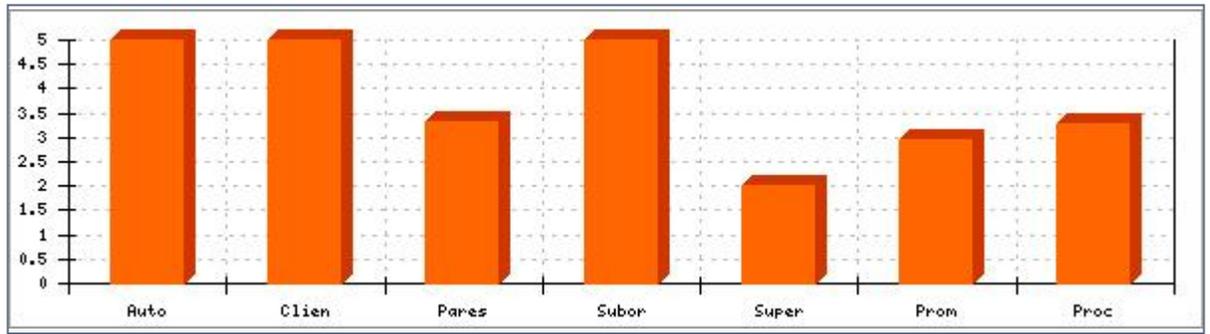
19.- Comprende los cambios del entorno y establece su impacto a corto, mediano y largo plazo. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	3.37



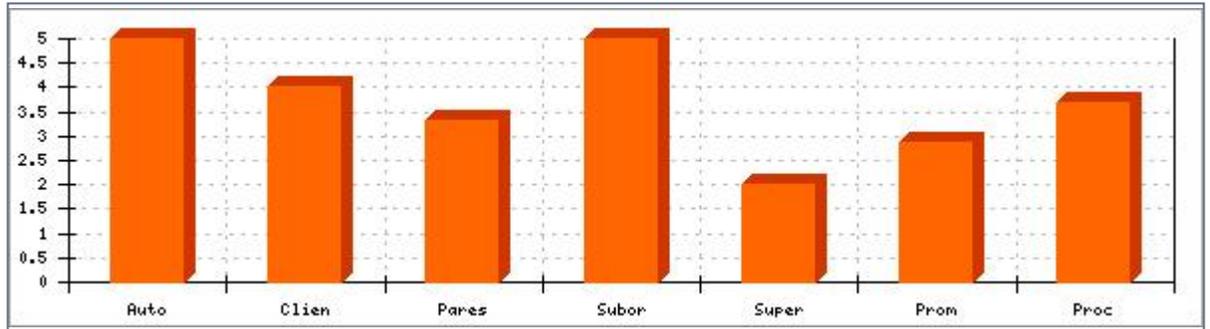
20.- Ajusta los procedimientos en el área a su cargo con el objetivo de potenciar las fortalezas del equipo y abordar eficazmente sus debilidades. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.27



21.- Comprende y aprovecha las oportunidades del entorno generando beneficios significativos para el área a su cargo. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.33
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.67



**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES**  
**EVALUACION DE COMPETENCIAS**
**Inteligencia competitiva**

Capacidad para convertir las directrices en planes estratégicos u operativos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.83	-0.17
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	2.00	-3.00

**Liderazgo**

Serie de cualidades que permiten predecir si un colaborador posee perfil de líder; por ejemplo, es orientado a los resultados, posee la capacidad de movilizar a otros y motivarlos, es estratégico y planificado. Tiende a inspirar e influir en otros.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.67	-0.33
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	4.33	-0.67
Supervisor	2.33	-2.67

**Trabajo en Equipo**

Capacidad de laborar y cooperar con otros miembros de la organización por un mismo objetivo, manteniendo o mejorando el propio desempeño y aportando a sus compañeros, a través de la interacción y generación de sinergias.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.67	-0.33
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	4.33	-0.67
Supervisor	2.00	-3.00

**Desarrollo del Equipo**

Capacidad de identificar y reconocer el aporte específico de cada miembro del equipo, con la finalidad de aprovechar sus fortalezas y ayudar al desarrollo de sus oportunidades de mejora.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.33	-0.67
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	4.33	-0.67
Supervisor	2.00	-3.00

**Empreneurial**

Percibe el mundo de los negocios con naturalidad y descubre nuevas oportunidades aun donde otros no las ven. Frente a una situación nueva, inmediatamente visualiza como operarla y transformarla en oportunidades para si y para su empresa. Identifica tanto las tendencias y dificultades del mercado como las de su compañía. Elabora y propone estrategias y cursos de acción exitosos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.67	-0.33
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	4.00	-1.00
Supervisor	1.33	-3.67

### Empowerment

Se trata de la capacidad de otorgar las herramientas necesarias para que otra persona o equipo asuma el liderazgo de un proyecto, proceso o área, en función al potencial y el desempeño evidenciado, logrando su crecimiento personal y profesional.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.67	-0.33
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	4.67	-0.33
Supervisor	2.33	-2.67

### Pensamiento estratégico

Es la habilidad para comprender las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de la propia organización a la hora de identificar la mejor respuesta alineada a los objetivos de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.50	-0.50
Pares	3.33	-1.67
Subordinado	4.67	-0.33
Supervisor	2.00	-3.00

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

<p><b>(Empowerment)</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.</p>	<b>75.00%</b>
<p><b>(Inteligencia competitiva)</b> Reconoce abiertamente las ventajas de su producto o servicio frente a sus competidores, realiza actividades diferentes e innovadoras desde su gestión que contribuyen el posicionamiento de la organización.</p>	<b>63.75%</b>
<p>• <b>(Liderazgo)</b> Contribuye a mantener un clima organizacional armónico y desafiante.</p>	<b>62.50%</b>
<p>• <b>(Trabajo en Equipo)</b> Fomenta el espíritu de colaboración dentro de su área.</p>	<b>60.00%</b>

**Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)**

<p><b>(Inteligencia competitiva)</b> Tiene claro las fortalezas de sus principales competidores, analiza el mercado y propone acciones innovadoras sobre las debilidades detectadas.</p>	<b>32.50%</b>
<p><b>(Empowerment)</b> Establece indicadores clave de desempeño y evalúa regularmente el progreso para asegurarse de que los empleados estén empoderados de manera efectiva.</p>	<b>32.50%</b>
<p><b>(Trabajo en Equipo)</b> Subordina los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar las metas organizacionales de corto y mediano plazo, apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización.</p>	<b>28.75%</b>
<p><b>(Entrepreneurial)</b> Ante escenarios novedosos o cambiantes, muestra una capacidad destacada para interpretarlos de manera acertada, convirtiéndolos en oportunidades tanto para el área que dirige como para su propio crecimiento.</p>	<b>28.75%</b>
<p><b>(Entrepreneurial)</b> Analiza y detecta oportunidades incluso en situaciones que pasan desapercibidas para otros, desarrollando planes estratégicos adecuados para guiar sus objetivos o el área bajo su responsabilidad.</p>	<b>25.00%</b>



## Comentarios



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES EVALUACION DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR



Feedback



**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENTES**  
EVALUACION DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

