

Es una herramienta de medición para evaluar Competencias de Liderazgo a través de encuestas de feedback proporcionadas por parte de evaluadores que califican a un Líder en función de sus conductas observables.

Evalúa las siguientes competencias de liderazgo y desarrollo:

1. Integridad
2. Liderazgo
3. Credibilidad profesional
4. Comunicación y construcción de relaciones
5. Guía y desarrollo de otros
6. Foco en el cliente
7. Transmisión de visión, misión y generación de compromisos
8. Gerencia del cambio
9. Construcción de equipos de alto desempeño
10. Organización del trabajo y generación de resultados.

Aplica a personas que ocupen cargos que impliquen manejo de recursos humanos, tales como: Supervisión, Jefaturas y/o Gerencias. Presenta un cuestionario que evalúa 10 competencias de liderazgo a través de 50 conductas o comportamientos observables. No tiene tiempo de aplicación sin embargo tiene una duración promedio de 10 minutos por cuestionario.

La escala de valoración usada es:

**No cumple = 1**

**Cumple parcialmente = 2**

**Cumple habitualmente = 3**

**Siempre cumple = 4**

---

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 **2016-01-26 10:57:44** hasta el **2016-02-03 10:45:42**



## Datos Personales



### EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

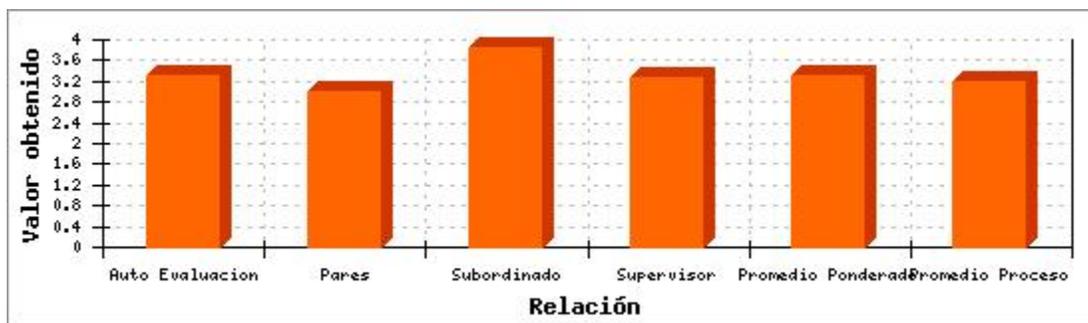
No. Identificación :	0400919957
Nombres :	JUAN BLADIMIR
Apellidos :	DAVILA CHACON
Dirección :	AV. JUAN TANCA MARENGO KM 1.5
Teléfono :	042681100
Celular :	0967994346
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	VENTAS INDUSTRIALES
Cargo :	GERENTE DE INDUSTRIA
Nivel Jerárquico :	Comercial
Jefe Inmediato :	ECHEVERRIA AMPUERO JAIME DANIEL
Area de Estudio :	ING. ELÉCTRICA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1971-01-24

#### Peso de las Evaluaciones:

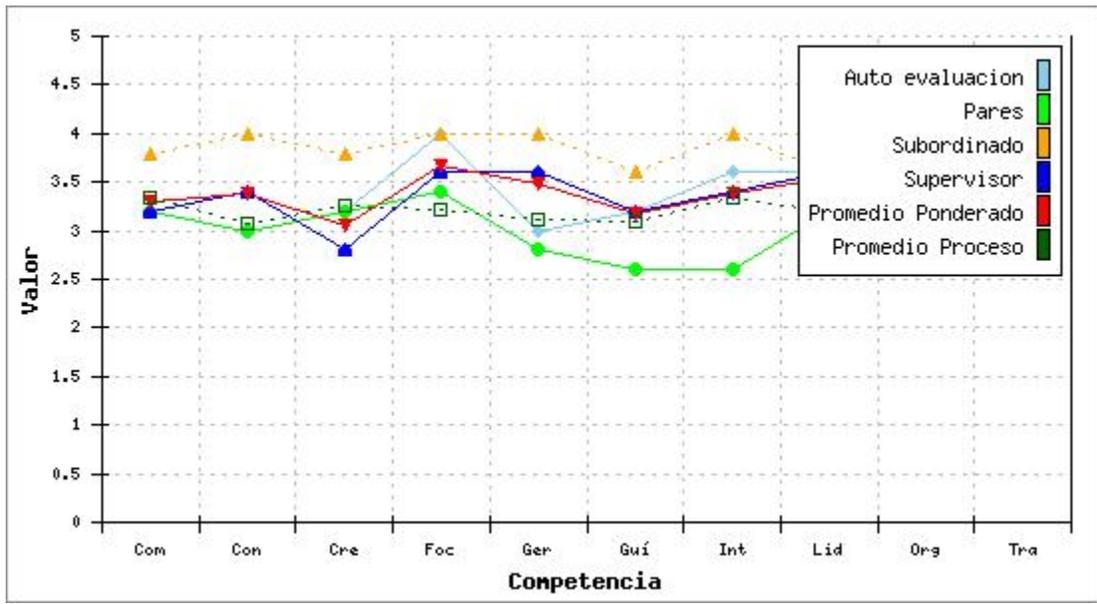
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	10.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Subordinado	15.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	1

### EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.30
Pares	3.00
Subordinado	3.84
Supervisor	3.27
Promedio Ponderado	3.32
Promedio Proceso	3.20



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	3.20	3.20	3.80	3.20	3.29	3.35
2	Construcción de equipos de alto desempeño	3.00	3.00	4.00	3.40	3.39	3.08
3	Credibilidad Profesional	3.20	3.20	3.80	2.80	3.05	3.25
4	Foco en los clientes	4.00	3.40	4.00	3.60	3.67	3.22
5	Gerencia del cambio	3.00	2.80	4.00	3.60	3.48	3.11
6	Guía y desarrollo de otros	3.20	2.60	3.60	3.20	3.17	3.10
7	Integridad	3.60	2.60	4.00	3.40	3.39	3.34
8	Liderazgo	3.60	3.20	3.60	3.60	3.54	3.20
9	Organización del trabajo y generación de resultados	2.83	2.83	3.83	2.67	2.88	3.10
10	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.40	3.20	3.80	3.20	3.31	3.20

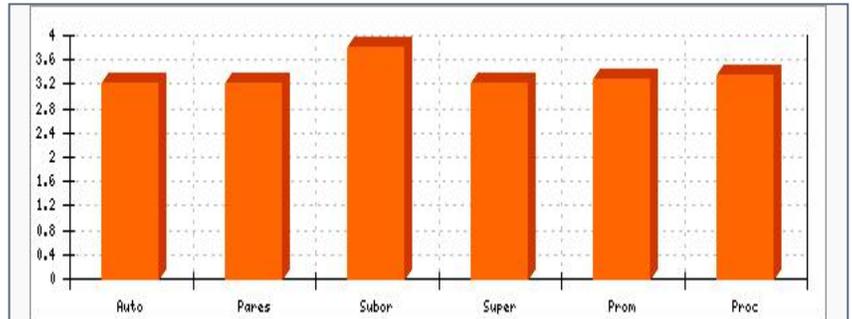


### EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO

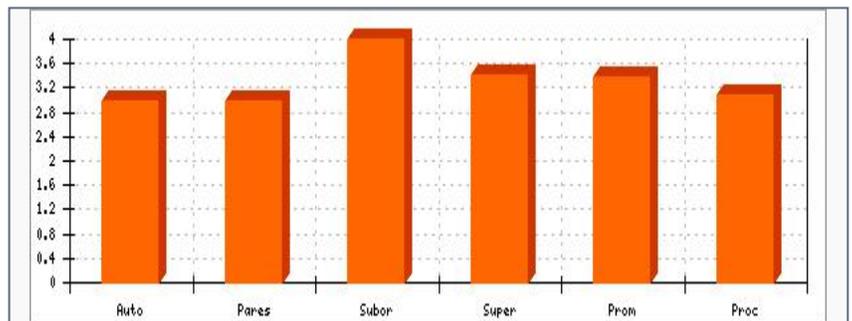
#### Comunicación y construcción de relaciones (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Pares	3.20
Subordinado	3.80
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.35



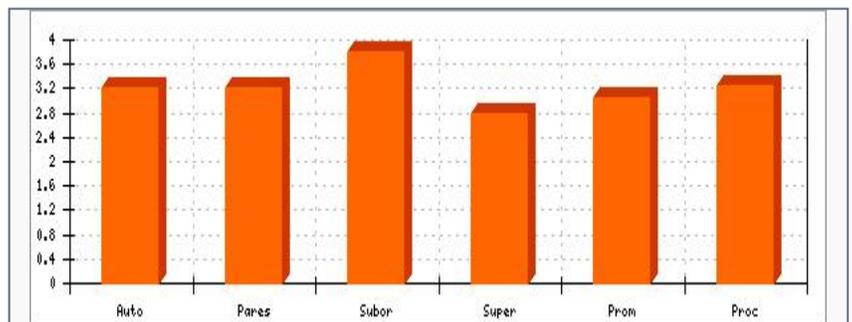
#### Construcción de equipos de alto desempeño (3.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	3.08



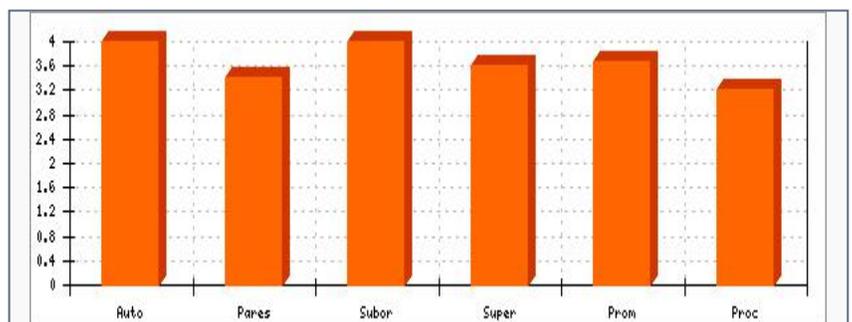
#### Credibilidad Profesional (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Pares	3.20
Subordinado	3.80
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.25



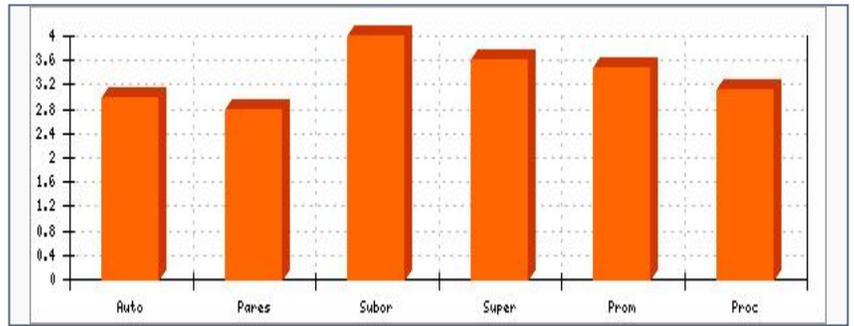
#### Foco en los clientes (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.22



#### Gerencia del cambio (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.80
Subordinado	4.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.11



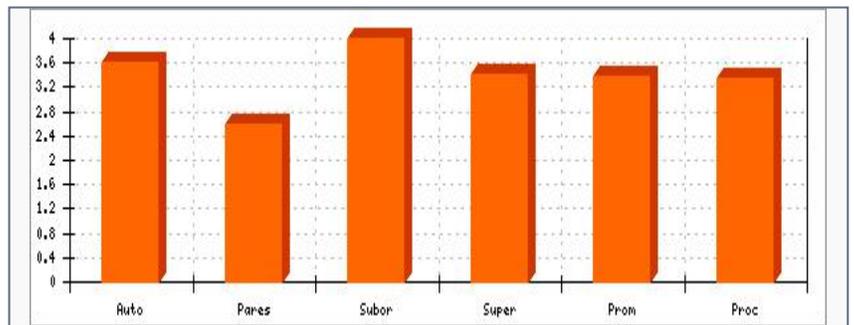
#### Guía y desarrollo de otros (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Pares	2.60
Subordinado	3.60
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.10



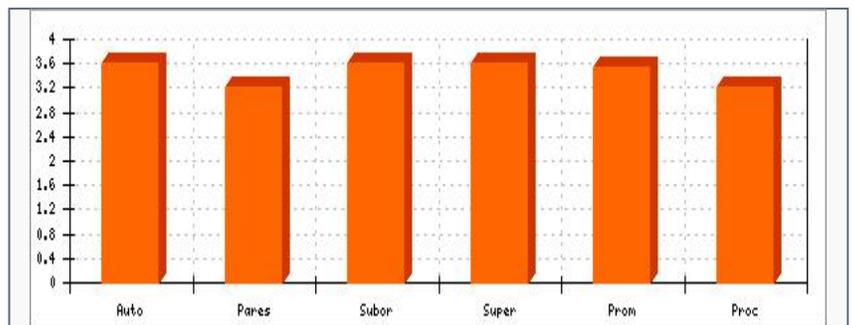
#### Integridad (3.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	3.34



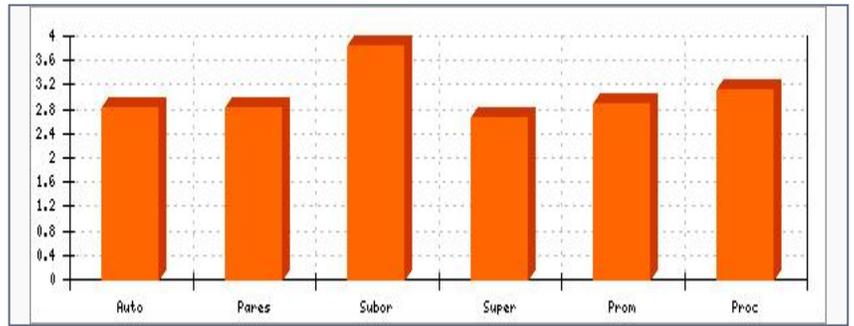
#### Liderazgo (3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	3.20
Subordinado	3.60
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.20



#### Organización del trabajo y generación de resultados (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.83
Pares	2.83
Subordinado	3.83
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	3.10



### Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (3.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Pares	3.20
Subordinado	3.80
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.31
Promedio Proceso	3.20

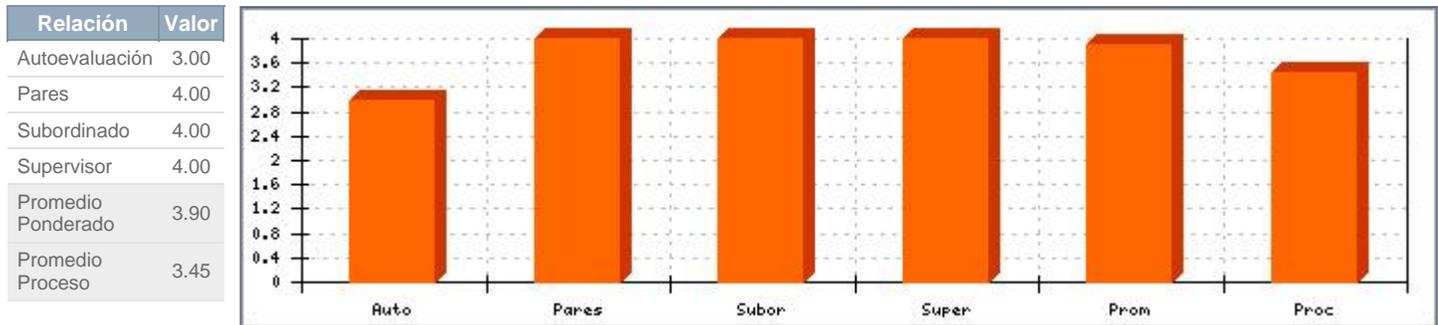


## EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016

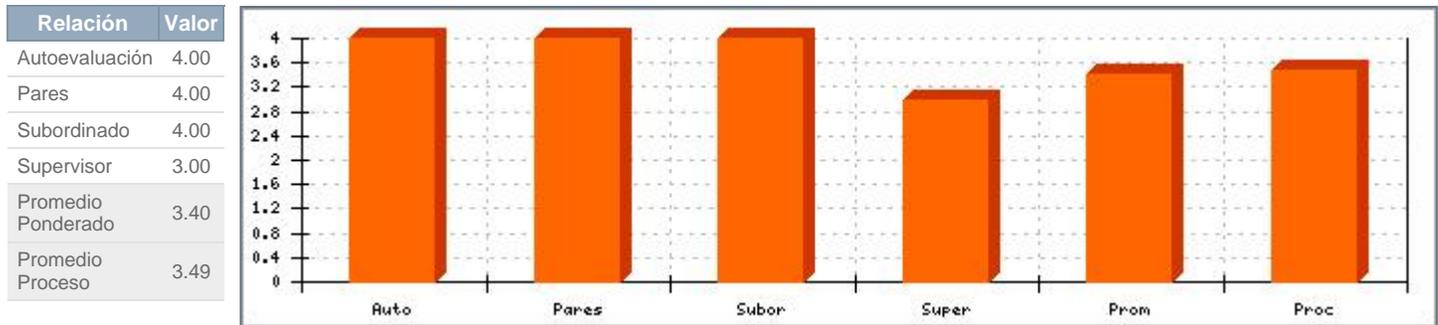
### EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Comunicación y construcción de relaciones

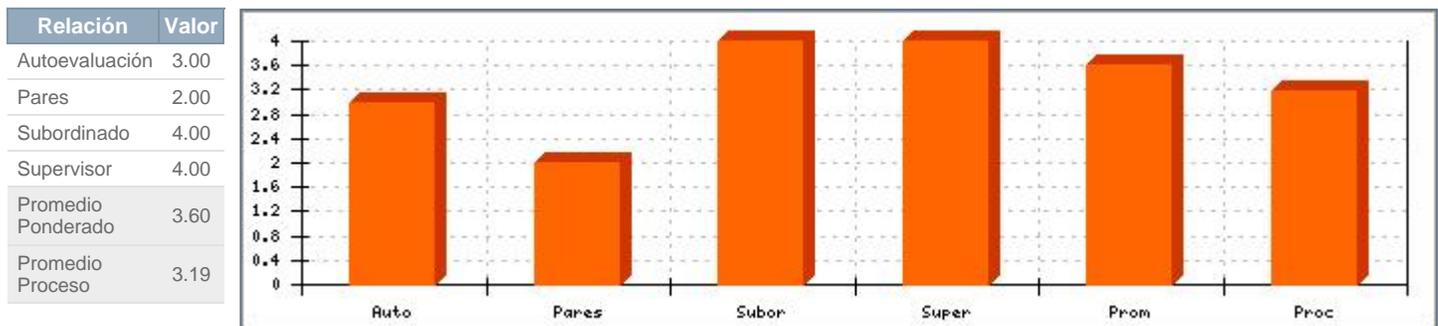
1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (3.90)



2.- Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio. (3.40)

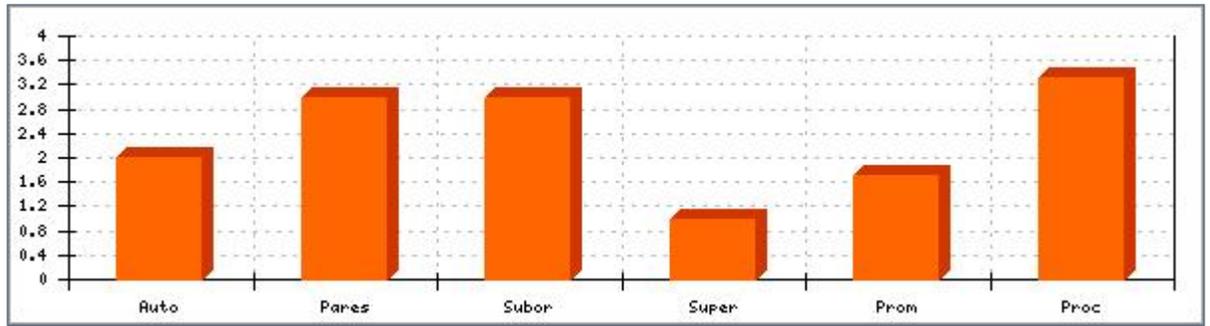


3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.60)



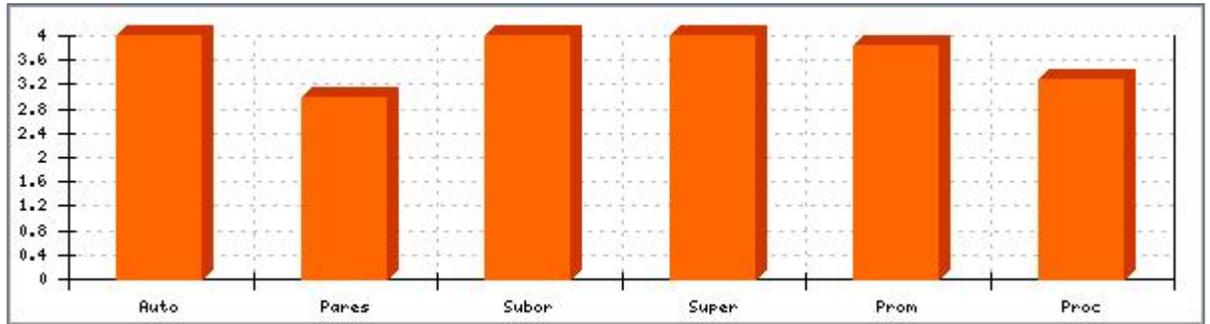
4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	3.32



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.85)

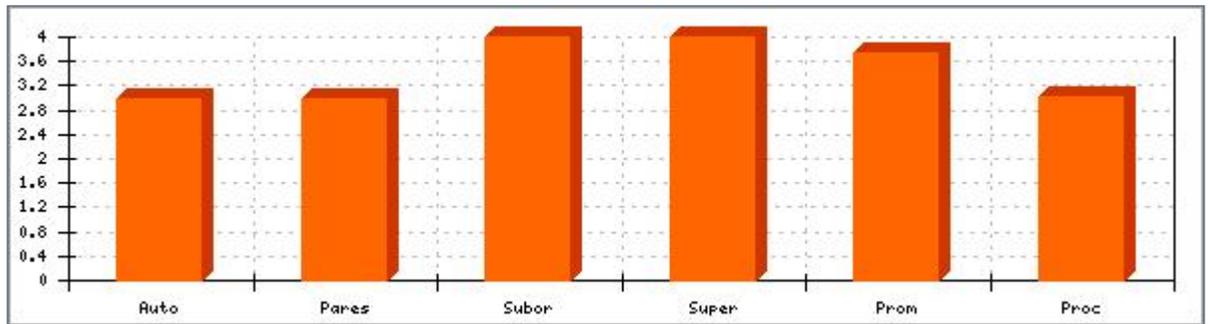
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.27



### Construcción de equipos de alto desempeño

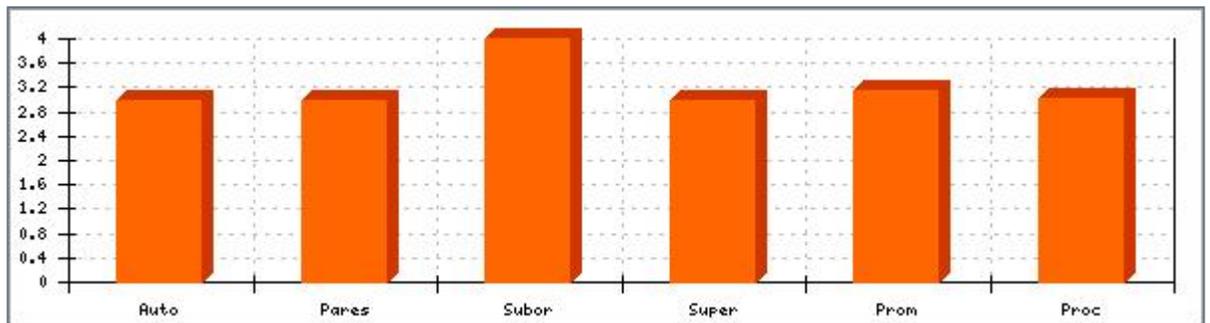
6.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.03



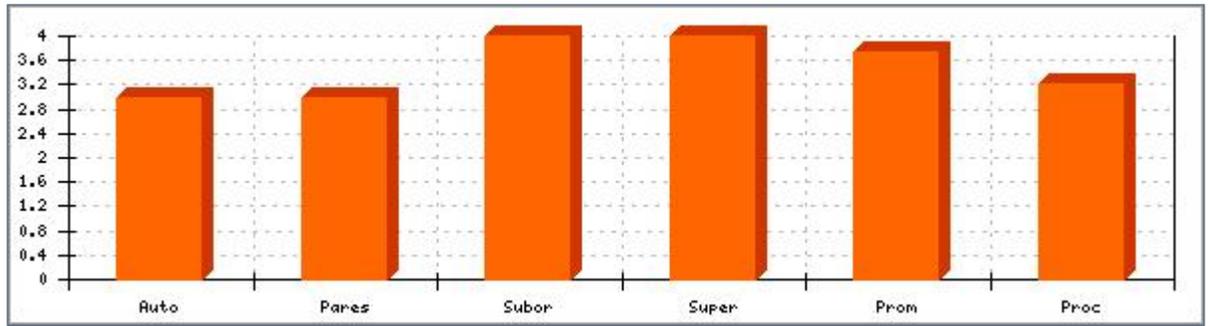
7.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.01



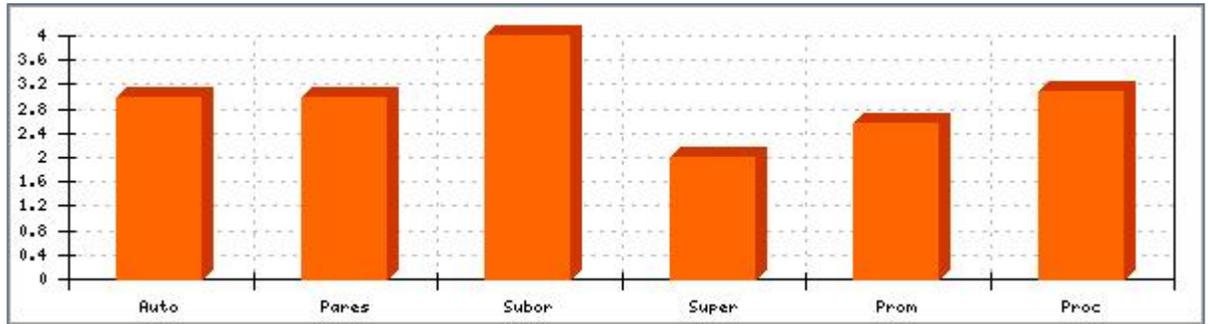
8.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.20



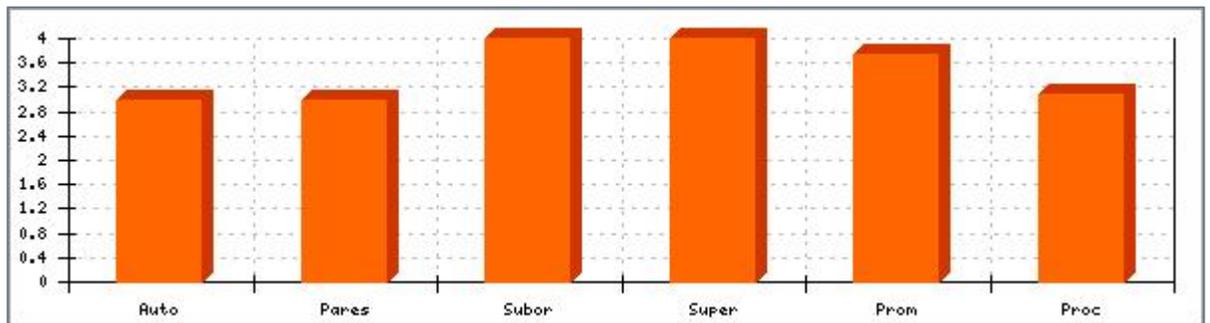
9.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (2.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	3.07



10.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (3.75)

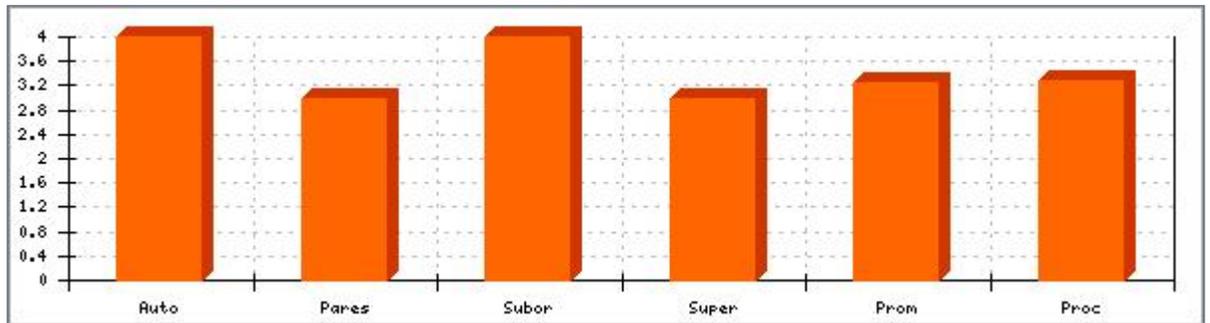
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.07



### Credibilidad Profesional

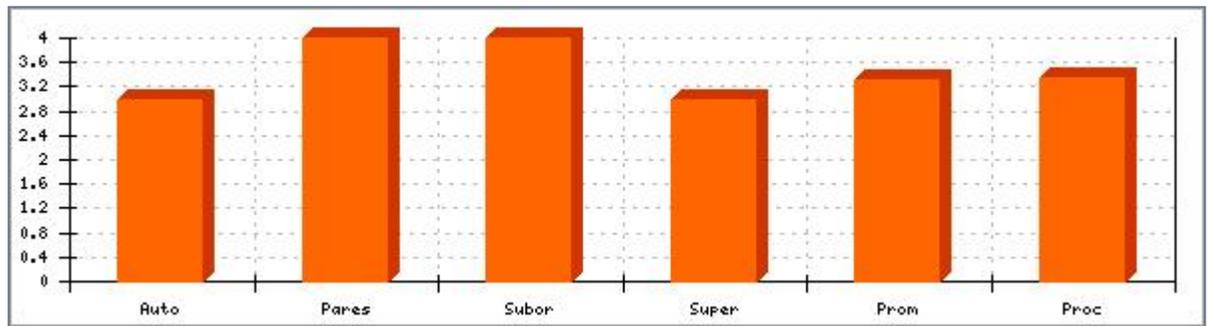
11.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.28



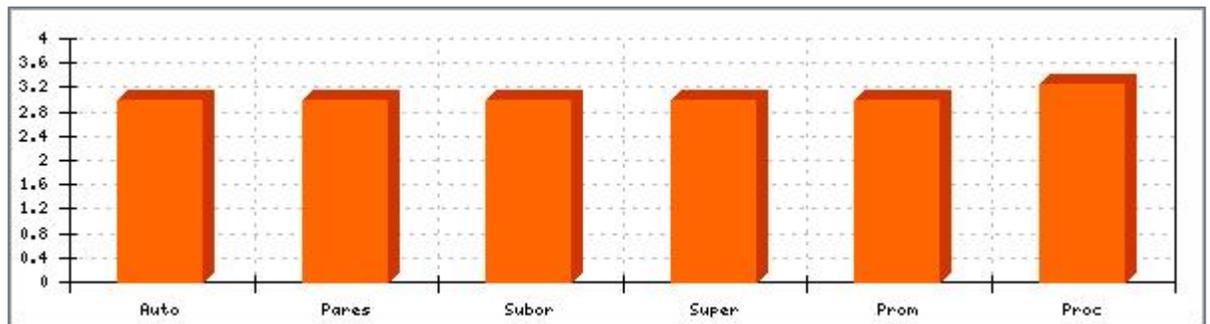
12.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.36



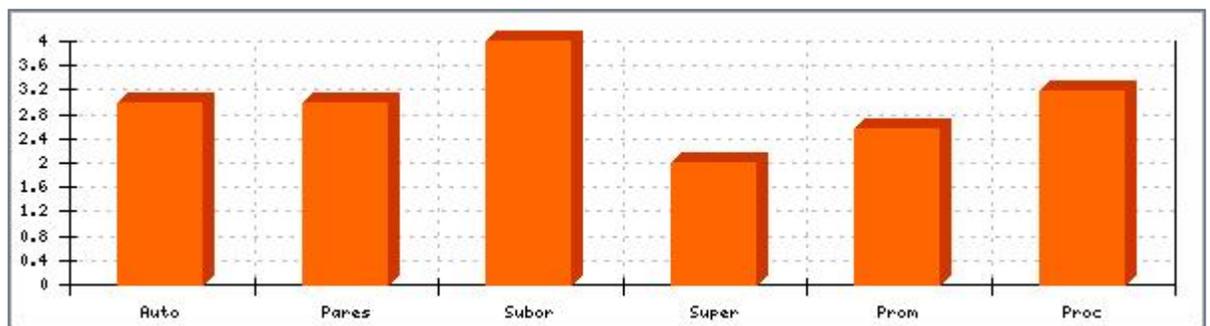
13.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.24



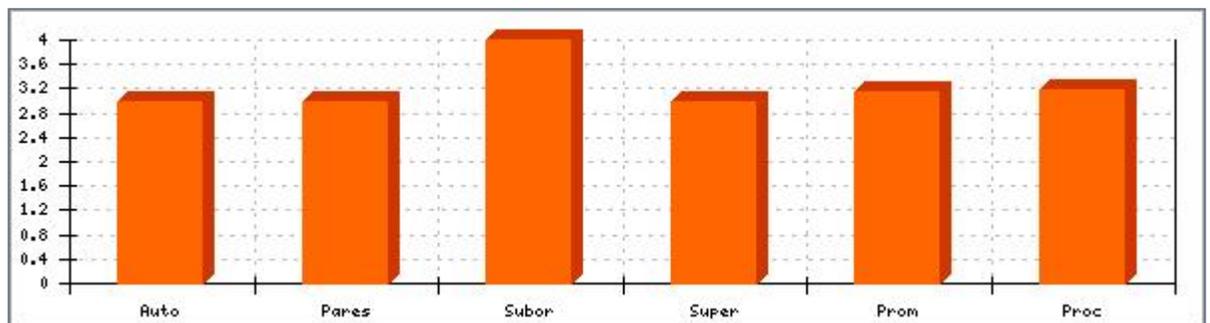
14.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (2.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	3.19



15.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (3.15)

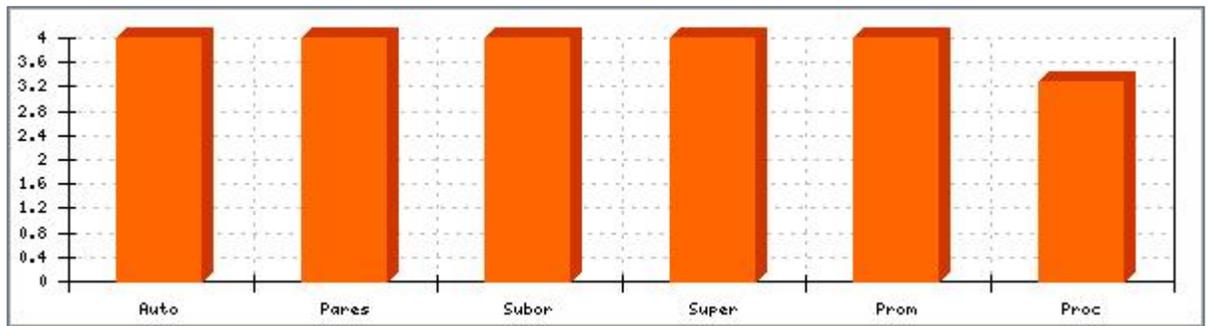
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.17



#### Foco en los clientes

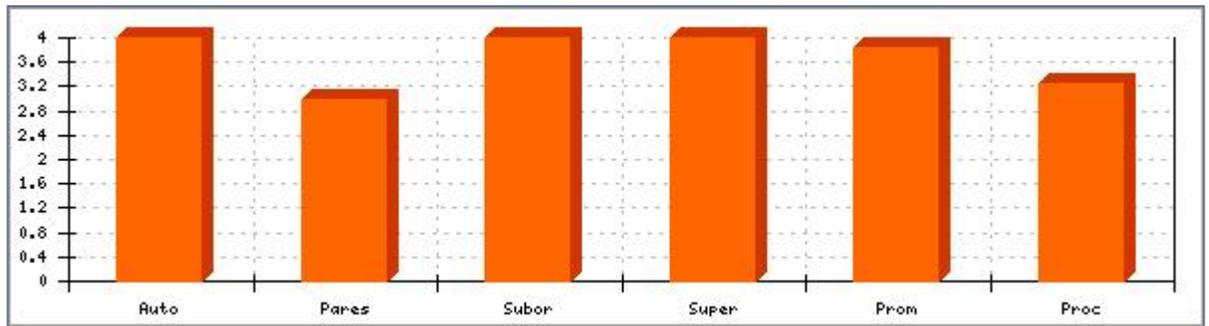
16.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.27



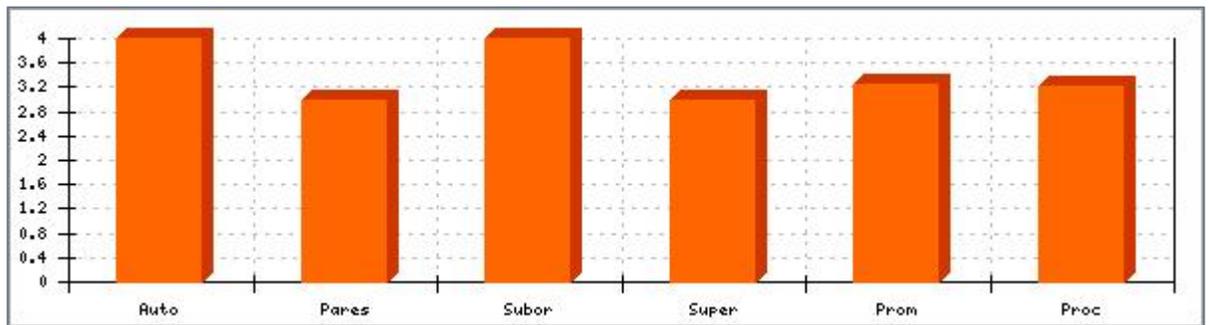
17.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.25



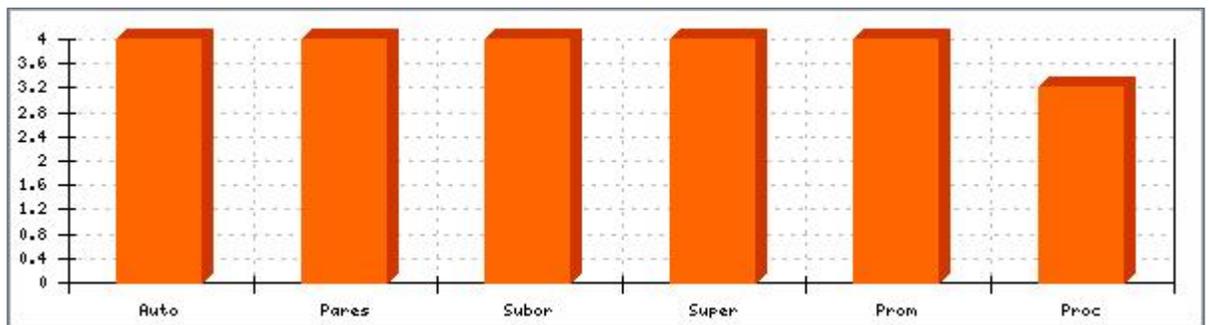
18.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.22



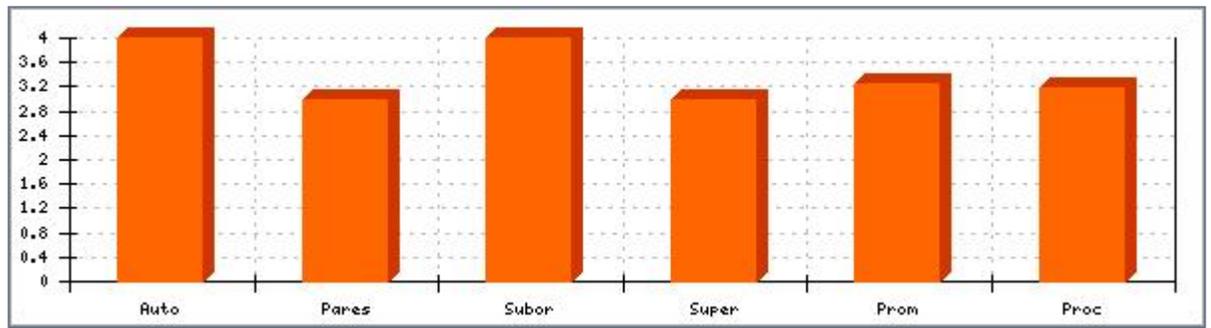
19.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.21



20.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente. (3.25)

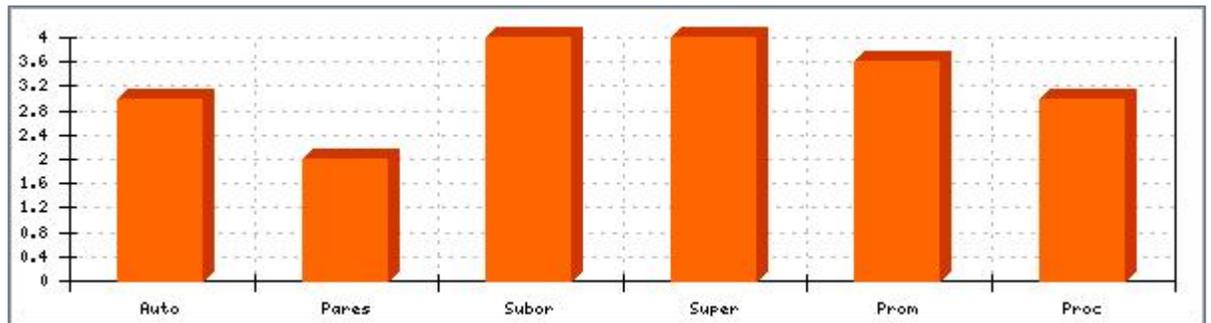
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.17



## Gerencia del cambio

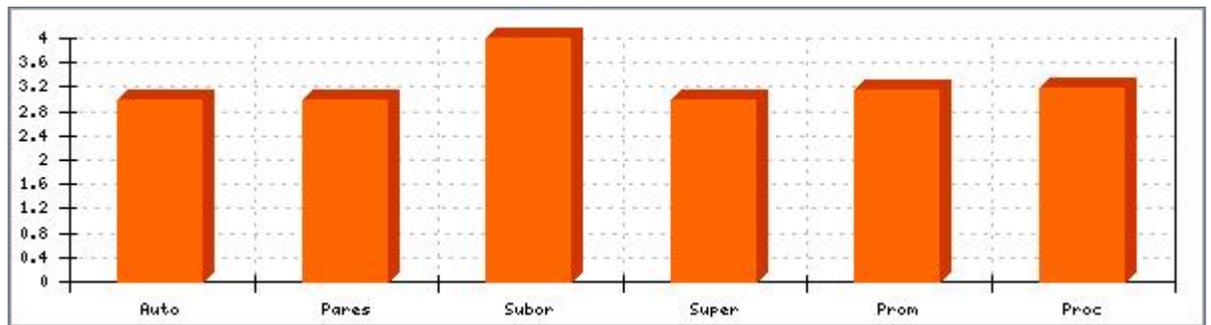
21.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	2.99



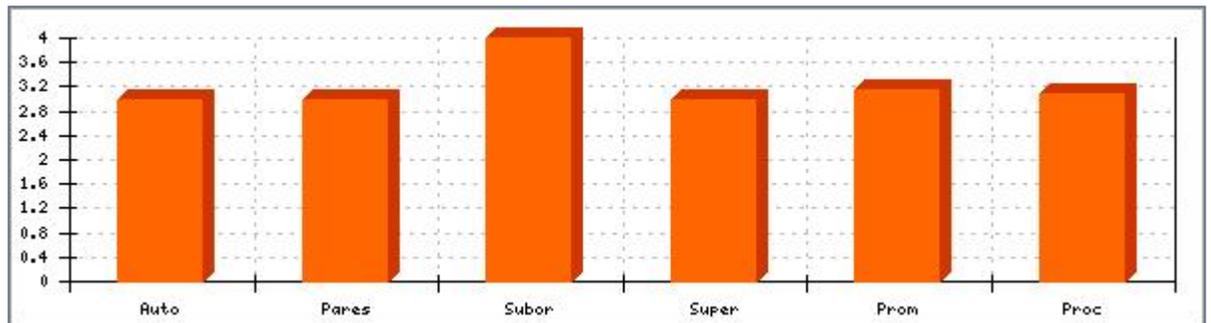
22.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.17



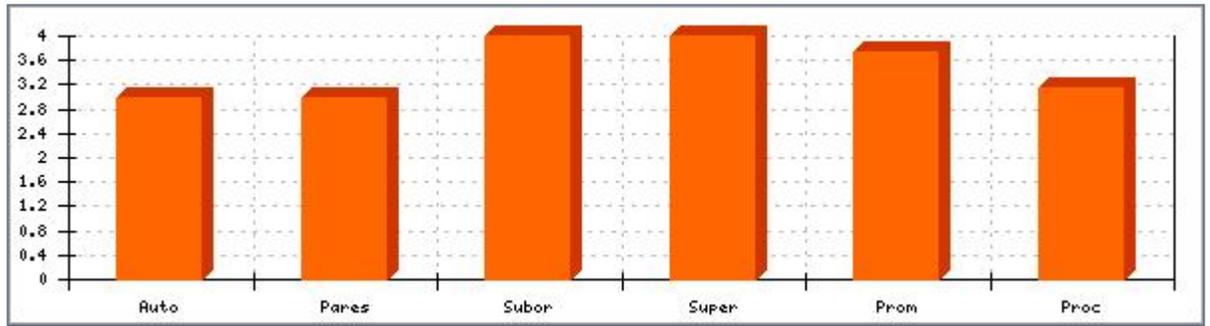
23.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.08



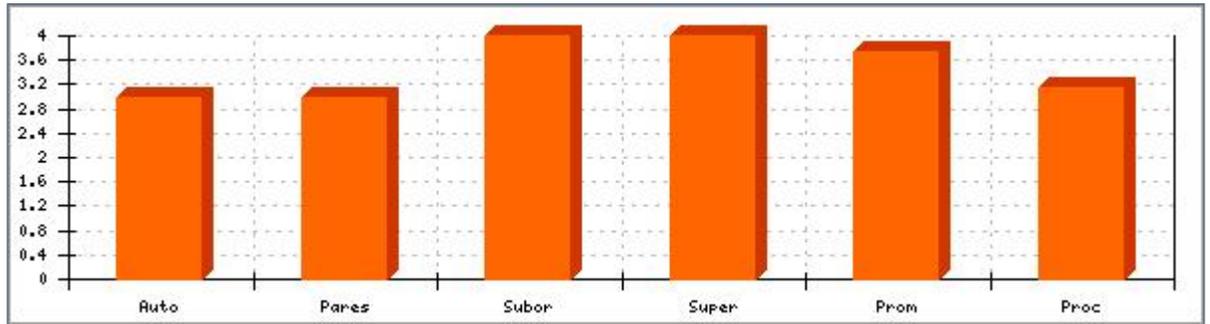
24.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.14



25.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (3.75)

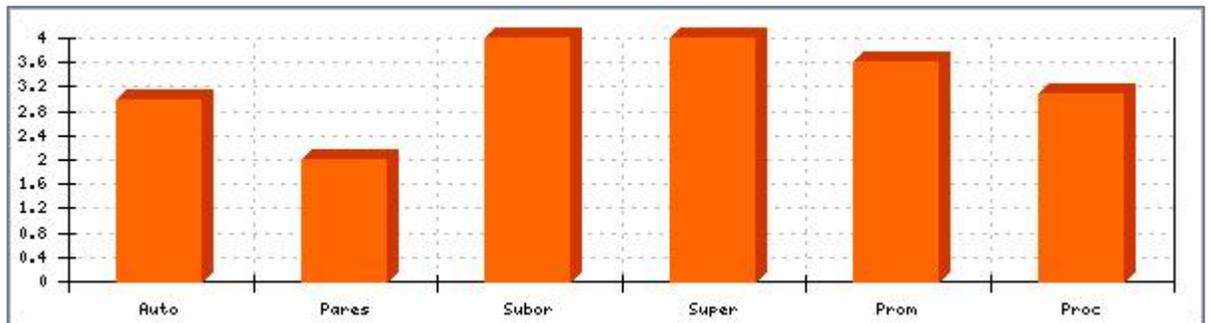
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.15



#### Guía y desarrollo de otros

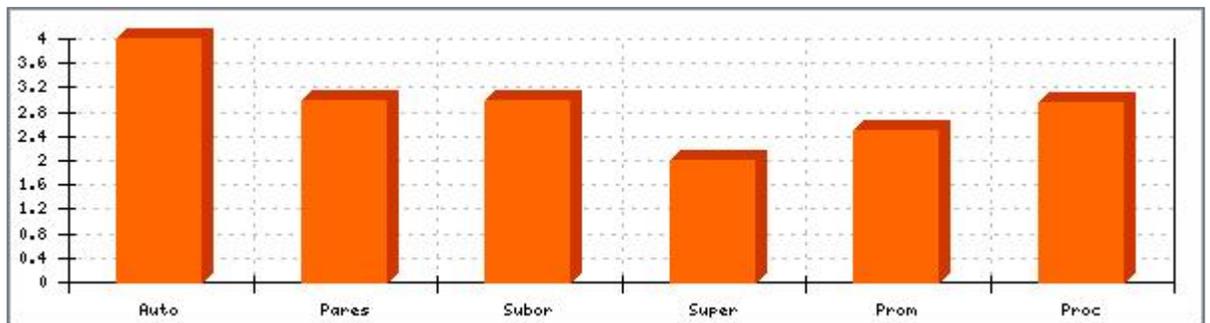
26.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.08



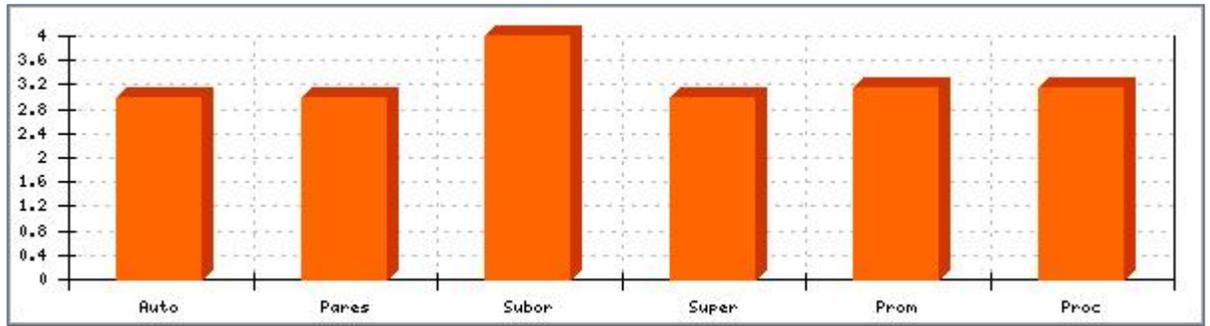
27.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.95



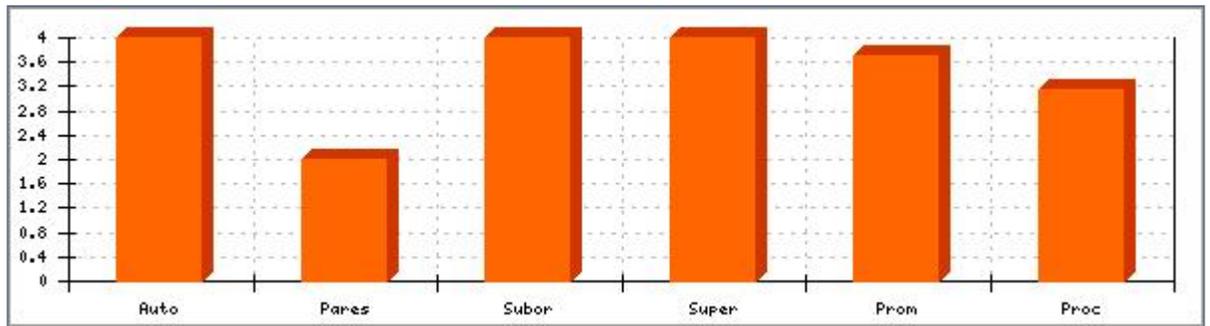
28.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.15



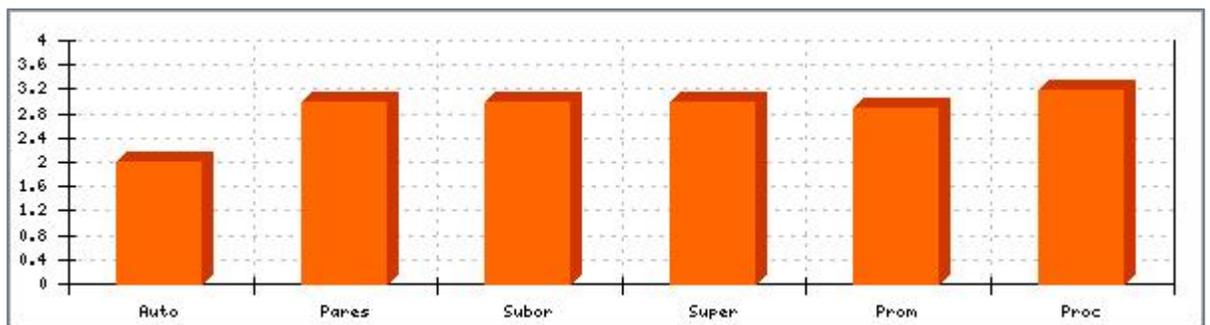
29.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.15



30.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (2.90)

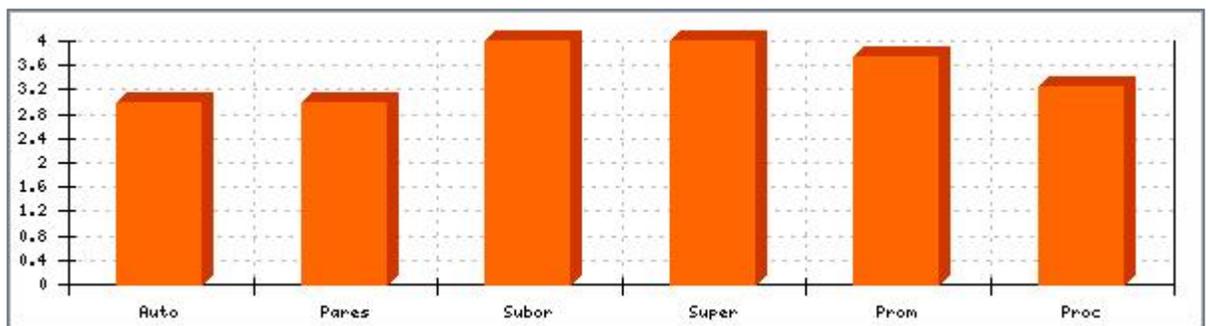
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.17



## Integridad

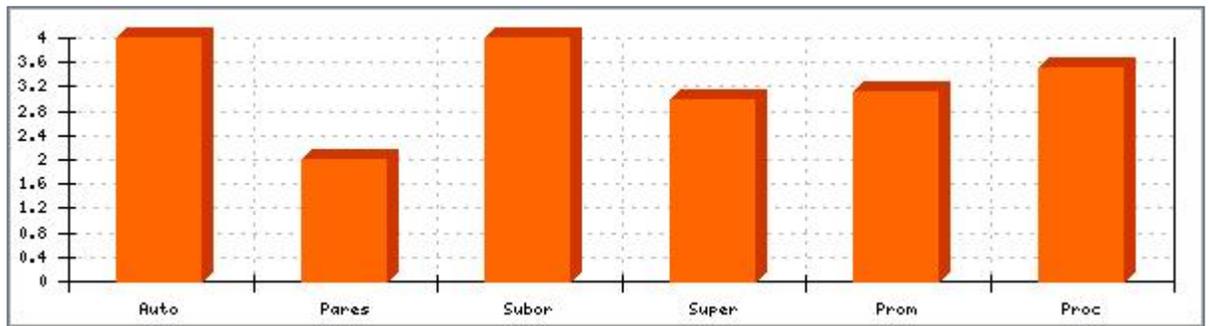
31.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.23



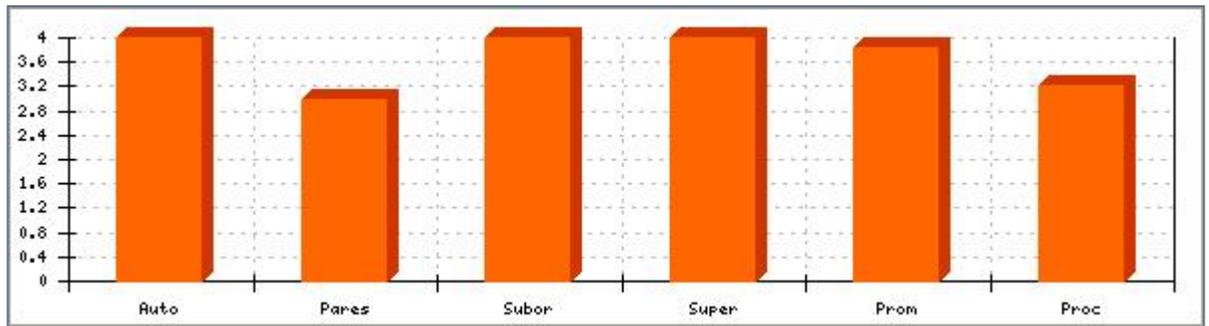
32.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.52



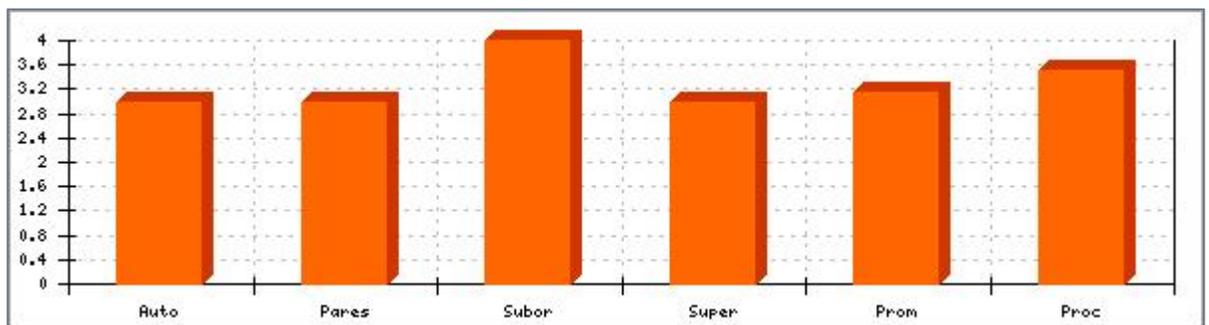
33.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.21



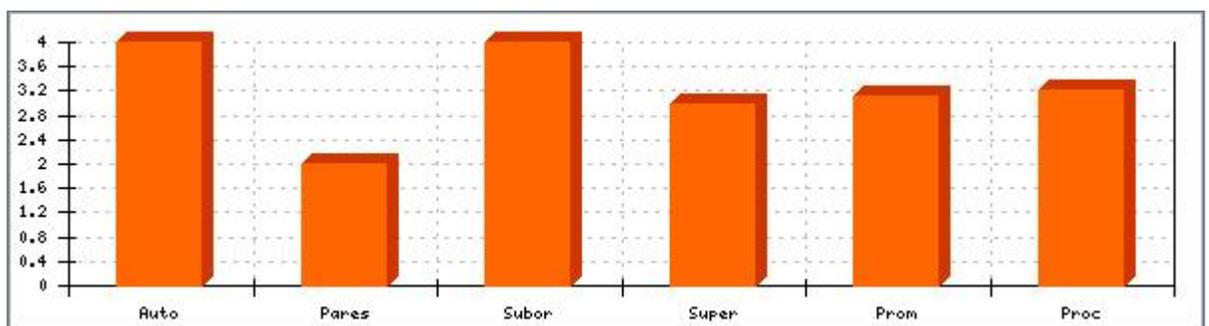
34.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.51



35.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (3.10)

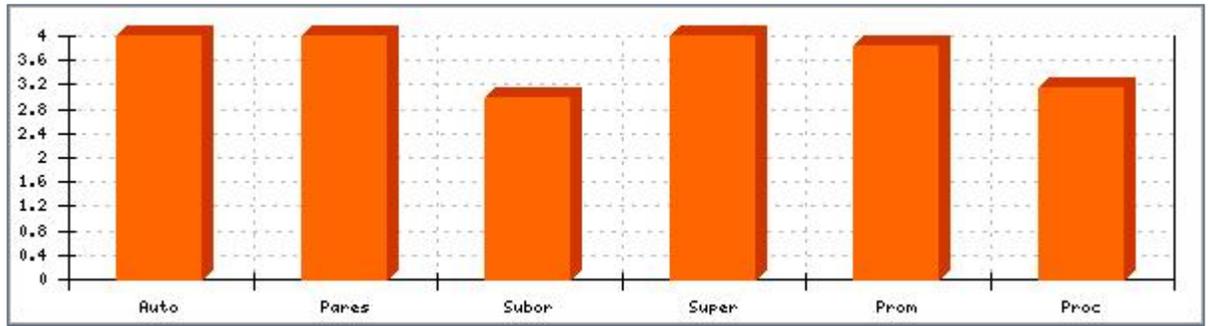
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.21



## Liderazgo

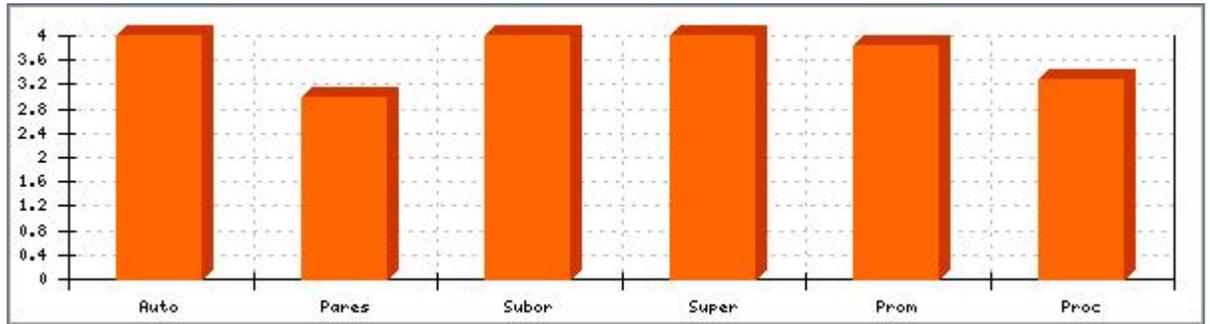
36.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.16



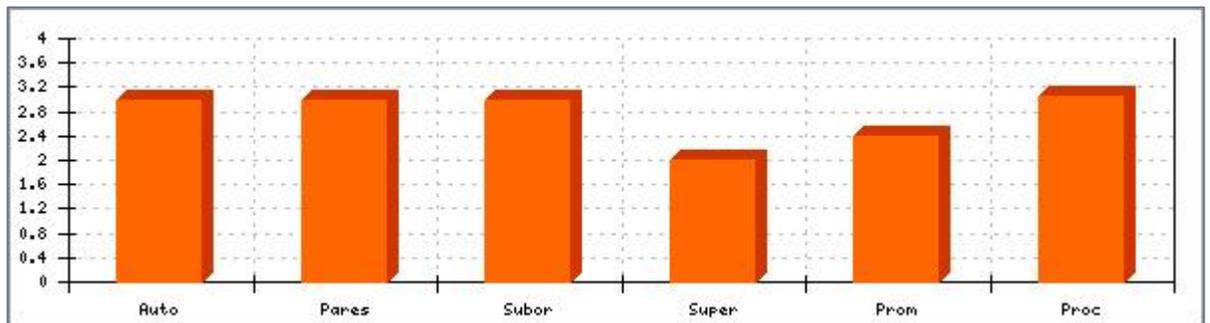
37.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.28



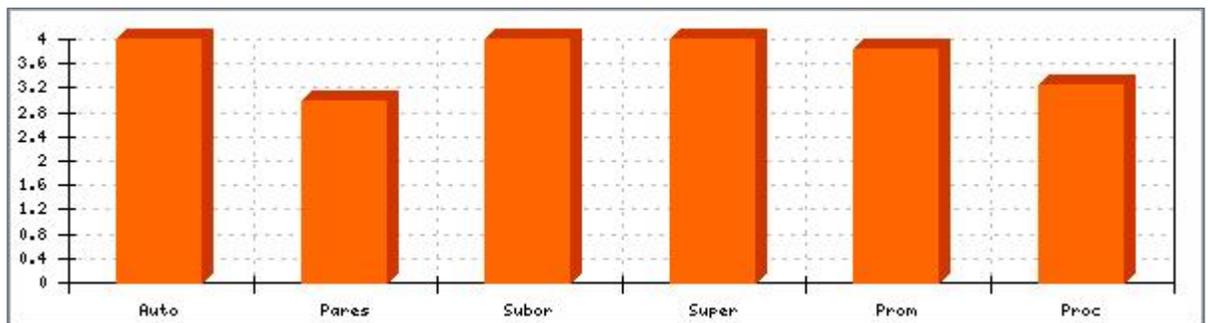
38.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.06



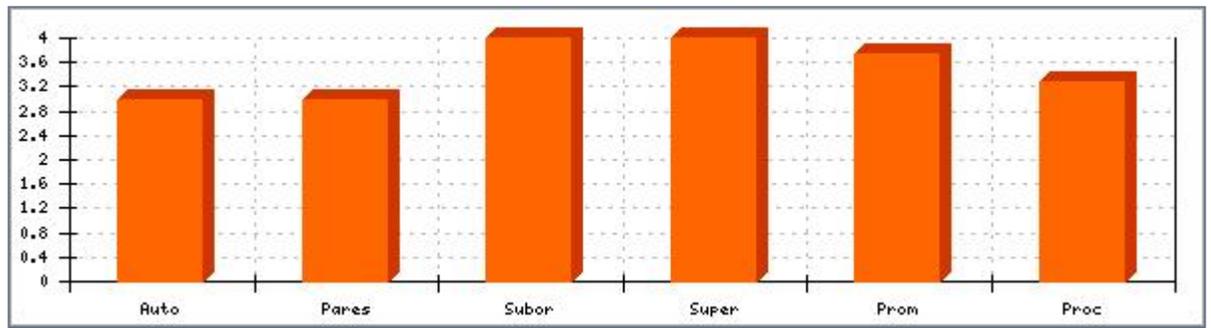
39.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.23



40.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.75)

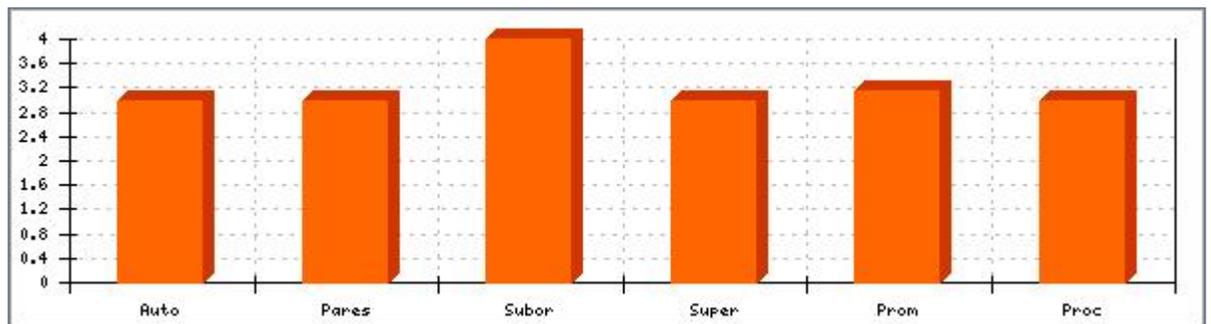
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.29



### Organización del trabajo y generación de resultados

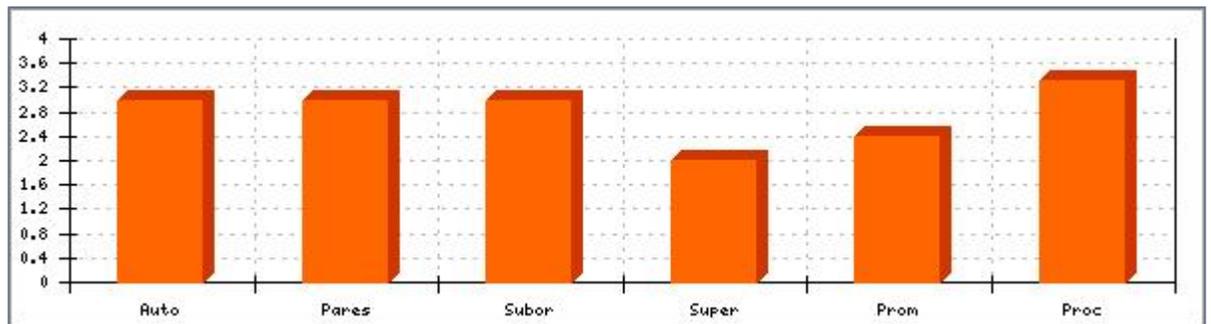
41.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.00



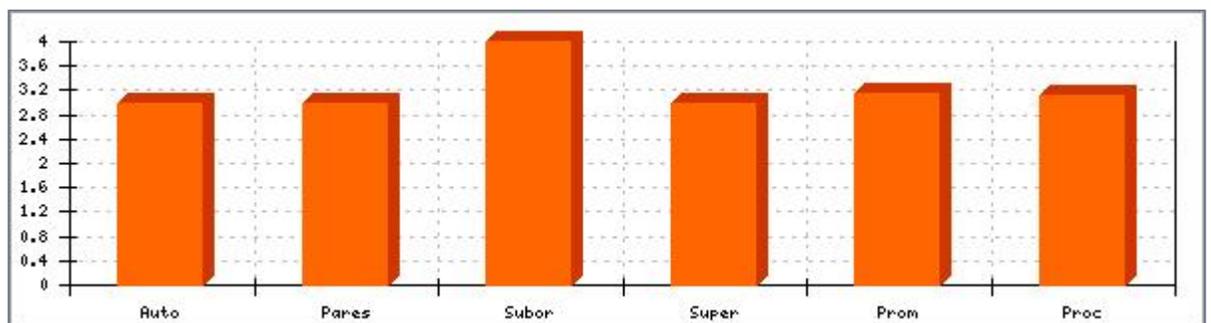
42.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.32



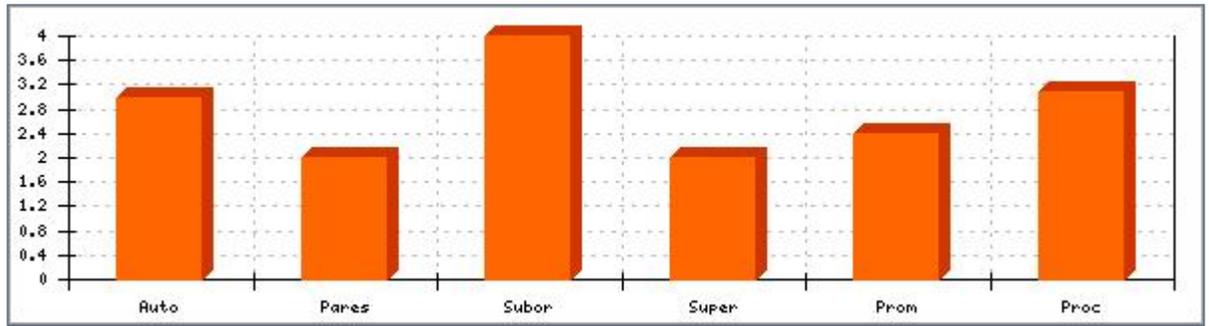
43.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.11



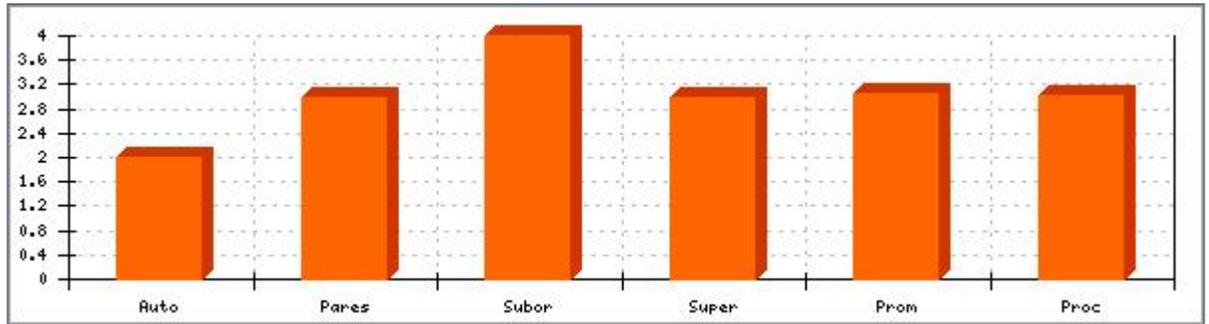
44.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.08



45.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (3.05)

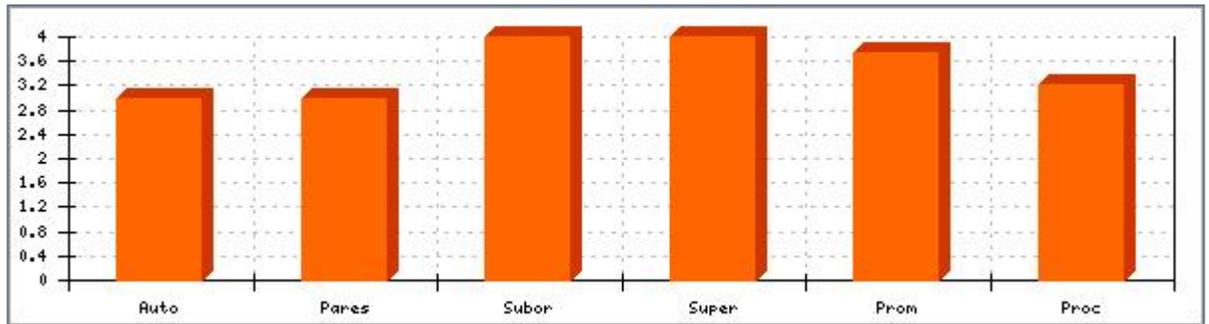
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.01



### Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

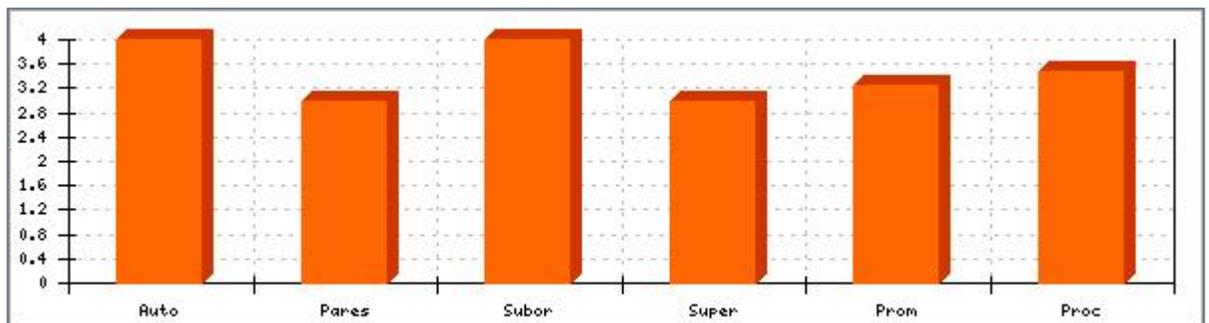
46.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.20



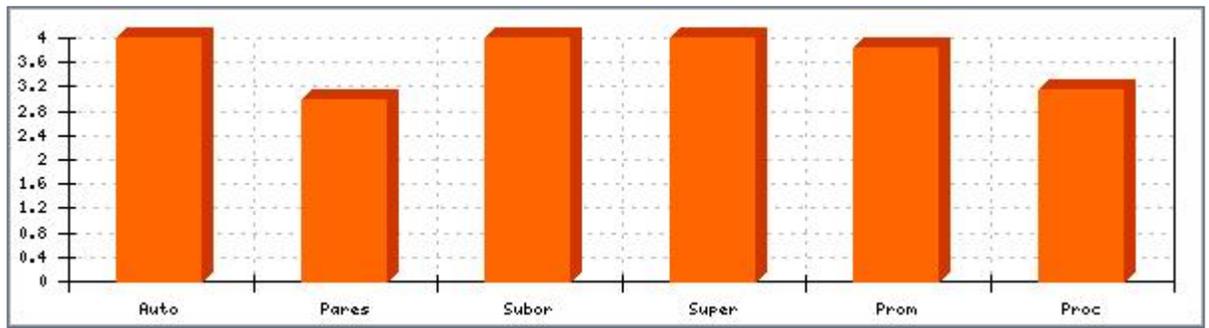
47.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.47



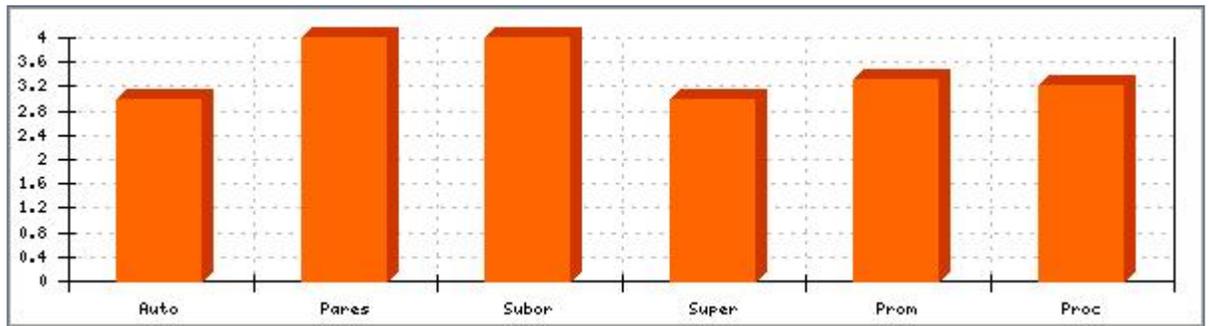
48.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.14



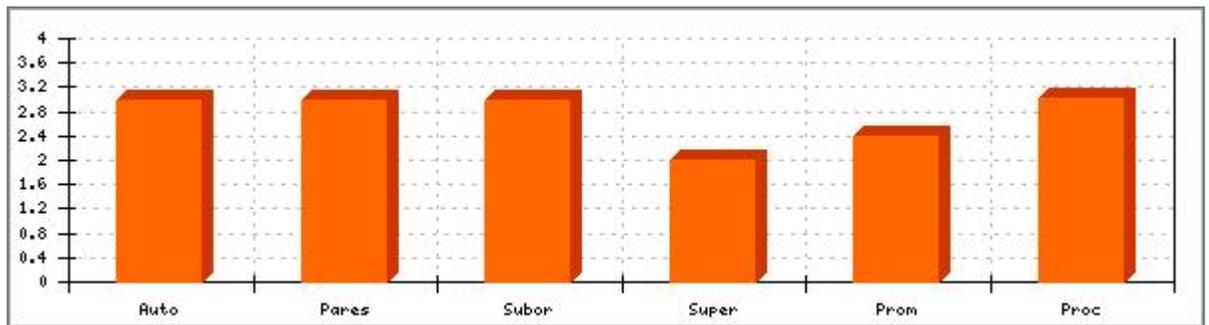
49.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.20



50.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.01



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

(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	100.00%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	96.67%
(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	95.00%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	95.00%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	95.00%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	95.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	95.00%
(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados.	95.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	95.00%
(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	91.67%
(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	91.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	91.67%
(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	91.67%
(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	91.67%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	91.67%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados.	91.67%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	91.67%
(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	90.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	86.67%
(Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	86.67%
(Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	86.67%
(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	80.00%
(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	76.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	76.67%
(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	75.00%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	75.00%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	75.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	75.00%
(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	71.67%

(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	71.67%
(Guía y desarrollo de otros) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	71.67%
(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	71.67%
(Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	71.67%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización.	71.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	71.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	71.67%
(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	70.00%
(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	70.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	68.33%
(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	63.33%

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

•(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	23.33%
--	--------

## AUTOEVALUACION

### Identifique los factores en los que presenta debilidades

mayor enfoque y consistencia en los planes Mayor enfoque en el desarrollo de las personas

### Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Credibilidad Técnica y comercial Habilidades de negociación Mucho compromiso

### Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

### Comentarios adicionales

Si bien este negocio no requiere mucha administración, lo que si requiere es el desarrollo del equipo, comenzando con las cabezas, por tanto es necesario enfocarse en los lideres

## PARES

### Identifique los factores en los que presenta debilidades

En ocasiones no delega decisiones, da la impresión de favoritismos con su gente, en ocasiones no acepta ideas de otras persona o puntos de vista diferentes.

### Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Alto compromiso hacia la empresa, se adapta al cambio, le gusta enseñar a la gente.

### Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

### Comentarios adicionales

No APlica

## SUBORDINADO

### Identifique los factores en los que presenta debilidades

Orden. Todólogo.

### Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Liderazgo Proactivo Don de mando carismático

### Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Siempre cumple

### Comentarios adicionales

Ninguno

## SUPERVISOR

Identifique los factores en los que presenta debilidades

organizacion delegar mejor algunas funciones

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

entiende muy bien lo que el cliente necesita fuerte liderazgo a base del ejemplo compromiso conocimiento de los productos y servicios

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

Comentarios adicionales

Curso de organizacion del tiempo

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

