



Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO ESCALA DE FACTORES CRITICOS



La escala de valoración usada es:

No aplica = 0

Nivel muy bajo = 1

Nivel bajo = 2

Nivel medio = 3

Nivel alto = 4

Nivel muy alto = 5

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 **2015-10-01 08:28:01** hasta el **2015-10-20 08:56:17**

No. Identificación :	1713767885
Nombres :	BERMEO BARRIGA
Apellidos :	DAVID PAUL
Dirección :	JAIME HURTADO Y FCO. SANCHEZ. CONJ. BELLATERRA CASA 14
Teléfono :	023813627
Celular :	0991632102
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	SUCURSAL QUITO
Departamento :	VENTAS
Cargo :	LIDER DE UNIDAD DE NEGOCIO
Nivel Jerárquico :	LIDERES
Jefe Inmediato :	CAMPUZANO PEREZ CHRISTIAN GUSTAVO
Area de Estudio :	AGRONEGOCIOS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1977-01-16

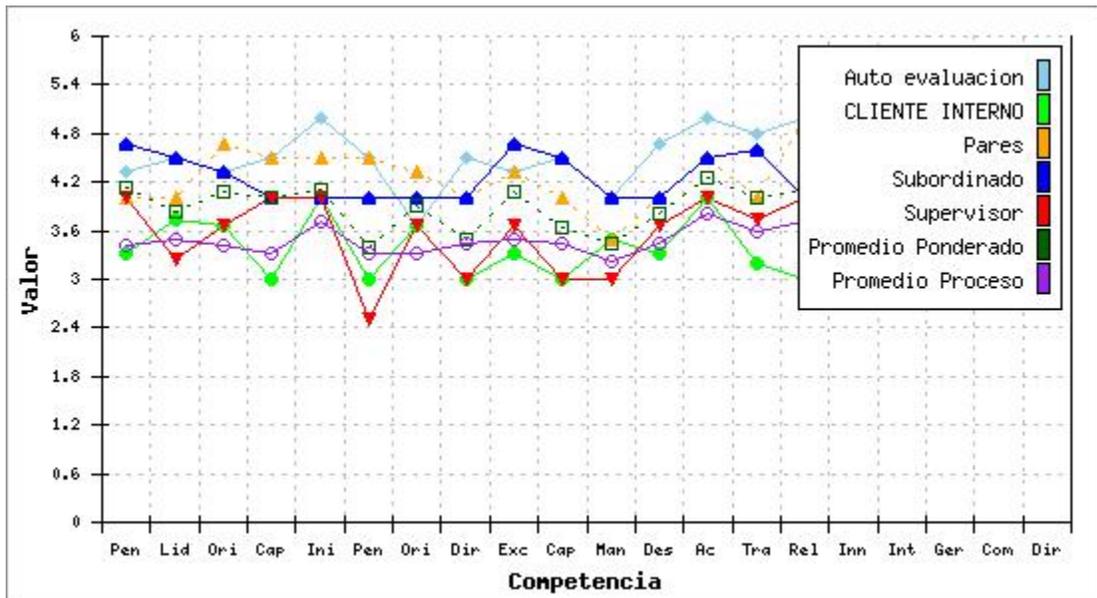
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Subordinado	30.00%	1	1
Supervisor	40.00%	1	1
Cliente Interno	10.00%	1	1

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.53
Cliente Interno	3.42
Pares	4.20
Subordinado	4.25
Supervisor	3.57
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.48



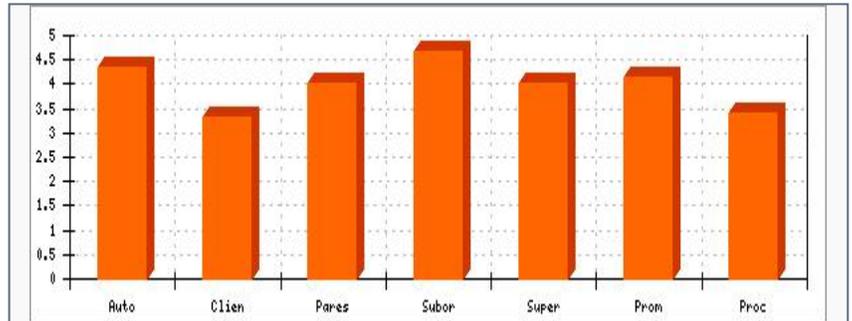
	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Pensamiento Analítico	4.33	3.33	4.00	4.67	4.00	4.13	3.41
2	Liderazgo	4.50	3.75	4.00	4.50	3.25	3.83	3.49
3	Orientación al Logro	4.33	3.67	4.67	4.33	3.67	4.07	3.42
4	Capacidad Organizativa	4.50	3.00	4.50	4.00	4.00	4.00	3.31
5	Iniciativa / Involucramiento	5.00	4.00	4.50	4.00	4.00	4.10	3.71
6	Pensamiento Conceptual	4.50	3.00	4.50	4.00	2.50	3.40	3.31
7	Orientación al Impacto	3.67	3.67	4.33	4.00	3.67	3.90	3.32
8	Dirección	4.50	3.00	4.00	4.00	3.00	3.50	3.44
9	Exceder las Expectativas	4.33	3.33	4.33	4.67	3.67	4.07	3.50
10	Capacidad de Mantenerse Firme	4.50	3.00	4.00	4.50	3.00	3.65	3.45
11	Mantenerse Enfocado	4.00	3.50	3.50	4.00	3.00	3.45	3.23
12	Desarrollo de Personas	4.67	3.33	4.00	4.00	3.67	3.80	3.45
13	Actitud	5.00	4.00	4.50	4.50	4.00	4.25	3.82
14	Trabajo en Equipo	4.80	3.20	4.00	4.60	3.75	4.00	3.60
15	Relación Cliente interno y externo	5.00	3.00	5.00	4.00	4.00	4.10	3.71
16	Innovación y creatividad	4.20	3.40	3.20	4.00	3.20	3.46	3.36
17	Integridad	4.83	3.50	4.67	4.67	4.00	4.28	3.63
18	Gerencia del cambio	4.40	3.40	3.80	4.00	3.20	3.58	3.31
19	Compromiso con la Organización	5.00	4.00	4.67	4.33	4.00	4.23	3.77
20	Dirigir equipos	4.57	3.29	3.86	4.29	3.86	3.93	3.26



EVALUACION DE DESEMPEÑO EVALUACIONES 360

Pensamiento Analítico (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	3.33
Pares	4.00
Subordinado	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	3.41



Liderazgo (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.75
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.49



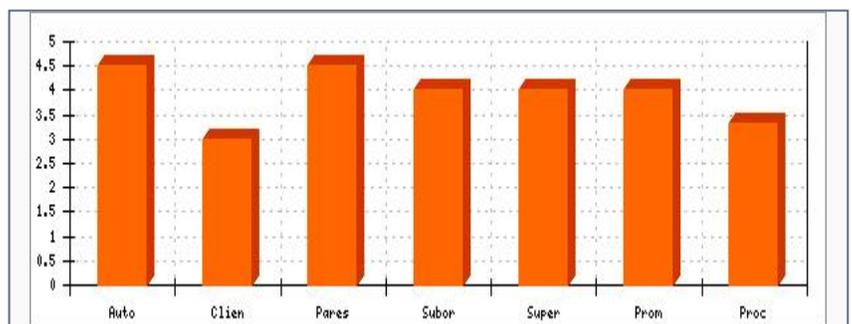
Orientación al Logro (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	3.67
Pares	4.67
Subordinado	4.33
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	3.42



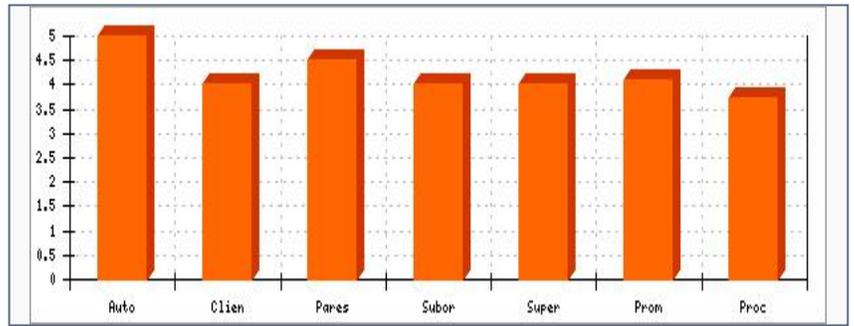
Capacidad Organizativa (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.31



Iniciativa / Involucramiento (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.71



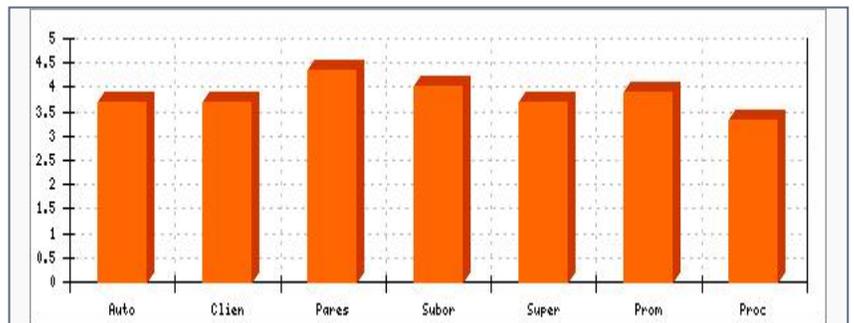
Pensamiento Conceptual (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.31



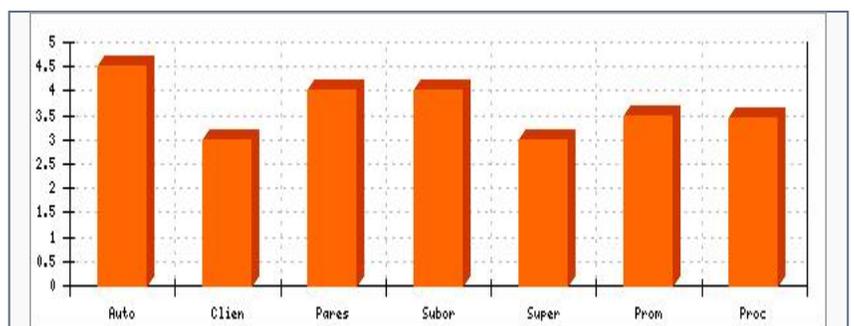
Orientación al Impacto (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Cliente Interno	3.67
Pares	4.33
Subordinado	4.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.32



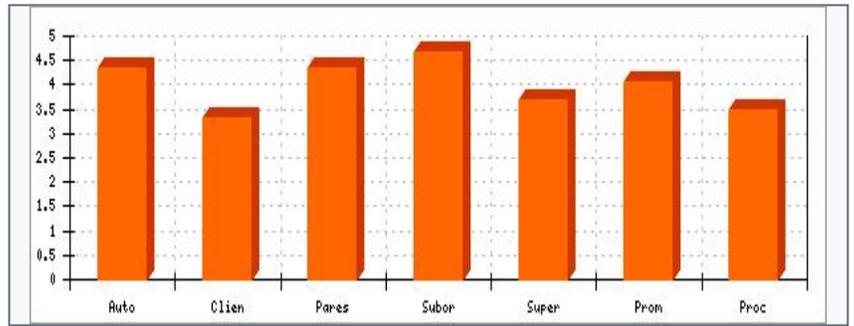
Dirección (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.44



Exceder las Expectativas (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	3.33
Pares	4.33
Subordinado	4.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	3.50



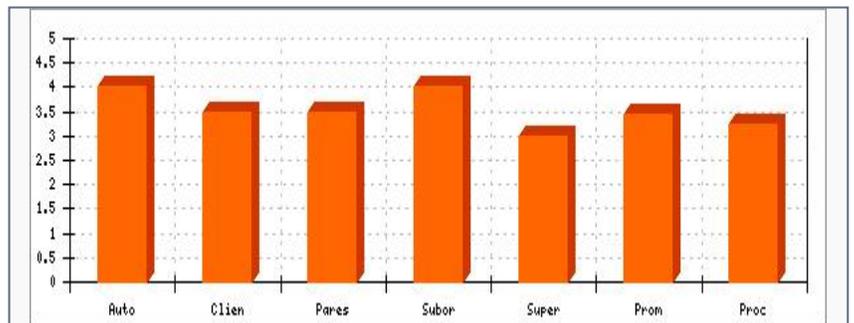
Capacidad de Mantenerse Firme (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.45



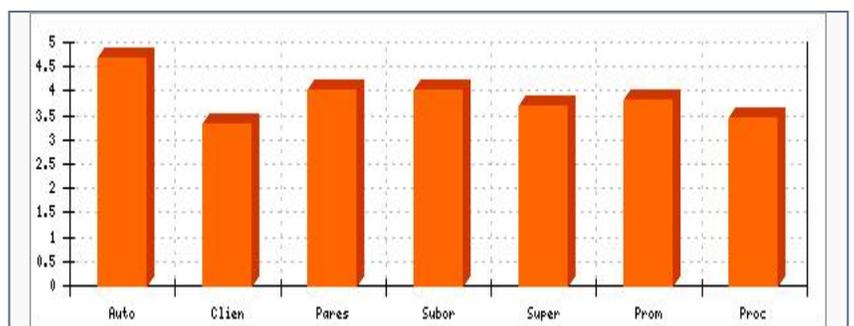
Mantenerse Enfocado (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.50
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.23



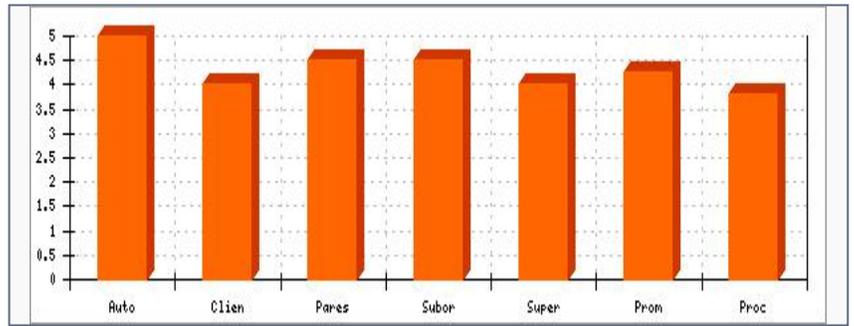
Desarrollo de Personas (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	3.33
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.45



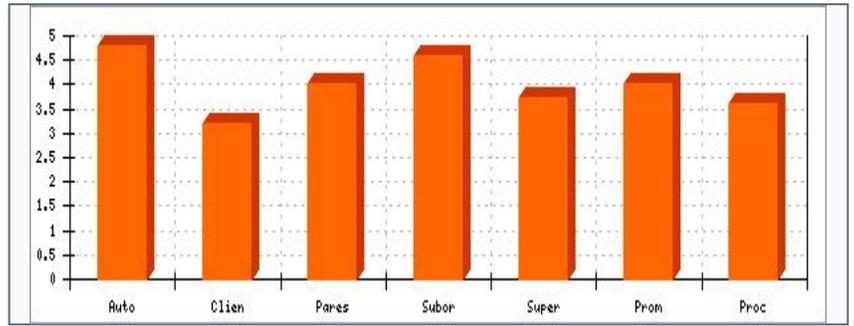
Actitud (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	3.82



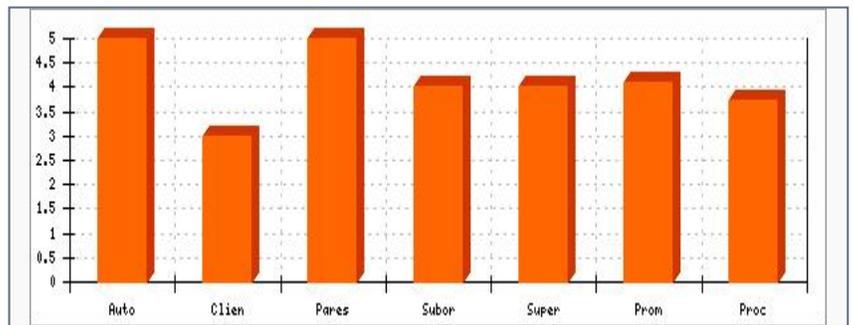
Trabajo en Equipo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente Interno	3.20
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



Relación Cliente interno y externo (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.71



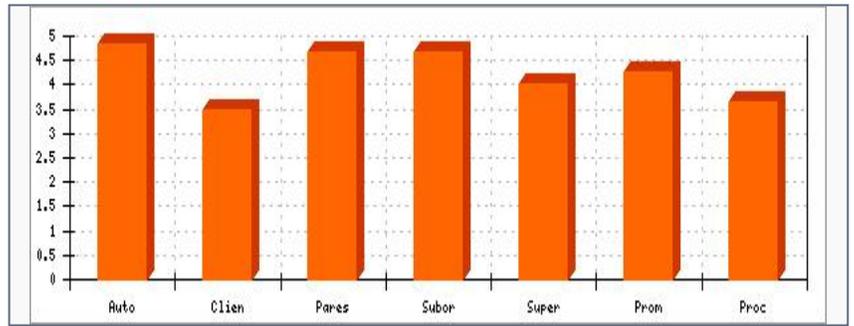
Innovación y creatividad (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Cliente Interno	3.40
Pares	3.20
Subordinado	4.00
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.36



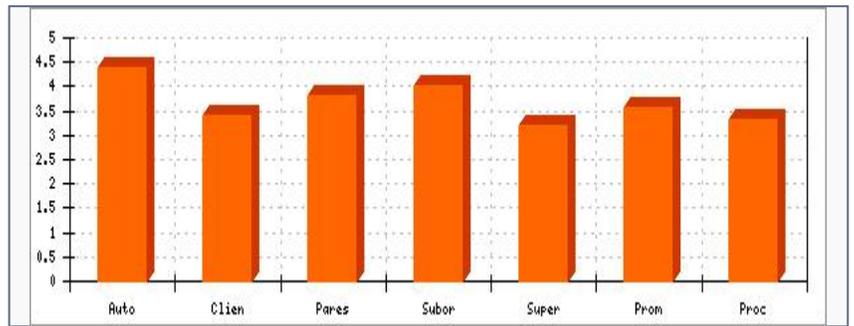
Integridad (4.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.83
Cliente Interno	3.50
Pares	4.67
Subordinado	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.28
Promedio Proceso	3.63



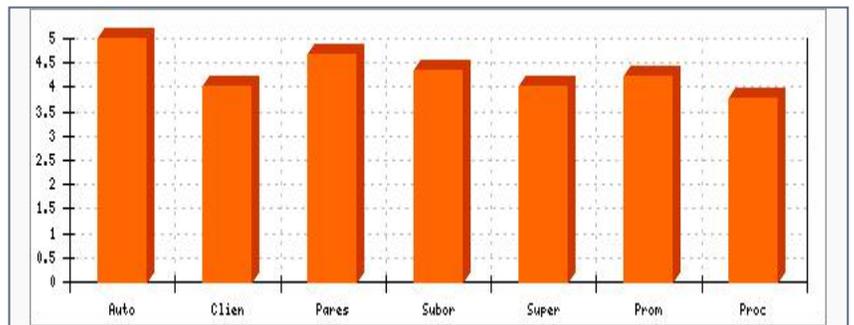
Gerencia del cambio (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente Interno	3.40
Pares	3.80
Subordinado	4.00
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.31



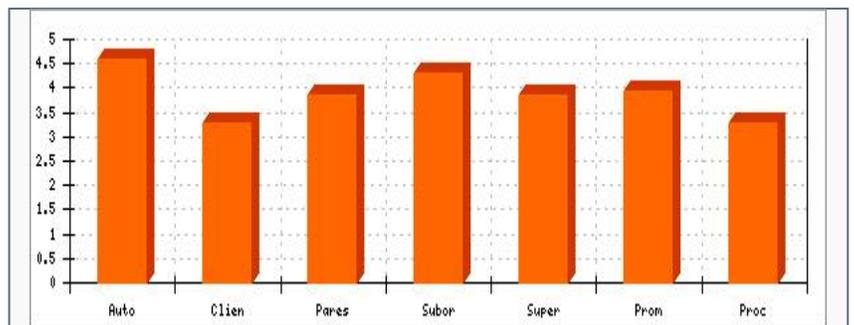
Compromiso con la Organización (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.67
Subordinado	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	3.77



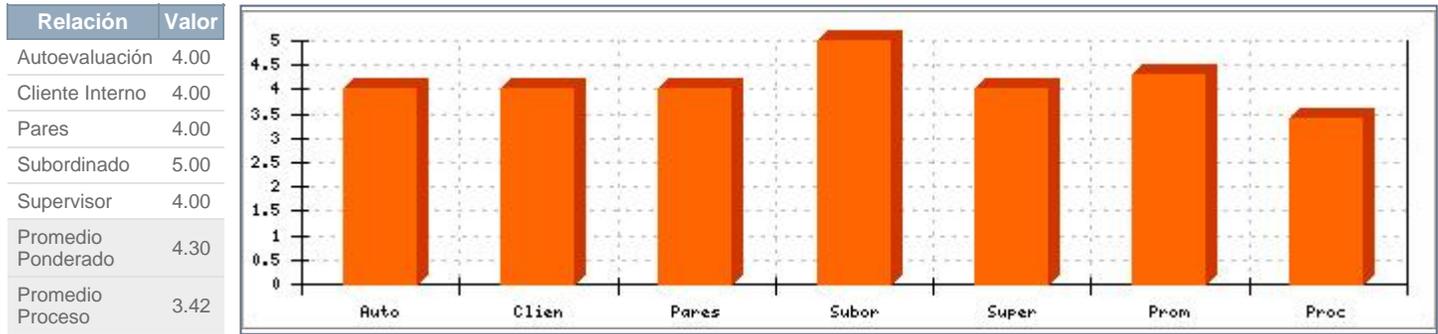
Dirigir equipos (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.57
Cliente Interno	3.29
Pares	3.86
Subordinado	4.29
Supervisor	3.86
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.26

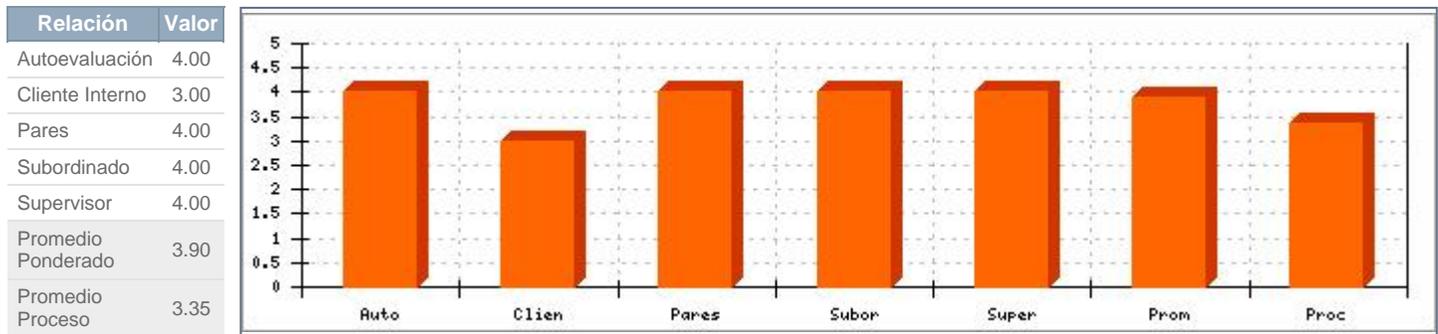


Pensamiento Analítico

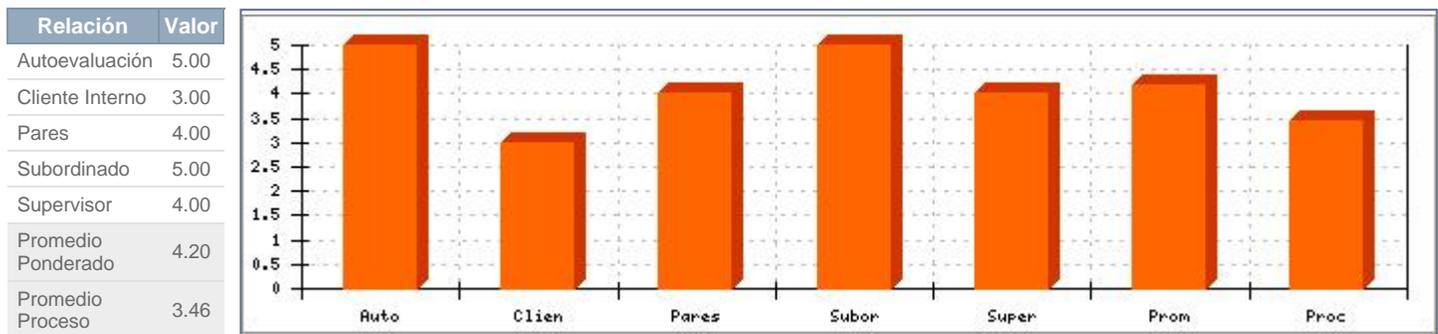
1.- Ha dado seguimiento activo a sus indicadores y reportes de gestión. (4.30)



2.- Ha analizado detalladamente la información y sus causas raíz de cualquier desviación. (3.90)



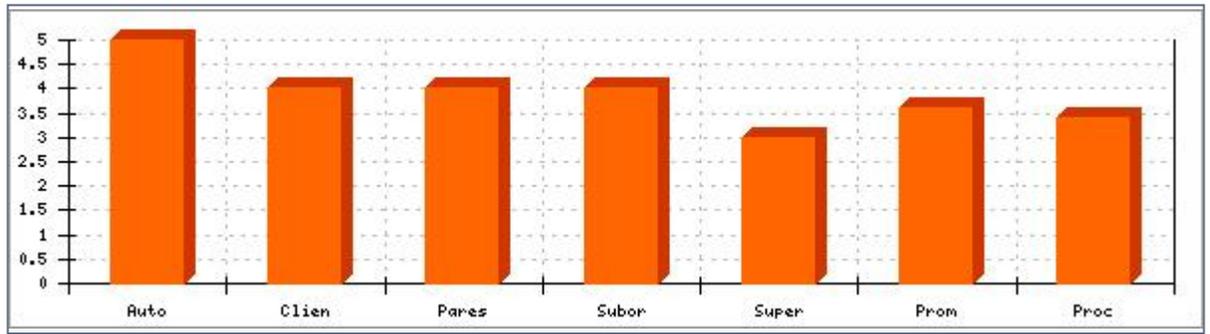
3.- Ha definido acciones y planes de trabajo específicos y medibles para identificar el impacto. (4.20)



Liderazgo

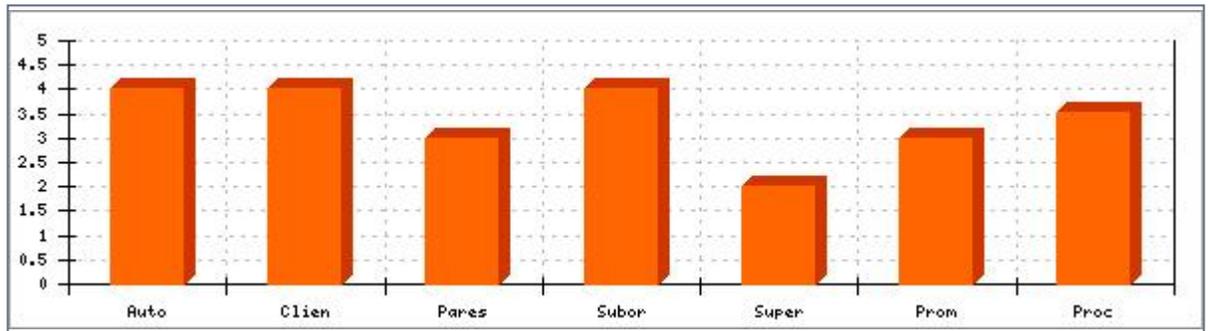
4.- Ha logrado identificar y complementar las áreas de oportunidad clave del área. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.42



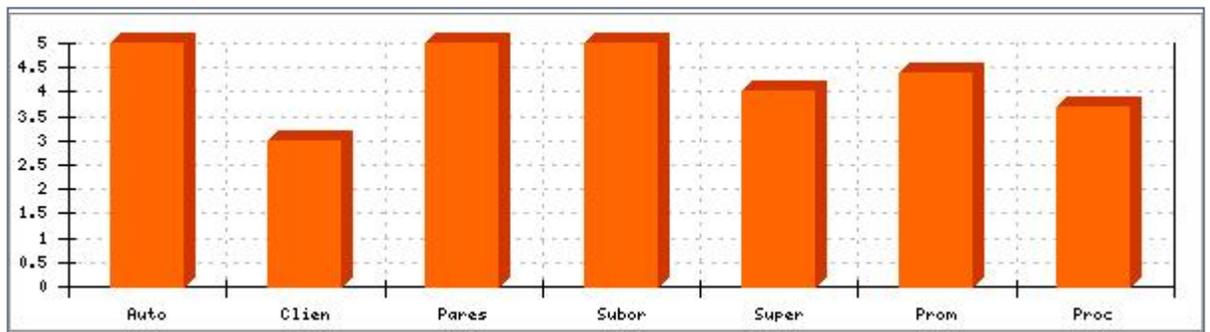
5.- Ha propuesto escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área y de la empresa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.51



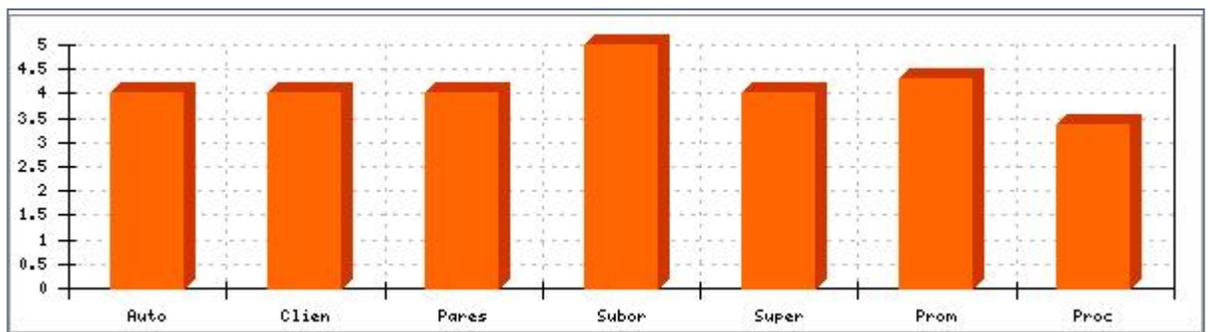
6.- Ha logrado una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	3.67



7.- Los Ejecutivos lo perciben como un líder. (4.30)

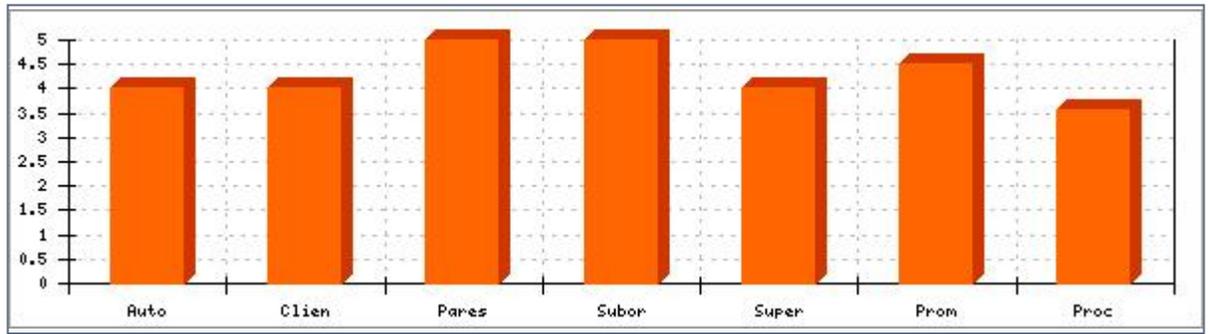
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.37



Orientación al Logro

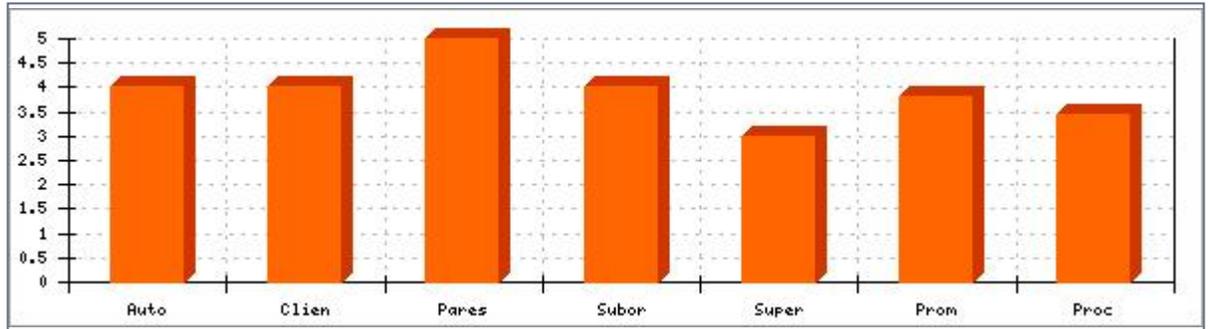
8.- Ha realizado un análisis constante al cumplimiento a objetivos y metas de su equipo de trabajo. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.55



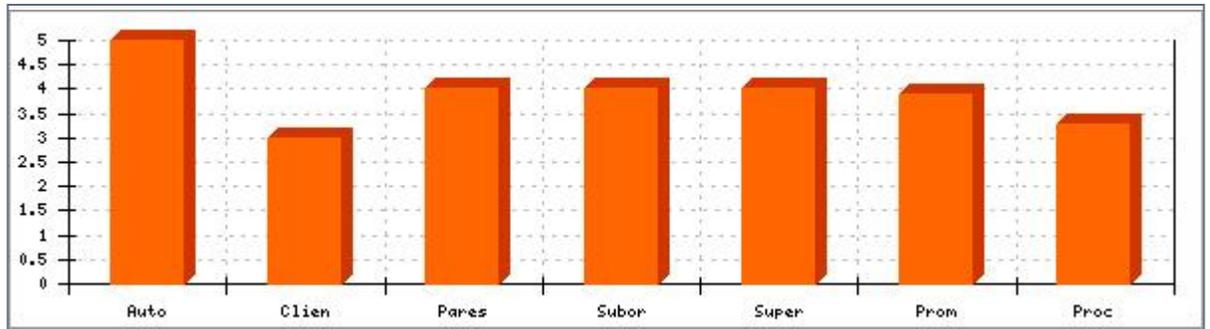
9.- Ha Identificado necesidades específicas de apoyo del equipo y les ha facilitado soluciones prácticas y objetivas. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.45



10.- Ha supervisado de forma cercana y objetiva la gestión de su primera línea de reporte. (3.90)

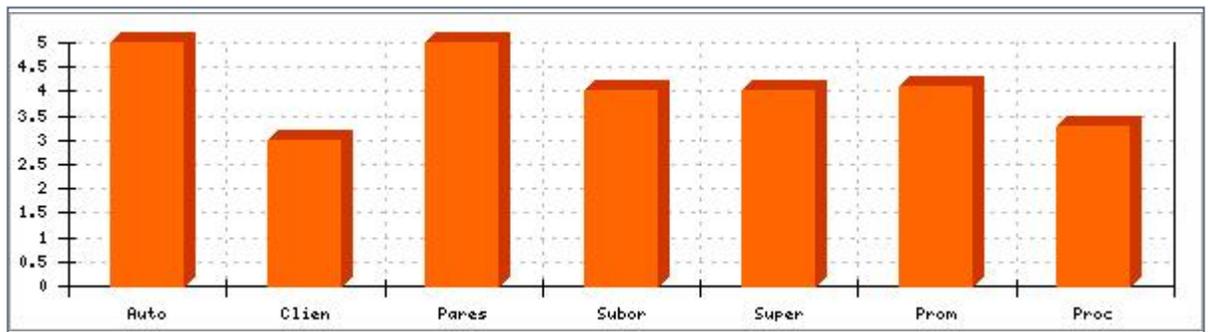
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.26



Capacidad Organizativa

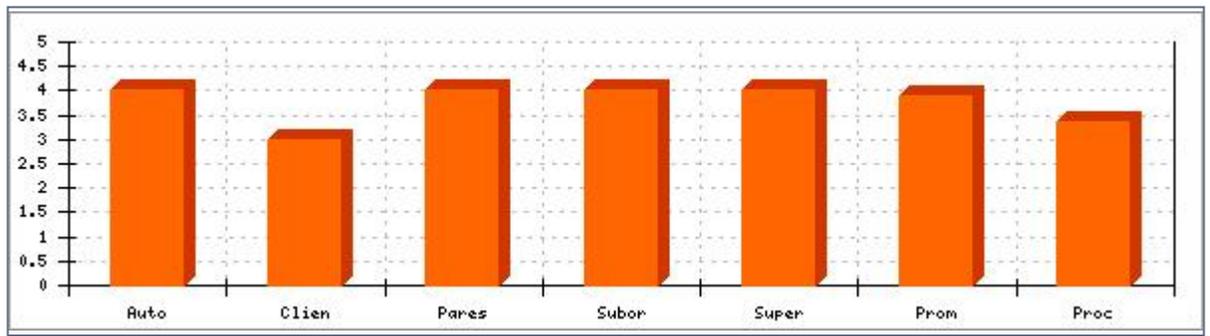
11.- Define y comunica prioridades claras para el desarrollo del trabajo individual y del equipo en el día y en la semana. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.28



12.- Logra obtener un plan específico para aterrizar las ideas de mejora en acciones de corto, mediano y largo plazo. (3.90)

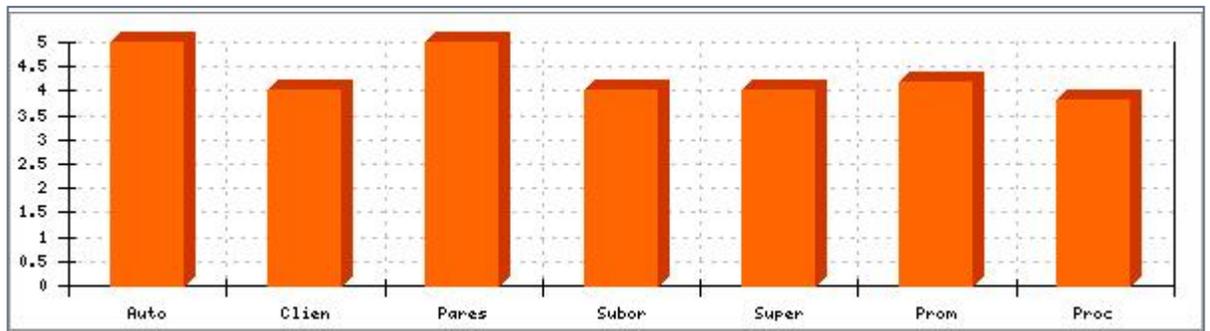
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.35



Iniciativa / Involucramiento

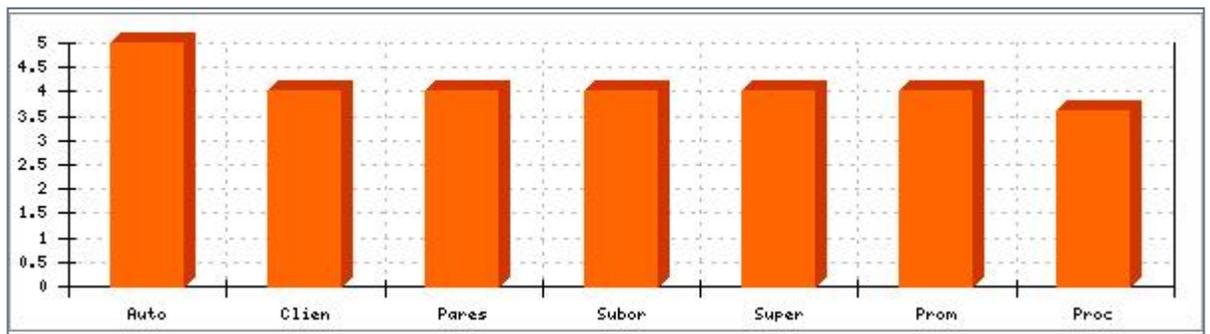
13.- Ha participado activamente en las reuniones clave del área. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.81



14.- Ha propuesto alternativas de solución específicas y ha contribuido a un ambiente de discusión y participación positiva. (4.00)

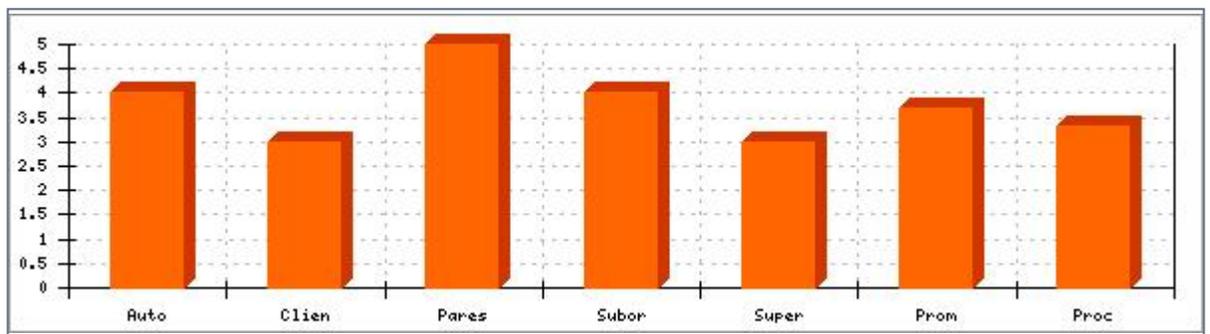
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



Pensamiento Conceptual

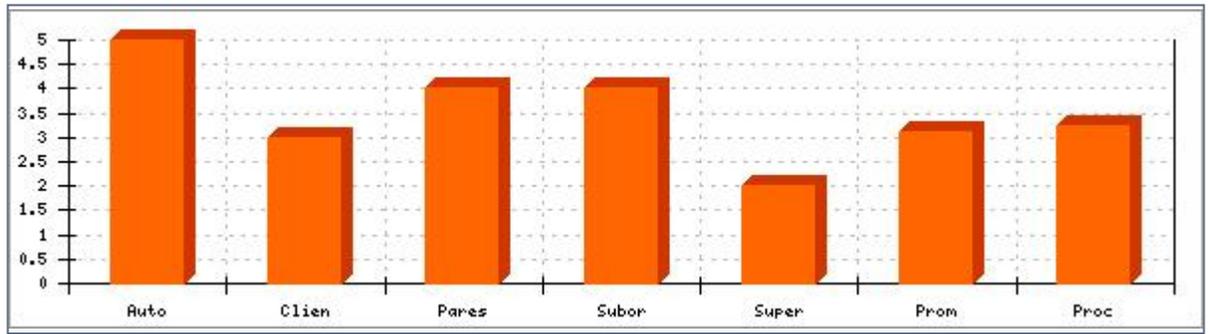
15.- Se ha preocupado por entender y tener el control de la información requerida para analizar algún tema. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.34



16.- Ha logrado entender a fondo la problemática del área y ha tomado decisiones concretas que mejoren la situación actual. (3.10)

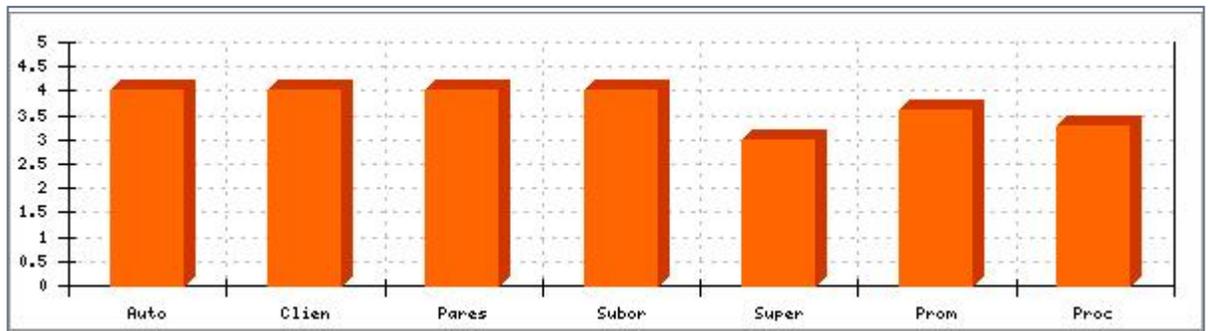
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.24



Orientación al Impacto

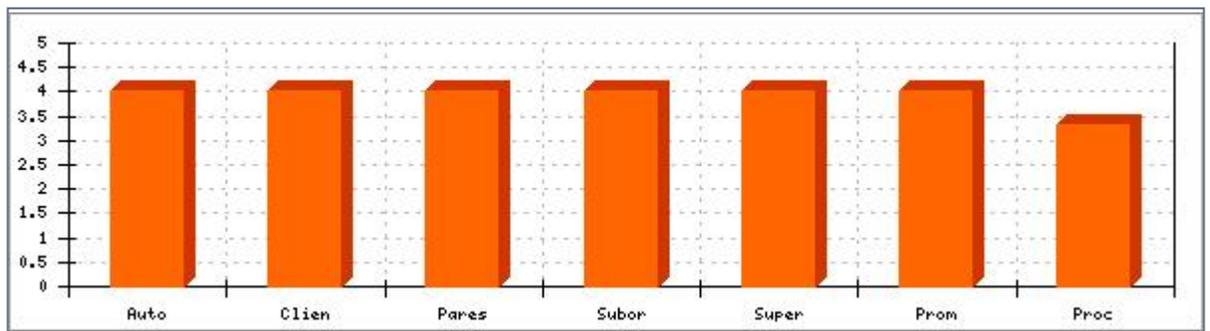
17.- Ha dado seguimiento cercano a sus compromisos y pendientes de las Minutas de las reuniones clave. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.28



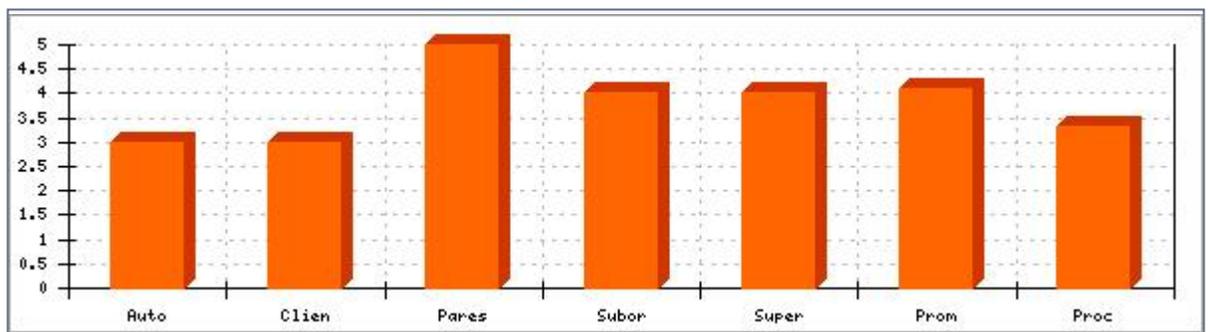
18.- Ha verificado individualmente y en equipo el avance de las iniciativas de mejora. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.34



19.- Ha retroalimentado específicamente las desviaciones o incongruencias y ha propuesto mejoras a las mismas. (4.10)

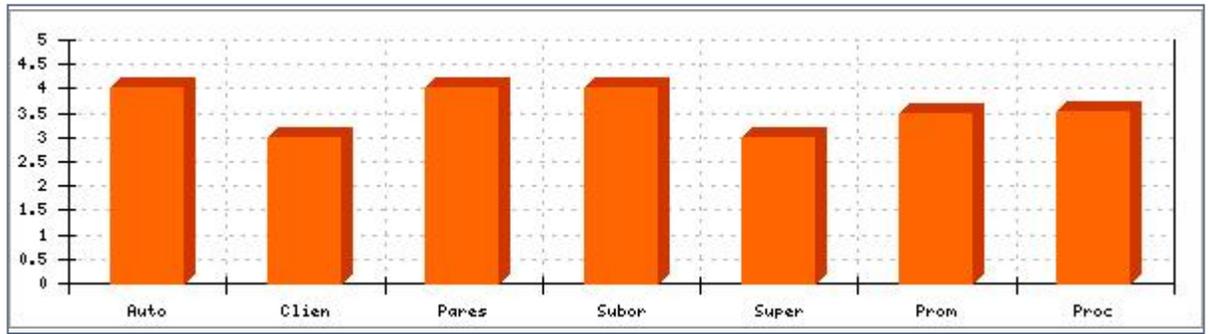
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.34



Dirección

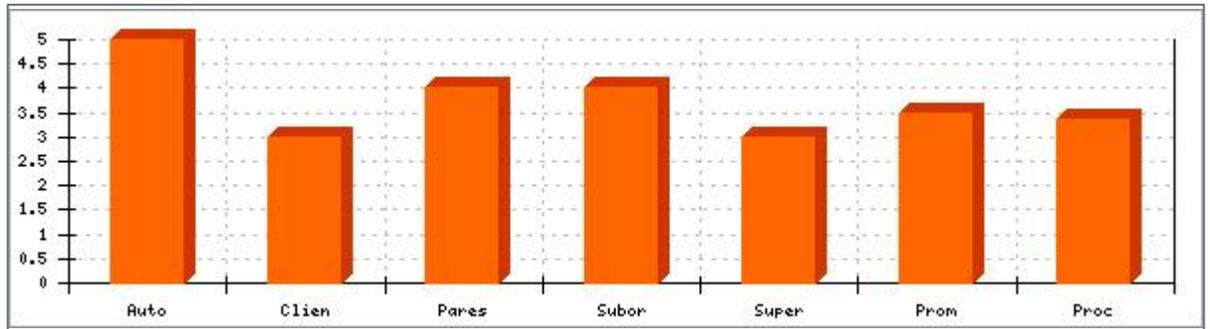
20.- Ha implementado acciones por iniciativa propia para beneficio de la empresa y de manera autosuficiente sin esperar que se le presionen para ello. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.52



21.- Ha tomado responsabilidad de las acciones que han sido definidas y no se han ejecutado o que se ejecutarán sin necesariamente estar consensuadas. (3.50)

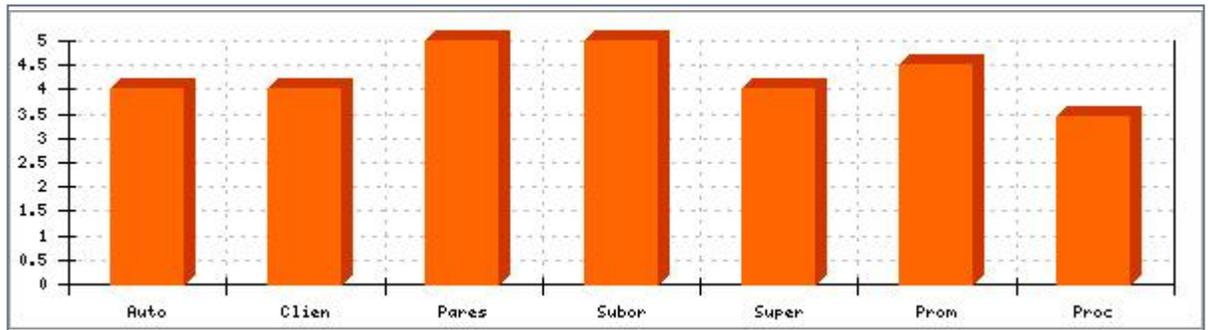
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.36



Exceder las Expectativas

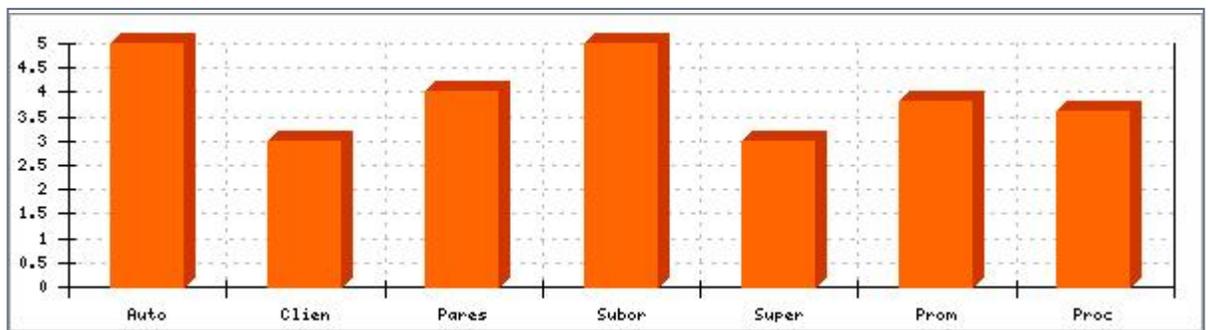
22.- Realiza su trabajo bajo un ambiente agradable incluso en momentos de presión siempre excediendo las expectativas. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.43



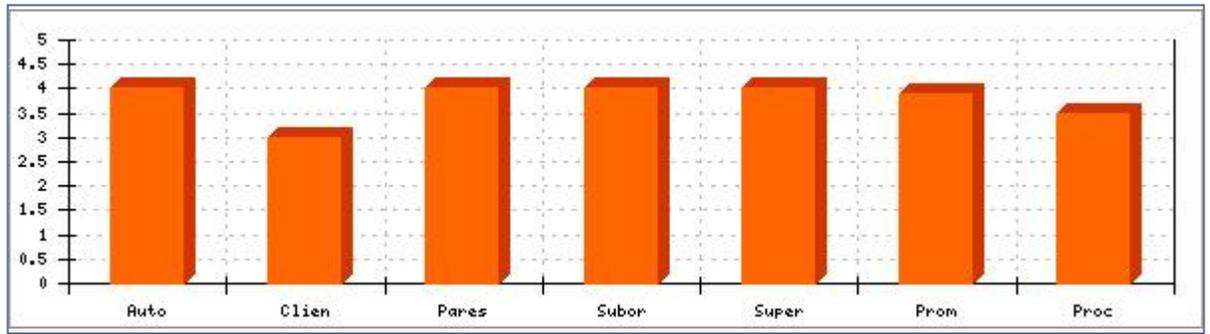
23.- Ha mostrado un sentido de urgencia y responsabilidad por avanzar en las mejoras en el área. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.59



24.- Ha sido consistente con los lineamientos y comunicación interna para un buen desarrollo de la implementación. (3.90)

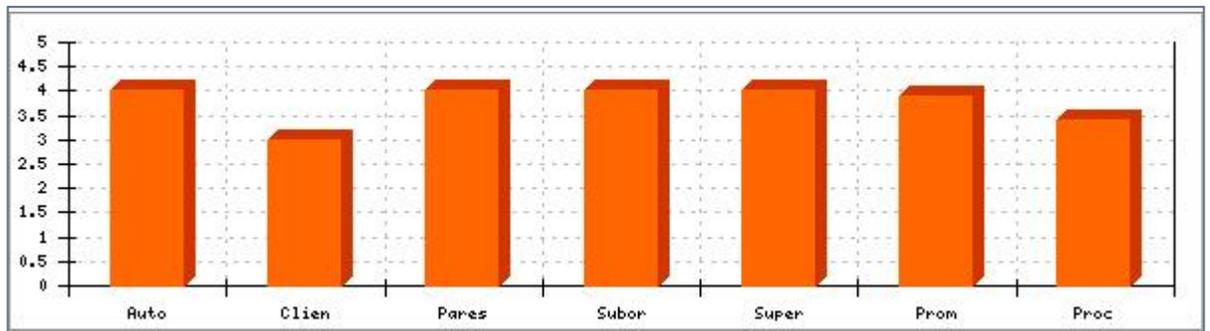
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.48



Capacidad de Mantenerse Firme

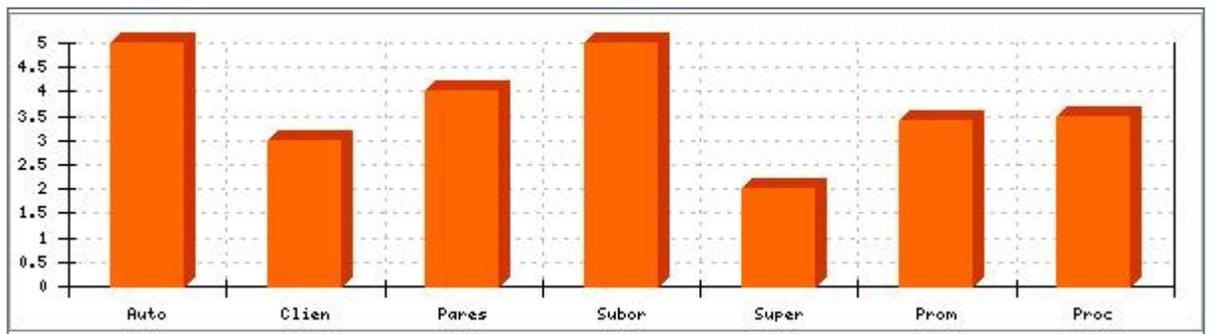
25.- Ha facilitado el desarrollo de las propuestas de mejora, si hay una mejor alternativa, la ha comunicado de forma clara y contundente. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.40



26.- Una vez acordados los pasos a seguir ha demostrado firmeza ante otros argumentos buscando el logro del objetivo deseado. (3.40)

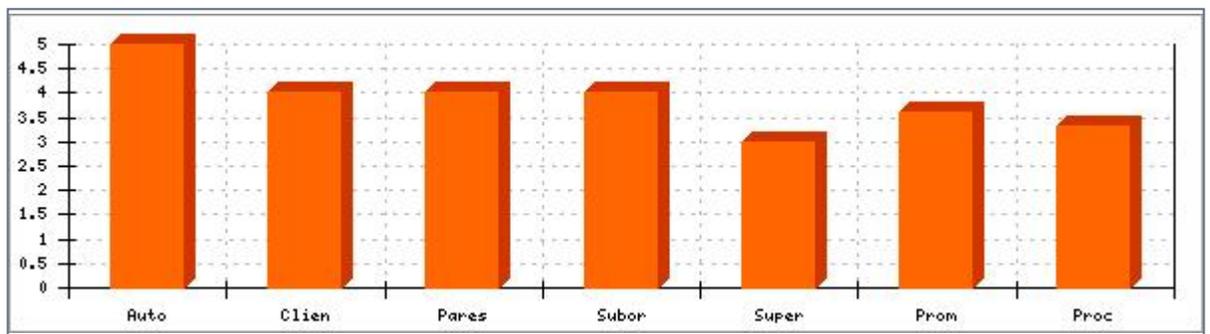
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.50



Mantenerse Enfocado

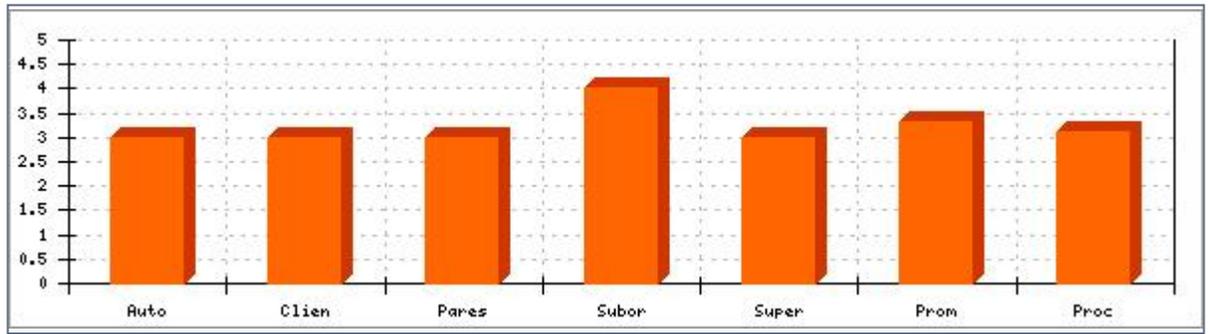
27.- Ha logrado administrar adecuadamente su tiempo acorde a su nivel. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.34



28.- Ha impedido desatender o dejar en stand by temas importantes y críticos para el área y la Empresa. (3.30)

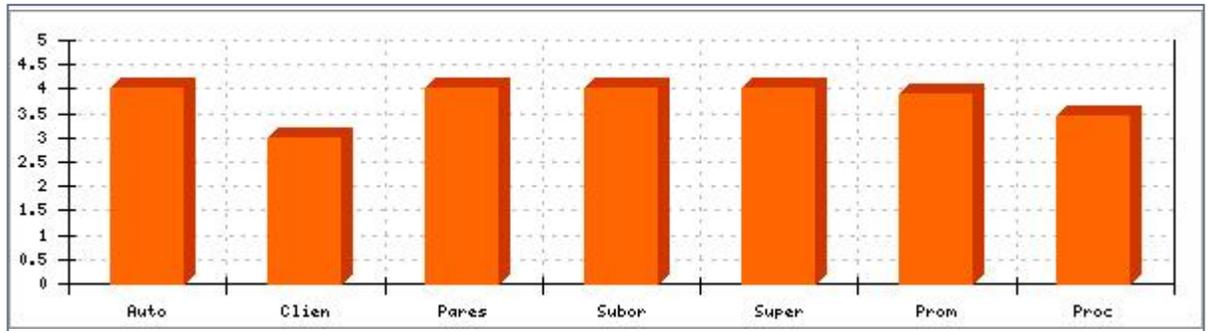
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.13



Desarrollo de Personas

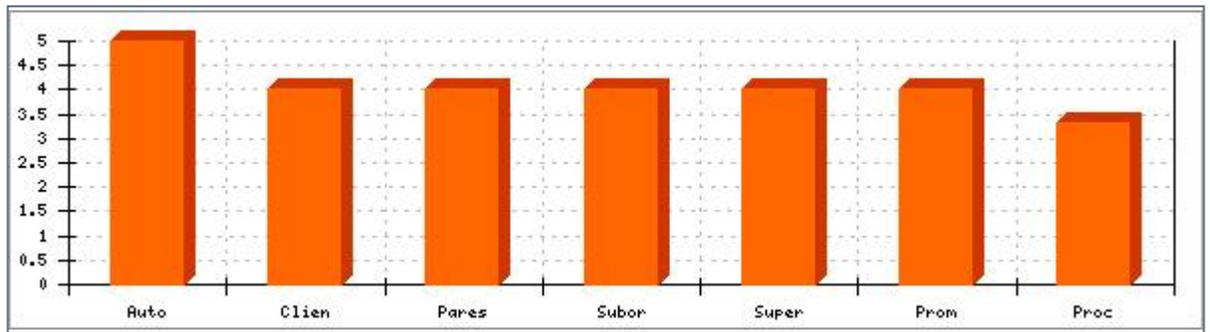
29.- Ha capacitado a su equipo de trabajo en las iniciativas de mejora y en cómo mejorar los resultados. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.43



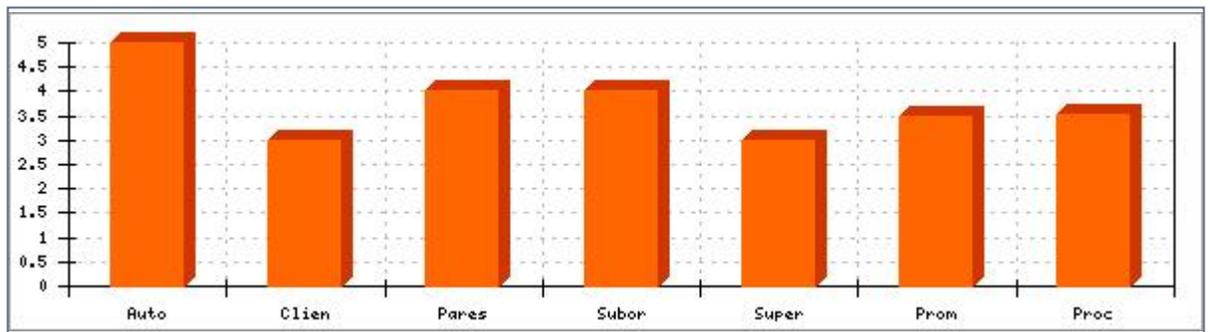
30.- Ha explicado detalladamente los conceptos, procesos, herramientas propuestas para su implementación. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.34



31.- Ha mostrado un esfuerzo considerable para lograr que se cumplan los nuevos procesos o las mejoras a los mismos. (3.50)

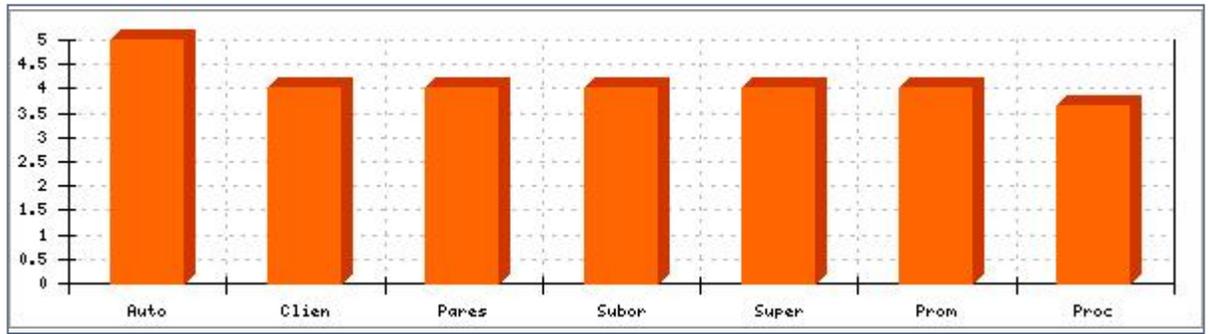
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.53



Actitud

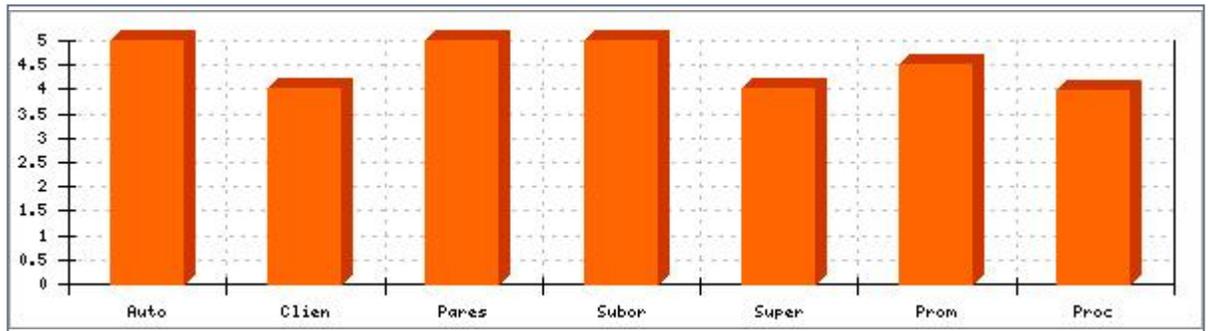
32.- Siempre mantiene una actitud positiva hacia todos los acontecimientos dentro del área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.65



33.- Grado en que el individuo muestra interés y compromiso hacia el área y la compañía. (4.50)

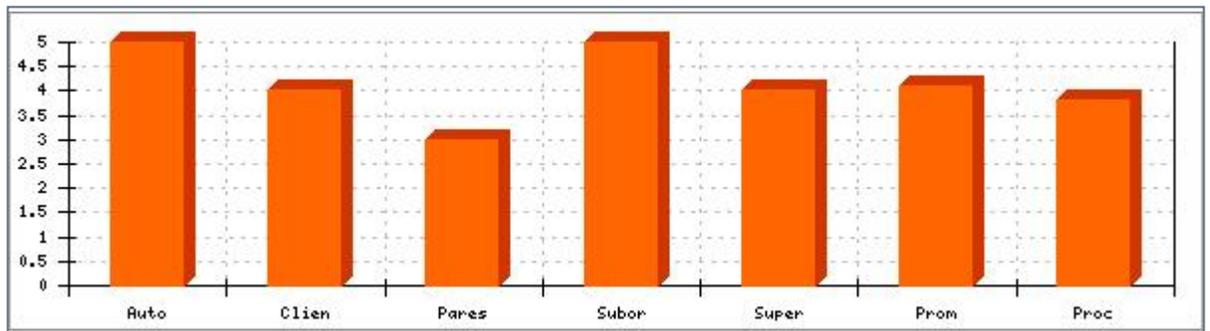
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.99



Trabajo en Equipo

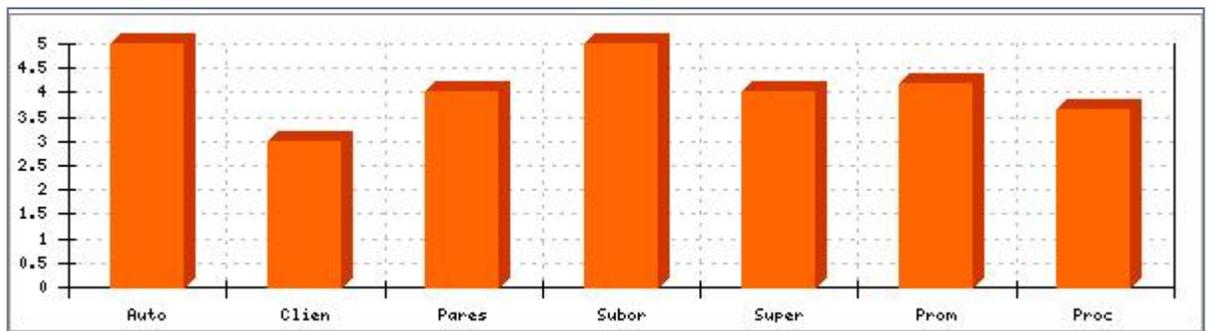
34.- Colabora con sus compañeros (ATC, RTM, etc.) para lograr en conjunto soluciones hacia el cliente. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.80



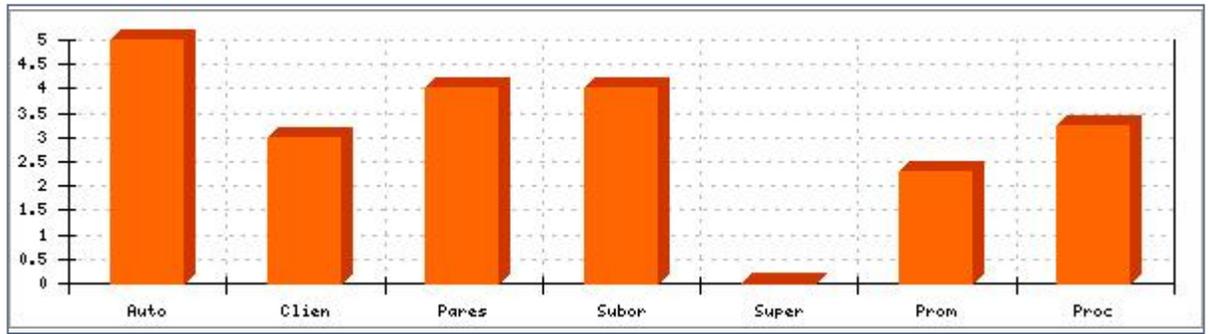
35.- Resuelve las problemáticas que se le presentan con la ayuda de su equipo, es parte de la solución y no del problema. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.65



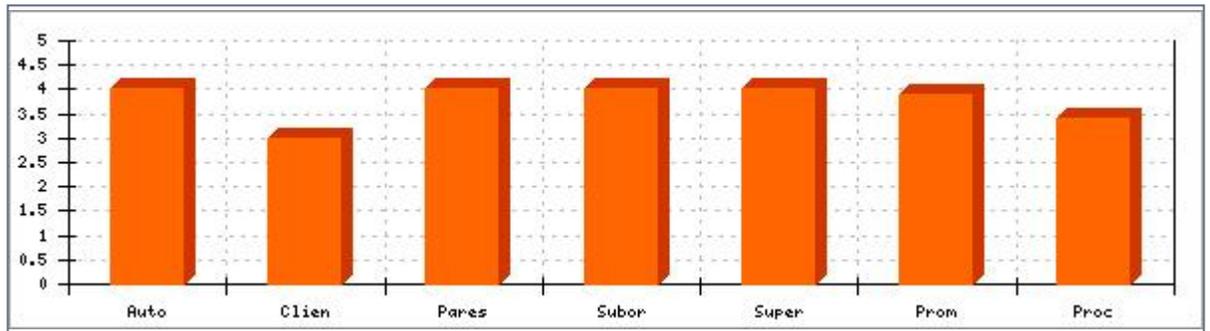
36.- Logra identificar y complementar las áreas de oportunidad clave (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	3.25



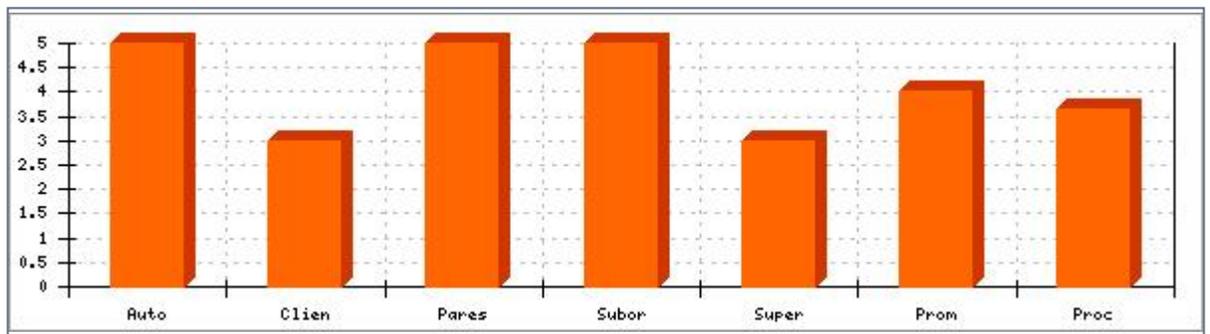
37.- Propone escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área o de la empresa. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.41



38.- Logra una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados. (4.00)

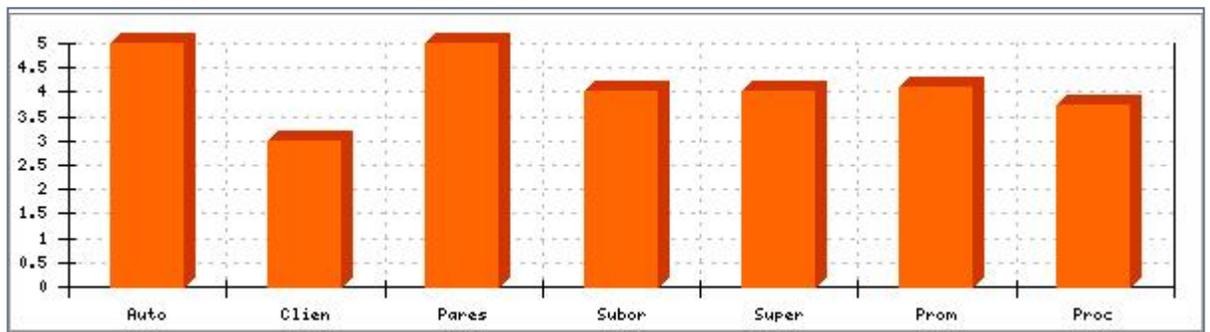
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.65



Relación Cliente interno y externo

39.- Desarrolla relaciones de calidad con clientes y personal interno en la empresa, a fin de mantener una imagen correcta y de respeto, y apoyarse de las funciones del resto de las personas para influir positivamente en sus resultados. (4.10)

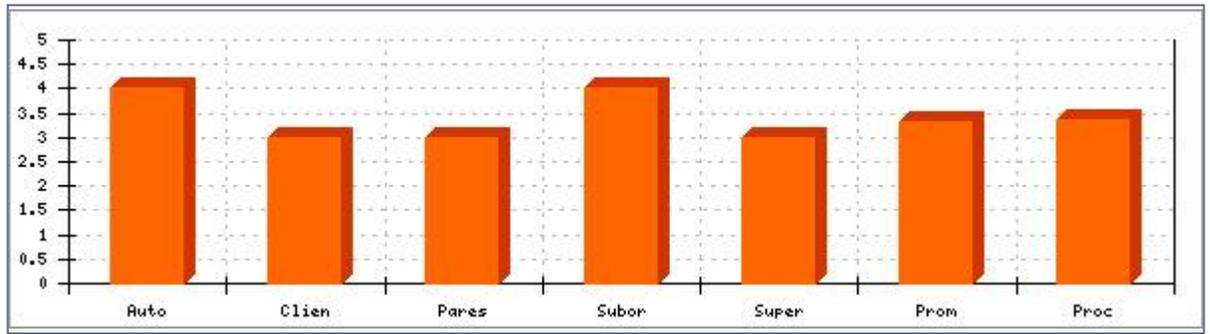
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.71



Innovación y creatividad

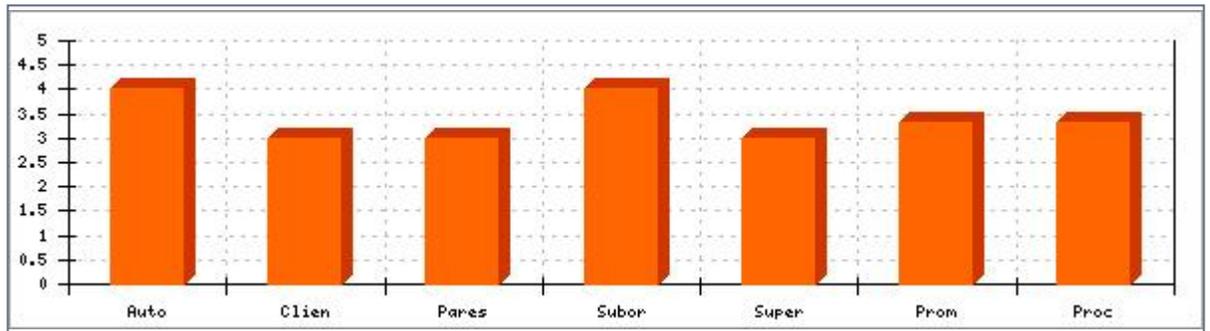
40.- Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.35



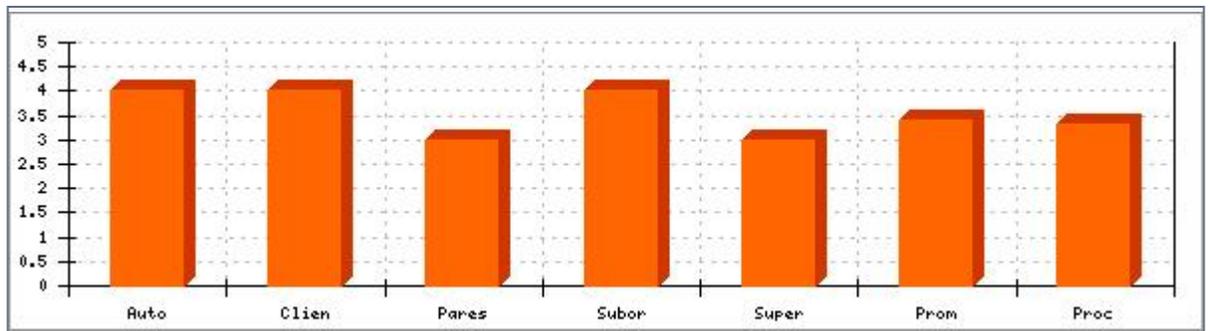
41.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas, demuestra habilidad para la ejecución. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.32



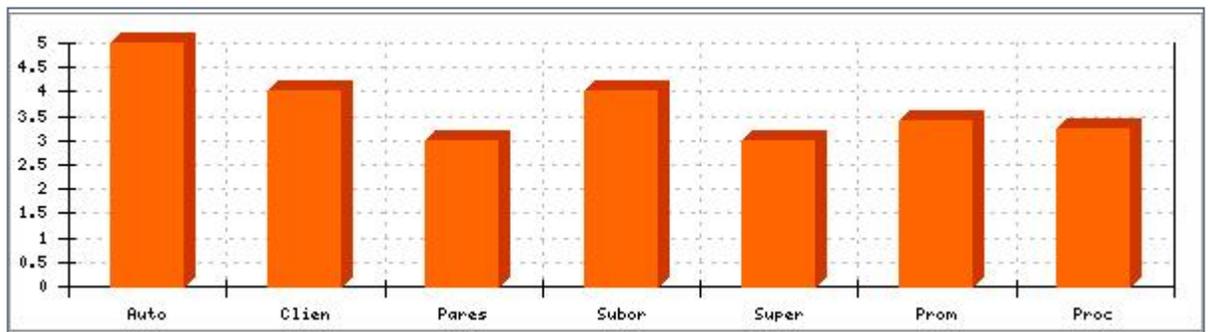
42.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.30



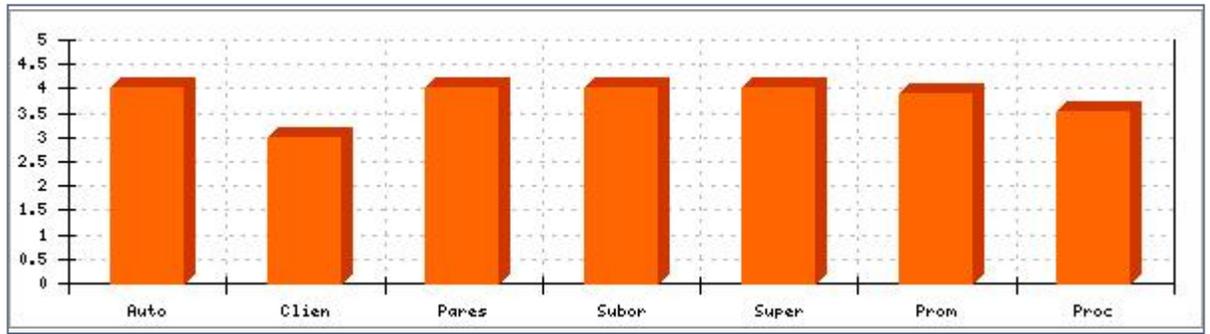
43.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.23



44.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (3.90)

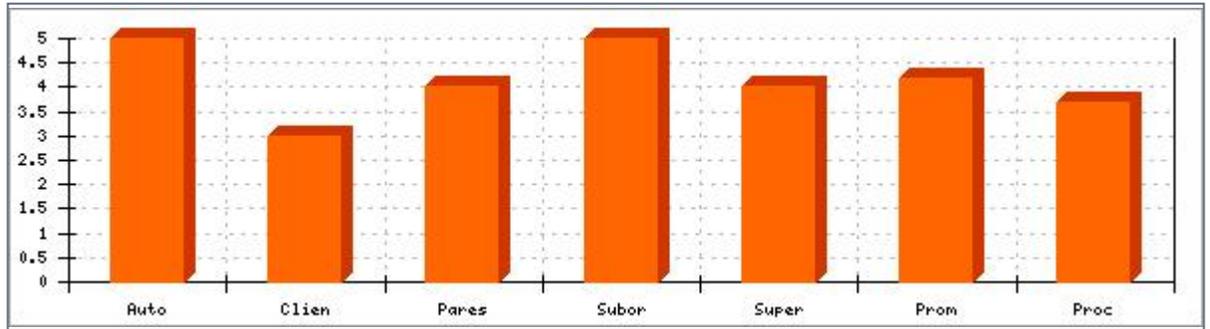
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.53



Integridad

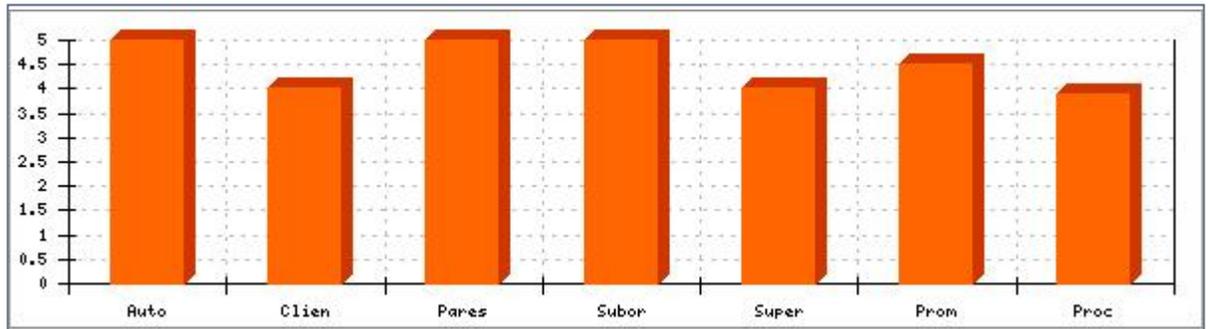
45.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.67



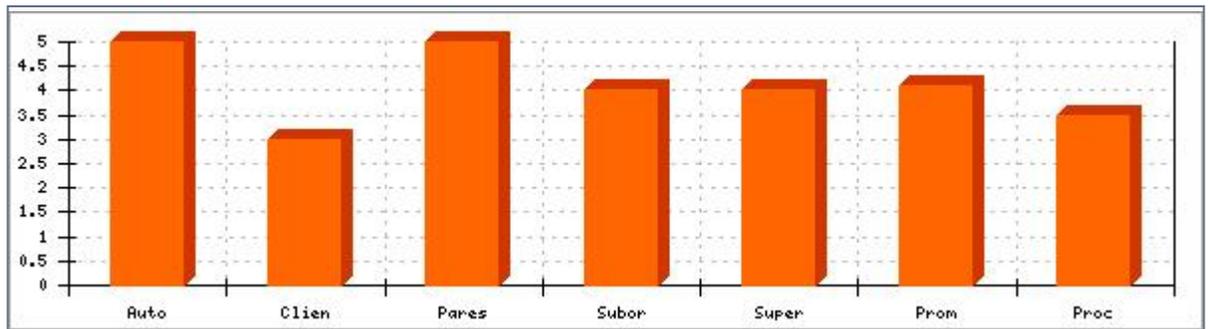
46.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.88



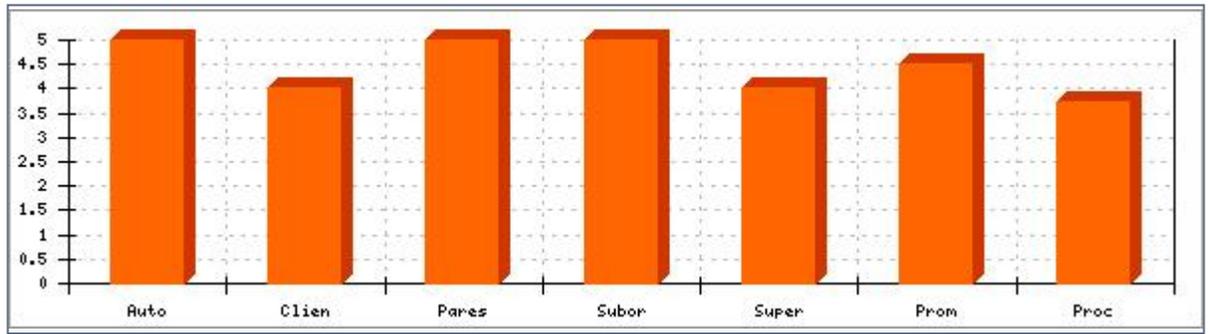
47.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.49



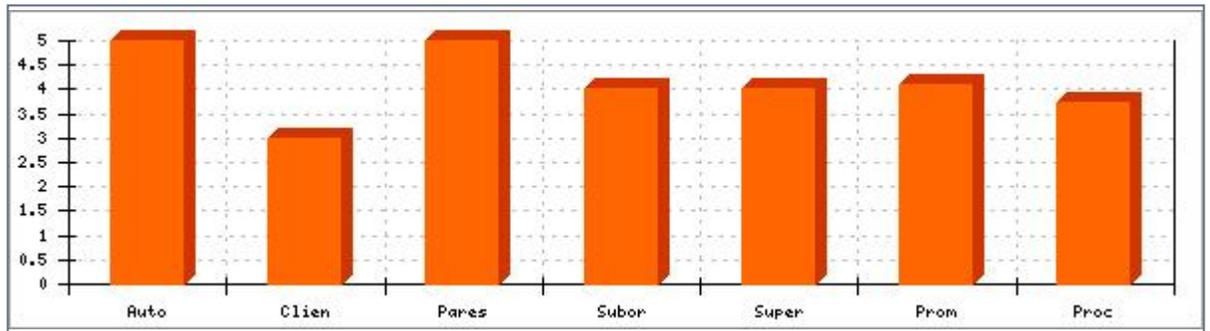
48.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.73



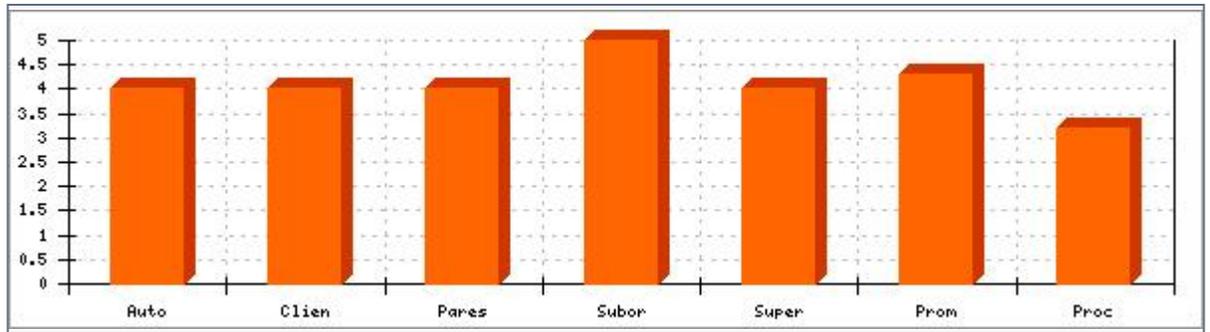
49.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.72



50.- Se lo considera un líder auténtico. (4.30)

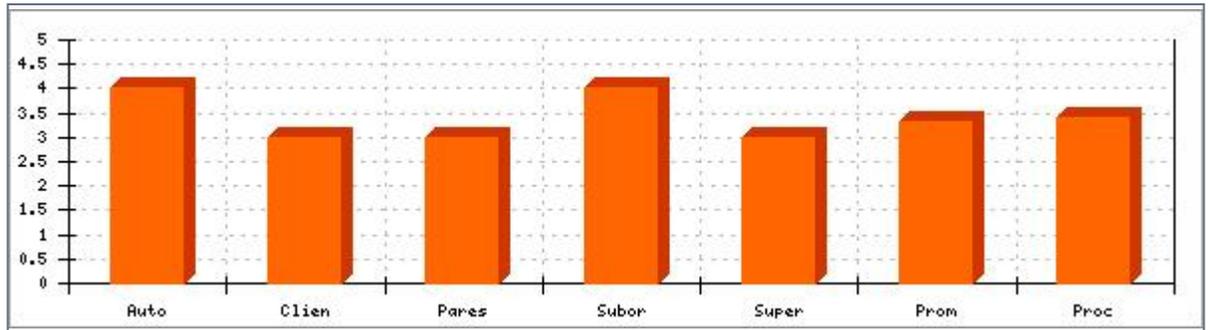
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.19



Gerencia del cambio

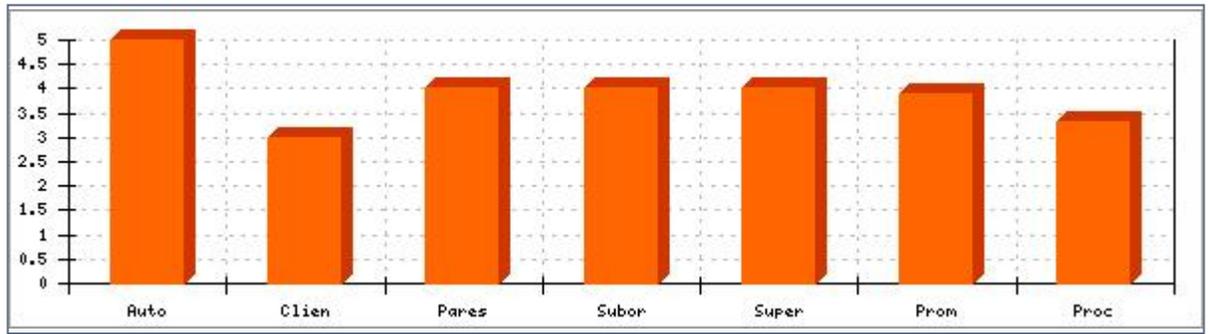
51.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.39



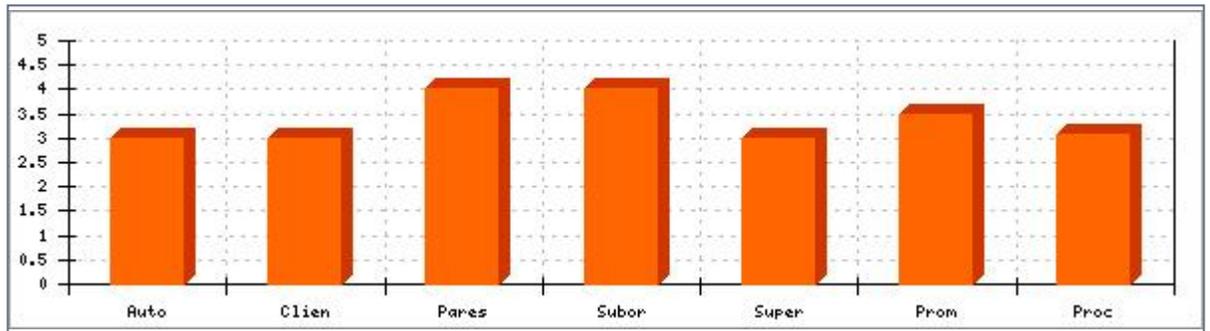
52.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.33



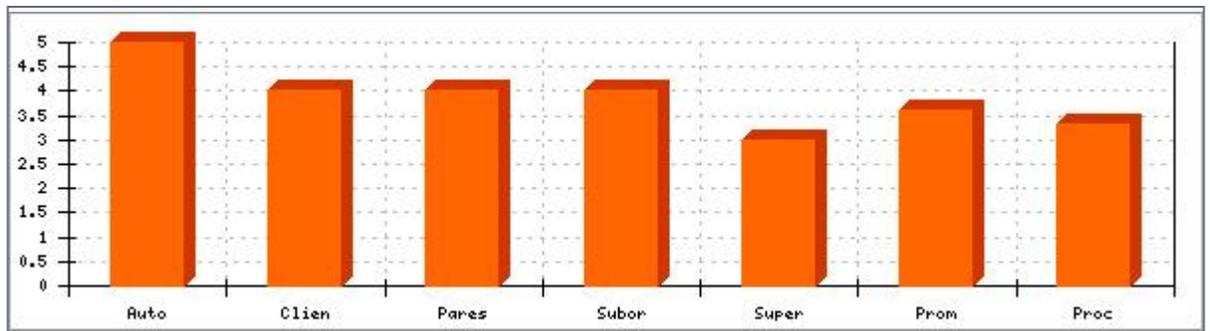
53.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.07



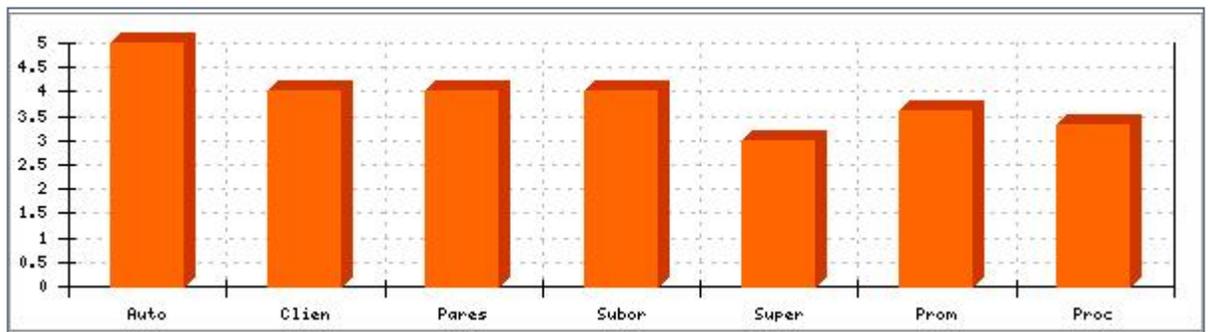
54.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.33



55.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (3.60)

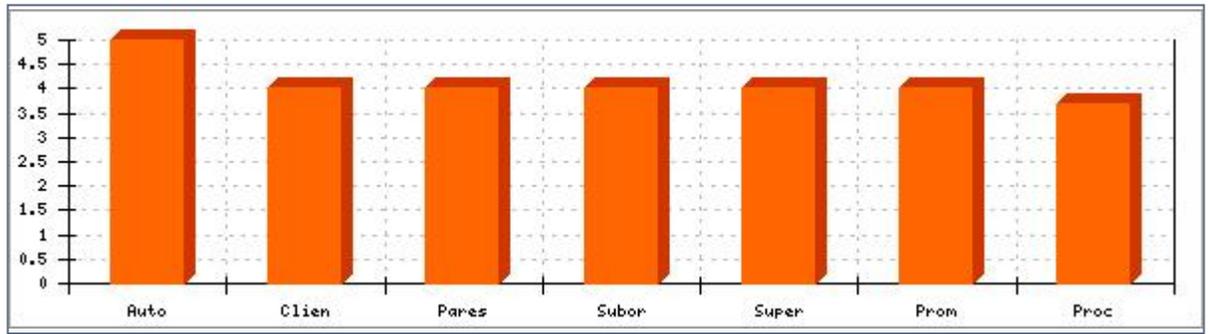
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.31



Compromiso con la Organización

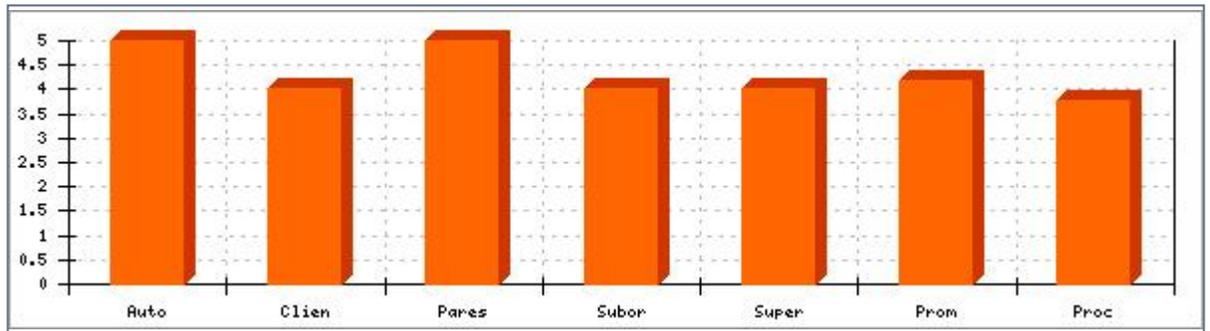
56.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (4.00)

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



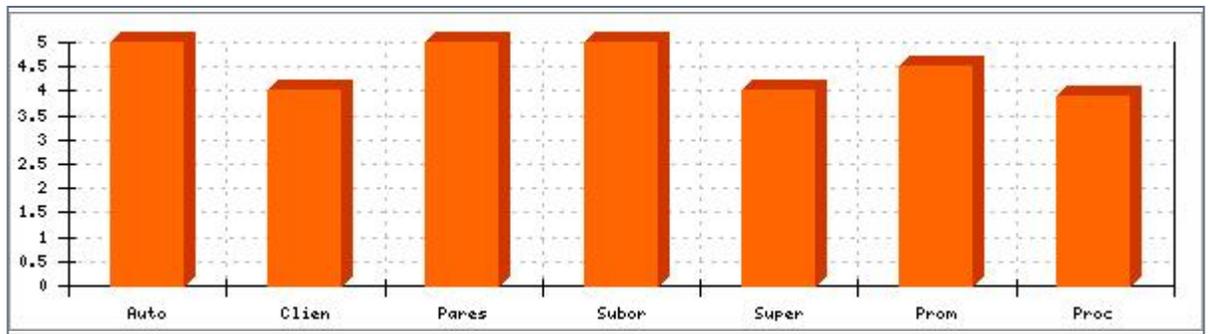
57.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.77



58.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (4.50)

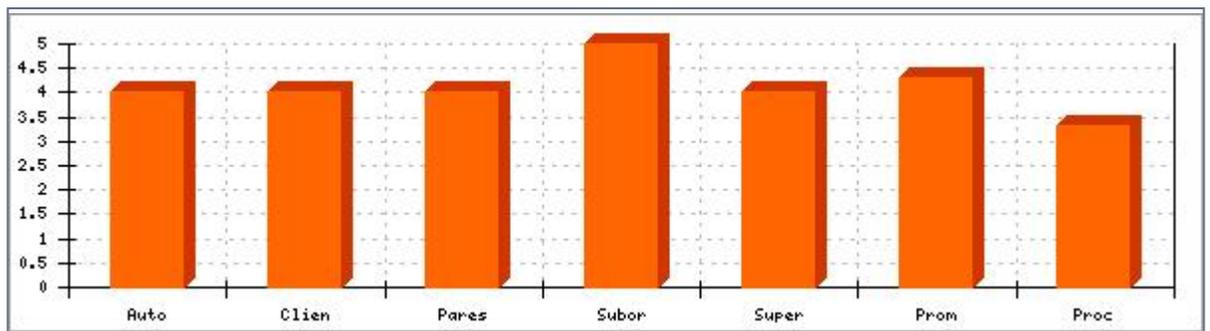
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.88



Dirigir equipos

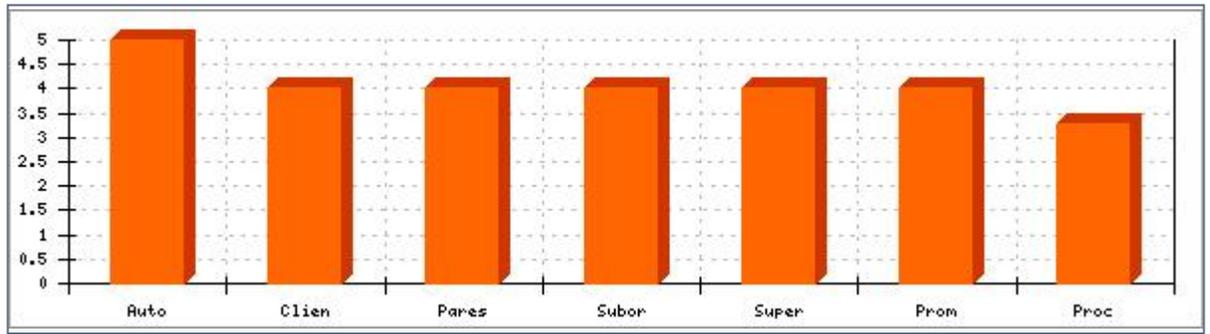
59.- Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.34



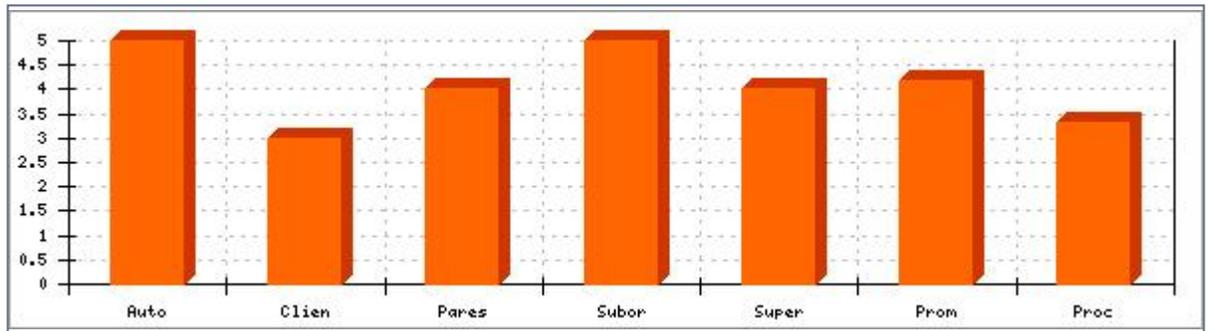
60.- Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.29



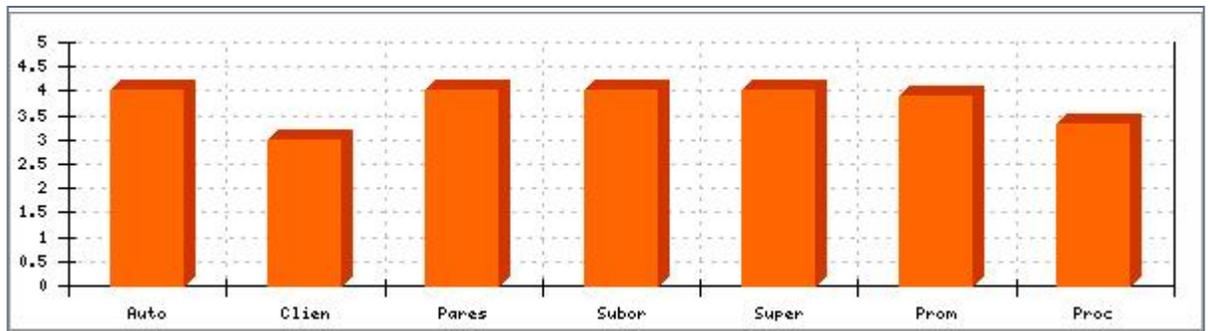
61.- Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.32



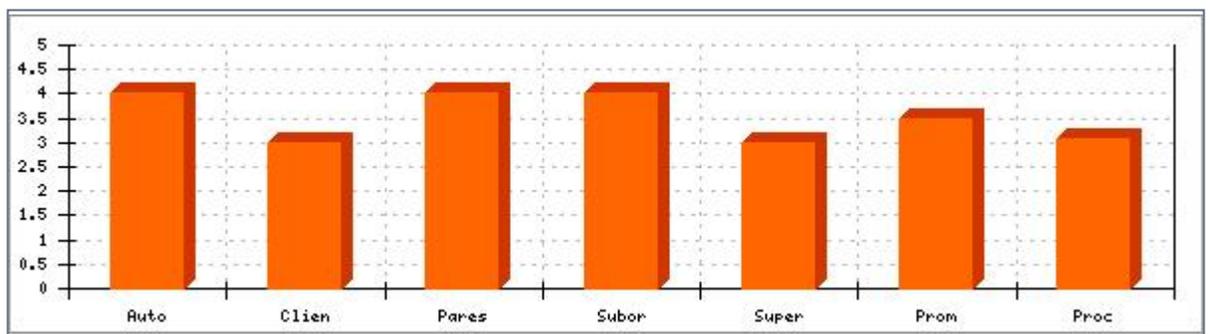
62.- Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.31



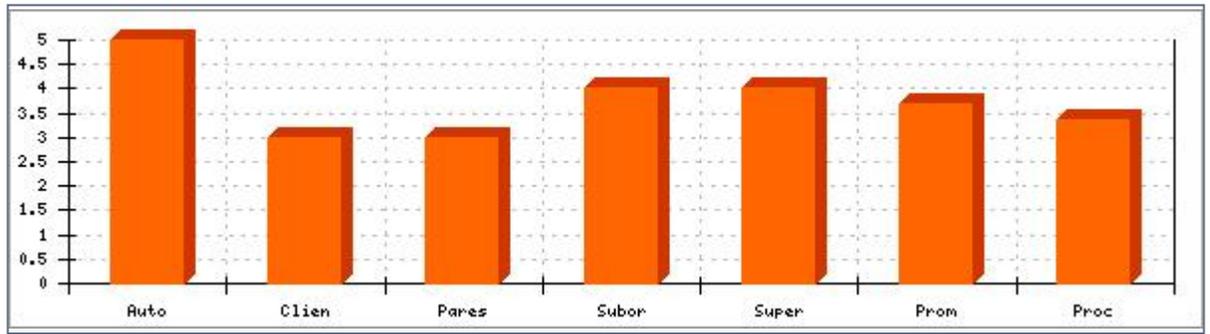
63.- Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.06



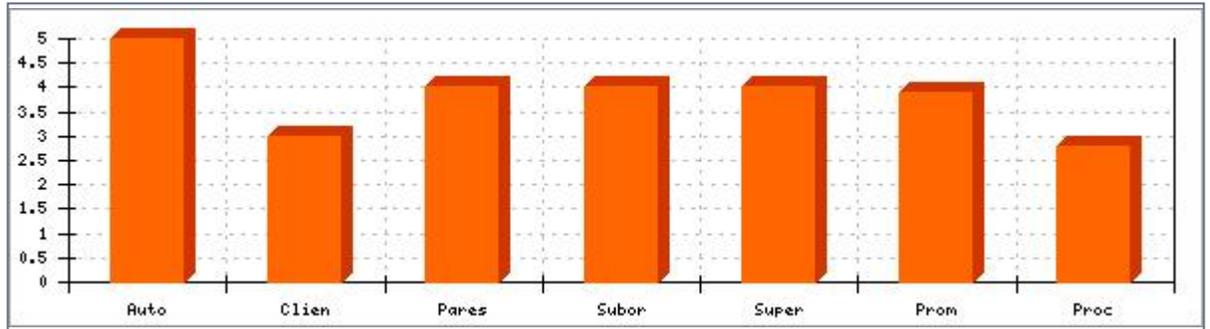
64.- Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.36



65.- Sondea periódicamente la moral del equipo. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	2.80



Pensamiento Analítico

(Conocimiento y Dominio de Variables a Desarrollar en el Área)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	3.33	-1.00
Pares	4.00	-0.33
Subordinado	4.67	0.34
Supervisor	4.00	-0.33

Liderazgo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.75	-0.75
Pares	4.00	-0.50
Subordinado	4.50	0.00
Supervisor	3.25	-1.25

Orientación al Logro

(Supervisión)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	3.67	-0.66
Pares	4.67	0.34
Subordinado	4.33	0.00
Supervisor	3.67	-0.66

Capacidad Organizativa

(Planificación)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.00	-1.50
Pares	4.50	0.00
Subordinado	4.00	-0.50
Supervisor	4.00	-0.50

Iniciativa / Involucramiento

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.50	-0.50
Subordinado	4.00	-1.00
Supervisor	4.00	-1.00

Pensamiento Conceptual

(Identificar problemas y oportunidades)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.00	-1.50
Pares	4.50	0.00
Subordinado	4.00	-0.50
Supervisor	2.50	-2.00

Orientación al Impacto

(Seguimiento)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Cliente Interno	3.67	0.00
Pares	4.33	0.66
Subordinado	4.00	0.33
Supervisor	3.67	0.00

Dirección

(Acciones Independientes)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.00	-1.50
Pares	4.00	-0.50
Subordinado	4.00	-0.50
Supervisor	3.00	-1.50

Exceder las Expectativas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	3.33	-1.00
Pares	4.33	0.00
Subordinado	4.67	0.34
Supervisor	3.67	-0.66

Capacidad de Mantenerse Firme

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.00	-1.50
Pares	4.00	-0.50
Subordinado	4.50	0.00
Supervisor	3.00	-1.50

Mantenerse Enfocado

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.50	-0.50
Pares	3.50	-0.50
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	3.00	-1.00

Desarrollo de Personas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	3.33	-1.34
Pares	4.00	-0.67
Subordinado	4.00	-0.67
Supervisor	3.67	-1.00

Actitud

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.50	-0.50
Subordinado	4.50	-0.50
Supervisor	4.00	-1.00

Trabajo en Equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.80	--
Cliente Interno	3.20	-1.60
Pares	4.00	-0.80
Subordinado	4.60	-0.20
Supervisor	3.75	-1.05

Relación Cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Pares	5.00	0.00
Subordinado	4.00	-1.00
Supervisor	4.00	-1.00

Innovación y creatividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.20	--
Cliente Interno	3.40	-0.80
Pares	3.20	-1.00
Subordinado	4.00	-0.20
Supervisor	3.20	-1.00

Integridad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.83	--
Cliente Interno	3.50	-1.33
Pares	4.67	-0.16
Subordinado	4.67	-0.16
Supervisor	4.00	-0.83

Gerencia del cambio

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.40	--
Cliente Interno	3.40	-1.00
Pares	3.80	-0.60
Subordinado	4.00	-0.40
Supervisor	3.20	-1.20

Compromiso con la Organización

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.67	-0.33
Subordinado	4.33	-0.67
Supervisor	4.00	-1.00

Dirigir equipos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.57	--
Cliente Interno	3.29	-1.28
Pares	3.86	-0.71
Subordinado	4.29	-0.28
Supervisor	3.86	-0.71

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	90.00%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	90.00%
•(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	90.00%
•(Orientación al Logro) Ha realizado un análisis constante al cumplimiento a objetivos y metas de su equipo de trabajo.	90.00%
•(Actitud) Grado en que el individuo muestra interés y compromiso hacia el área y la compañía.	90.00%
•(Exceder las Expectativas) Realiza su trabajo bajo un ambiente agradable incluso en momentos de presión siempre excediendo las expectativas.	90.00%
•(Liderazgo) Ha logrado una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados.	88.00%
•(Integridad) Se lo considera un líder auténtico.	86.00%
•(Dirigir equipos) Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas.	86.00%
•(Pensamiento Analítico) Ha dado seguimiento activo a sus indicadores y reportes de gestión.	86.00%
•(Liderazgo) Los Ejecutivos lo perciben como un líder.	86.00%
•(Trabajo en Equipo) Resuelve las problemáticas que se le presentan con la ayuda de su equipo, es parte de la solución y no del problema.	84.00%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	84.00%
•(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	84.00%
•(Dirigir equipos) Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo.	84.00%
•(Pensamiento Analítico) Ha definido acciones y planes de trabajo específicos y medibles para identificar el impacto.	84.00%
•(Iniciativa / Involucramiento) Ha participado activamente en las reuniones clave del área.	84.00%
•(Trabajo en Equipo) Colabora con sus compañeros (ATC, RTM, etc.) para lograr en conjunto soluciones hacia el cliente.	82.00%
•(Relación Cliente interno y externo) Desarrolla relaciones de calidad con clientes y personal interno en la empresa, a fin de mantener una imagen correcta y de respeto, y apoyarse de las funciones del resto de las personas para influir positivamente en sus resultados.	82.00%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	82.00%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores.	82.00%
•(Capacidad Organizativa) Define y comunica prioridades claras para el desarrollo del trabajo individual y del equipo en el día y en la semana.	82.00%
•(Orientación al Impacto) Ha retroalimentado específicamente las desviaciones o incongruencias y ha propuesto mejoras a las mismas.	82.00%
•(Actitud) Siempre mantiene una actitud positiva hacia todos los acontecimientos dentro del área.	80.00%
•(Trabajo en Equipo) Logra una comunicación constante con su jefe inmediato en la revisión de las acciones, planes de implementación y presentación de resultados.	80.00%
•(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	80.00%
•(Dirigir equipos) Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo.	80.00%
•(Iniciativa / Involucramiento) Ha propuesto alternativas de solución específicas y ha contribuido a un ambiente de discusión y participación positiva.	80.00%
•(Orientación al Impacto) Ha verificado individualmente y en equipo el avance de las iniciativas de mejora.	80.00%
•(Desarrollo de Personas) Ha explicado detalladamente los conceptos, procesos, herramientas propuestas para su implementación.	80.00%

•(Trabajo en Equipo) Propone escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área o de la empresa.	78.00%
•(Innovación y creatividad) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	78.00%
•(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	78.00%
•(Dirigir equipos) Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas.	78.00%
•(Dirigir equipos) Sondea periódicamente la moral del equipo.	78.00%
•(Pensamiento Analítico) Ha analizado detalladamente la información y sus causas raíz de cualquier desviación.	78.00%
•(Orientación al Logro) Ha supervisado de forma cercana y objetiva la gestión de su primera línea de reporte.	78.00%
•(Capacidad Organizativa) Logra obtener un plan específico para aterrizar las ideas de mejora en acciones de corto, mediano y largo plazo.	78.00%
•(Exceder las Expectativas) Ha sido consistente con los lineamientos y comunicación interna para un buen desarrollo de la implementación.	78.00%
•(Capacidad de Mantenerse Firme) Ha facilitado el desarrollo de las propuestas de mejora, si hay una mejor alternativa, la ha comunicado de forma clara y contundente.	78.00%
•(Desarrollo de Personas) Ha capacitado a su equipo de trabajo en las iniciativas de mejora y en cómo mejorar los resultados.	78.00%
•(Orientación al Logro) Ha Identificado necesidades específicas de apoyo del equipo y les ha facilitado soluciones prácticas y objetivas.	76.00%
•(Exceder las Expectativas) Ha mostrado un sentido de urgencia y responsabilidad por avanzar en las mejoras en el área.	76.00%
•(Dirigir equipos) Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia.	74.00%
•(Pensamiento Conceptual) Se ha preocupado por entender y tener el control de la información requerida para analizar algún tema.	74.00%
•(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	72.00%
•(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	72.00%
•(Liderazgo) Ha logrado identificar y complementar las áreas de oportunidad clave del área.	72.00%
•(Orientación al Impacto) Ha dado seguimiento cercano a sus compromisos y pendientes de las Minutas de las reuniones clave.	72.00%
•(Mantenerse Enfocado) Ha logrado administrar adecuadamente su tiempo acorde a su nivel.	72.00%
•(Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	70.00%
•(Dirigir equipos) Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas.	70.00%
•(Dirección) Ha implementado acciones por iniciativa propia para beneficio de la empresa y de manera autosuficiente sin esperar que se le presionen para ello.	70.00%
•(Dirección) Ha tomado responsabilidad de las acciones que han sido definidas y no se han ejecutado o que se ejecutarán sin necesariamente estar consensuadas.	70.00%
•(Desarrollo de Personas) Ha mostrado un esfuerzo considerable para lograr que se cumplan los nuevos procesos o las mejoras a los mismos.	70.00%
•(Innovación y creatividad) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	68.00%
•(Innovación y creatividad) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	68.00%
•(Capacidad de Mantenerse Firme) Una vez acordados los pasos a seguir ha demostrado firmeza ante otros argumentos buscando el logro del objetivo deseado.	68.00%
•(Innovación y creatividad) Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas.	66.00%
•(Innovación y creatividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas, demuestra habilidad para la ejecución.	66.00%
•(Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	66.00%
•(Mantenerse Enfocado) Ha impedido desatender o dejar en stand by temas importantes y críticos para el área y la Empresa.	66.00%
•(Pensamiento Conceptual) Ha logrado entender a fondo la problemática del área y ha tomado decisiones concretas que mejoren la situación actual.	62.00%
•(Liderazgo) Ha propuesto escenarios inmediatos de solución lógicos para el beneficio del área y de la empresa.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo



Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO EVALUACIONES 360



No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

