Introducción

EVALUACION OBRAINSA 2016

EVALUACION DESEMPEÑO

Una evaluación de desempeño consiste en un proceso sistemático y periódico que sirve para estimar, cuantificar el grado de eficacia y eficiencia de las personas en el desempeño de sus puestos de trabajo, mostrándoles sus puntos fuertes y oportunidades de mejora con el fin de optimizar su desarrollo profesional.

El objetivo principal es poder identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para establecer planes de formación, reforzar sus técnicas de trabajo y gestionar el desarrollo profesional de sus trabajadores.

La evaluación se basa en actividades que impactan al éxito de la organización, no a características de la persona como son la edad, el sexo o la antigüedad en la organización.

Con la aplicación de la evaluación de desempeño, los evaluados tienen la oportunidad de conocer los aspectos que deben mejorar para ser más eficaces y aumentar sus posibilidades de promoción y desarrollo.

Finalmente, los ejes de medición que se tomaron en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

- Comunicación efectiva
- Orientación a resultados
- Trabajo en equipo
- Orientación al cliente
- Adaptabilidad/Flexibilidad

ESCALA LIKERT	PUNTAJE
FORTALEZA CLARA	5
HÁBIL	4
REGULAR	3
DEBE MEJORAR	2
OPORTUNIDAD CLARA	1

La escala de valoración usada es:

OPORTUNIDAD CRITICA = 1
DEBE MEJORAR = 2
REGULAR = 3
HÁBIL = 4
FORTALEZA CLARA = 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 **2016-02-29 02:37:22** hasta el **2016-03-28 08:40:57**

Datos Personales

EVALUACION OBRAINSA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

No. Identificación :	10358699
Nombres :	YURI LINO
Apellidos :	MEDRANO MENDOZA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	SEDE CAMPIñA
Departamento :	GERENCIA CENTRAL DE EQUIPOS
Cargo :	ADMINISTRADOR DE PROYECTOS INTERNOS
Nivel Jerárquico :	LíDER DE Sí MISMO
Jefe Inmediato :	MANFREDO NUñEZ ROSAS
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

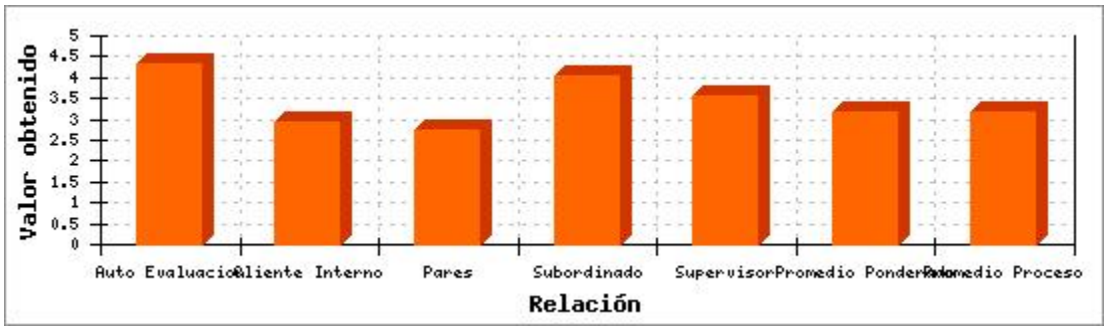
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Pares	30.00%	6	5
Subordinado	15.00%	1	1
Supervisor	20.00%	1	1
Cliente Interno	35.00%	5	4

Resumen General

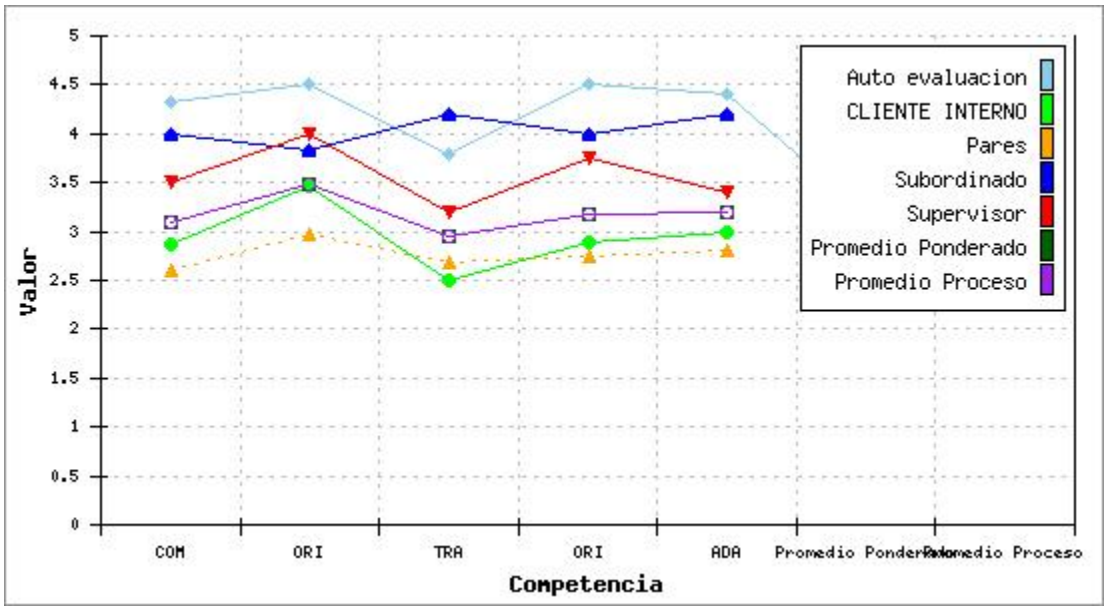
EVALUACION OBRAINSA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.31
Cliente Interno	2.94
Pares	2.76
Subordinado	4.05
Supervisor	3.57
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.33	2.87	2.60	4.00	3.50	3.09	3.09
2	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.50	3.46	2.97	3.83	4.00	3.48	3.48
3	TRABAJO EN EQUIPO	3.80	2.50	2.68	4.20	3.20	2.95	2.95
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.50	2.88	2.75	4.00	3.75	3.18	3.18
5	ADAPTABILIDAD/FLEXIBILIDAD	4.40	3.00	2.80	4.20	3.40	3.20	3.20



EVALUACION OBRAINSA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	2.87
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.09

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (3.48)

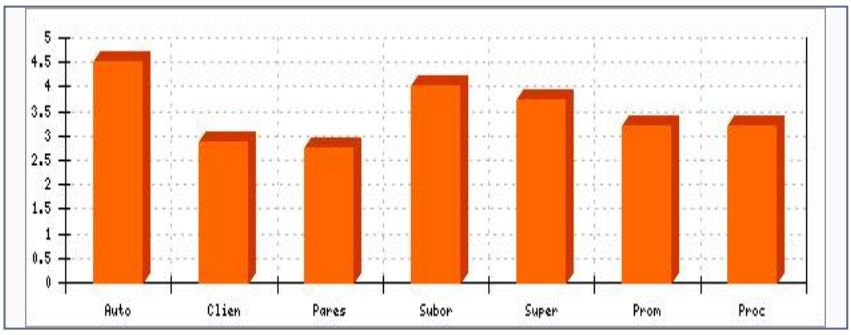
Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.46
Pares	2.97
Subordinado	3.83
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.48

TRABAJO EN EQUIPO (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente Interno	2.50
Pares	2.68
Subordinado	4.20
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.95

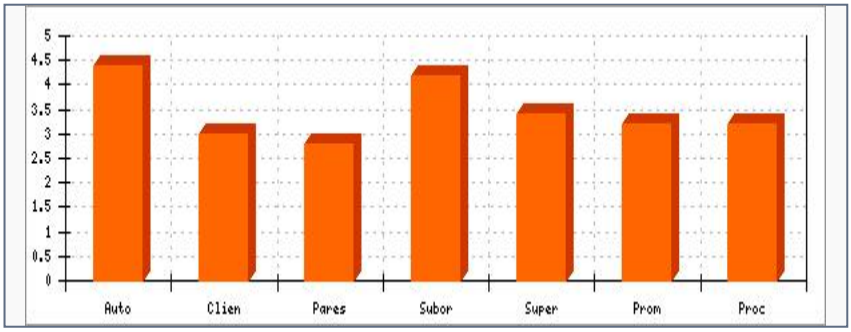
ORIENTACIÓN AL CLIENTE (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	2.88
Pares	2.75
Subordinado	4.00
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



ADAPTABILIDAD/FLEXIBILIDAD (3.20)

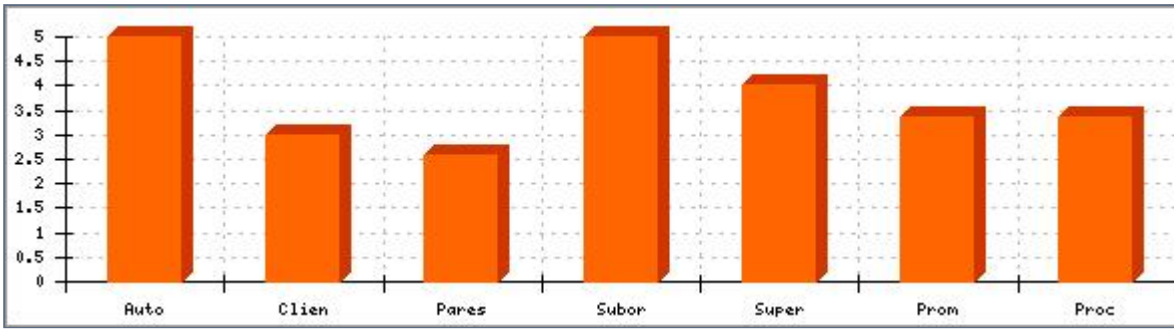
Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente Interno	3.00
Pares	2.80
Subordinado	4.20
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



COMUNICACIÓN EFECTIVA

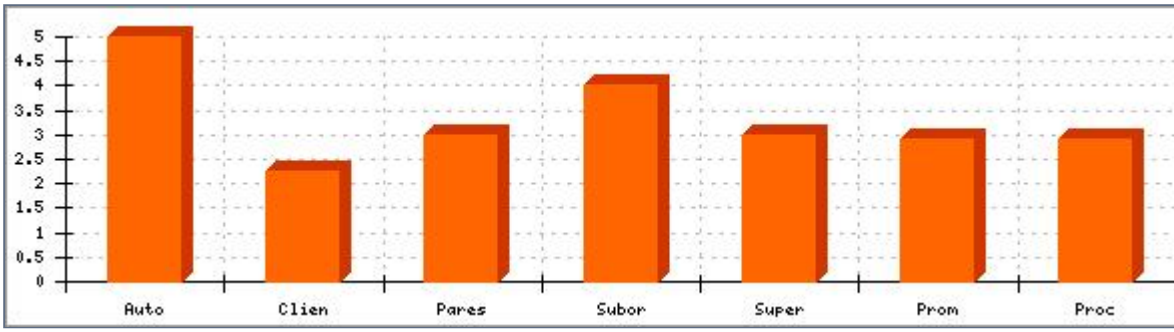
1.- Comunica de manera clara y honesta a sus superiores y colegas sobre los detalles de su trabajo. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.60
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



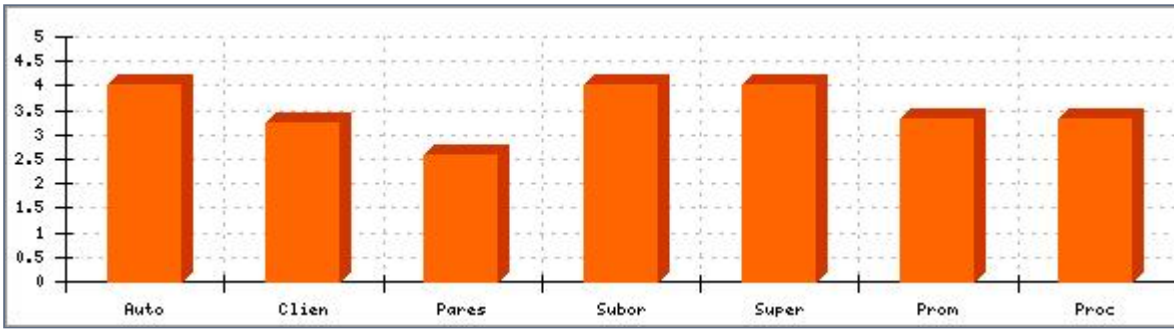
2.- Se preocupa por estar en contacto con su equipo de trabajo. (2.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.25
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.89
Promedio Proceso	2.89



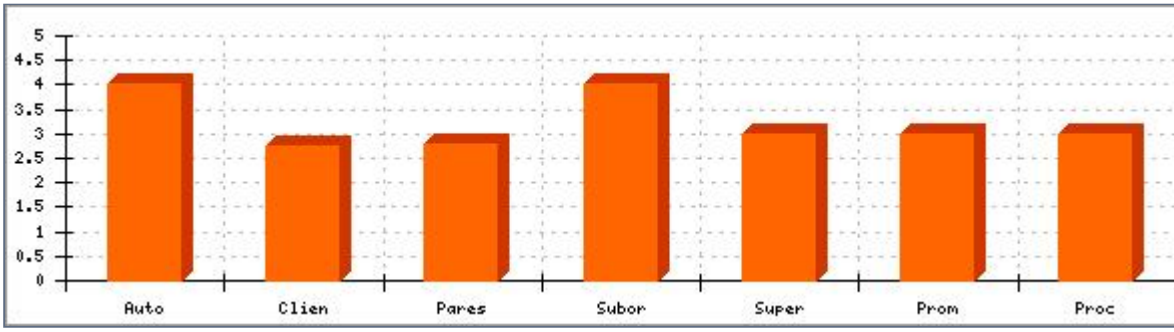
3.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.25
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.32
Promedio Proceso	3.32



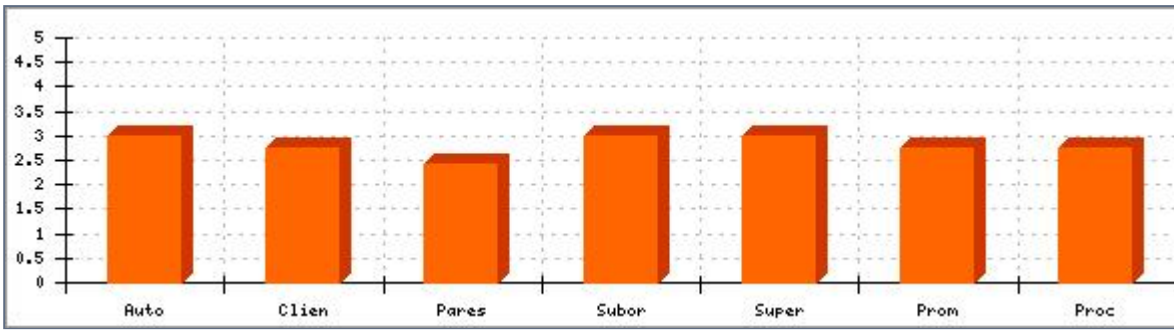
4.- Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.75
Pares	2.80
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



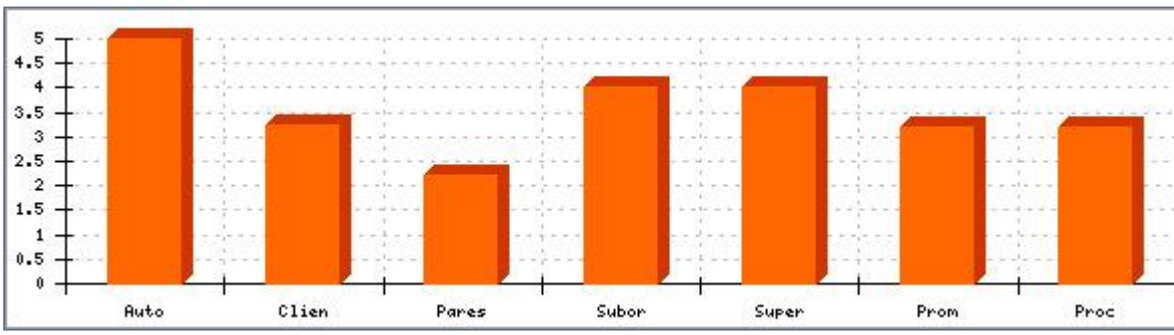
5.- Es abierto al diálogo con todo tipo de personas, pertenecientes a todos los niveles jerárquicos y alienta a todos a mantener abierta la comunicación. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.75
Pares	2.40
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.73



6.- Dice lo que realmente piensa acerca de las cosas importantes, aunque sabe que sus opiniones pueden no ser compartidas por todos. (3.20)

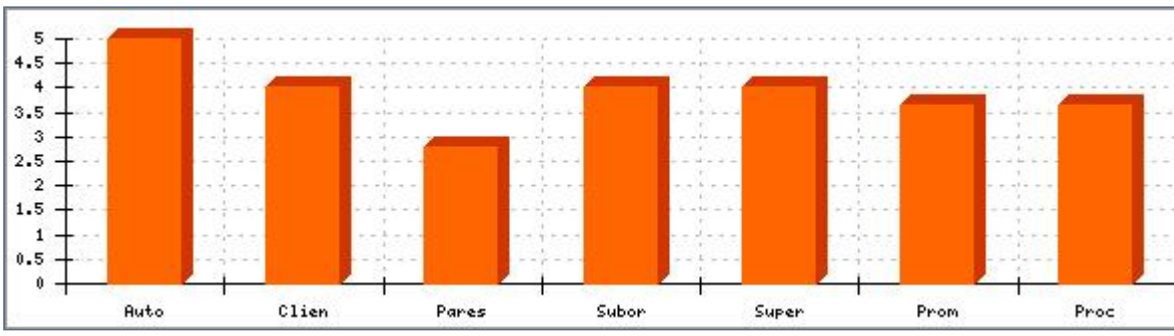
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.25
Pares	2.20
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

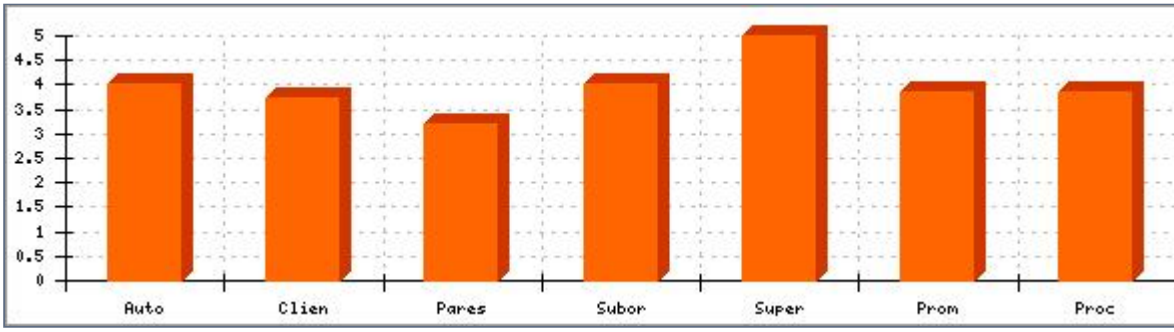
7.- Enfoca las actividades y recursos, y los dirige hacia las prioridades de la empresa. (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.80
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



8.- Cuenta con capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes. (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.75
Pares	3.20
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87

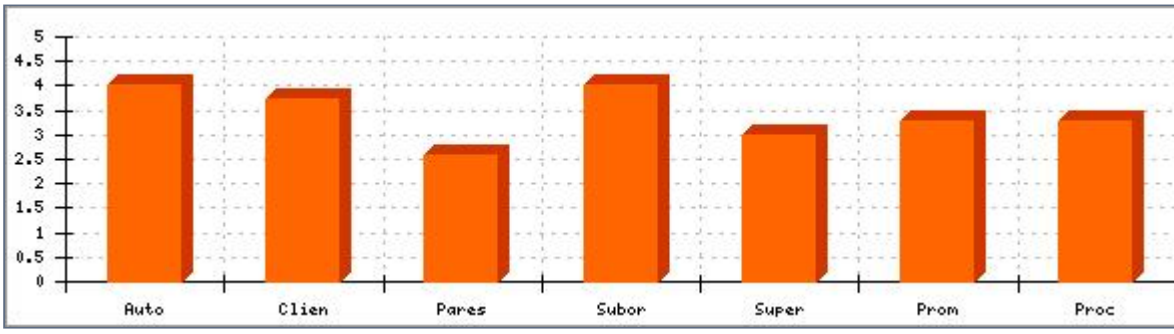


9.- Reconoce el logro de los objetivos obtenidos por sus colaboradores. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.25
Pares	2.60
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62

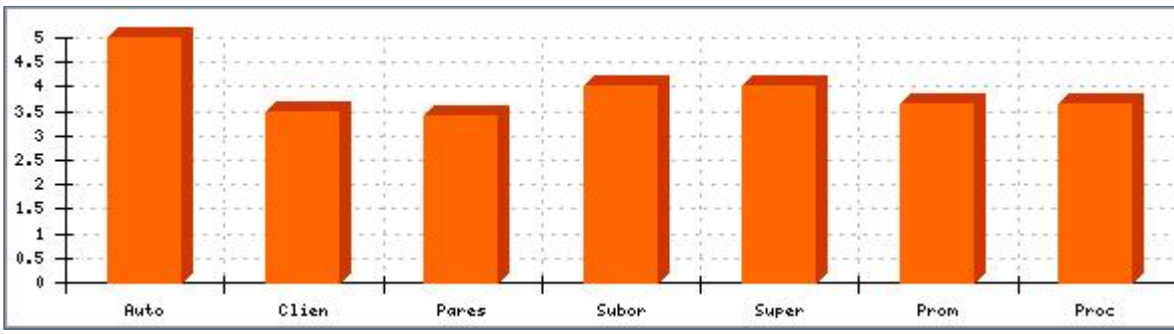
10.- Esta orientado hacia los resultados por medio de la motivación para cumplir objetivos y exigencias de la corporación. (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.75
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.29



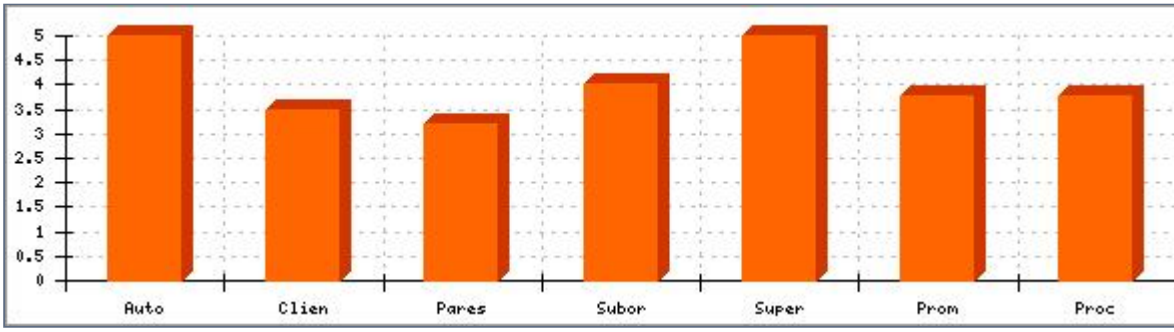
11.- Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.65



12.- Trabaja constantemente para superar los objetivos . (3.79)

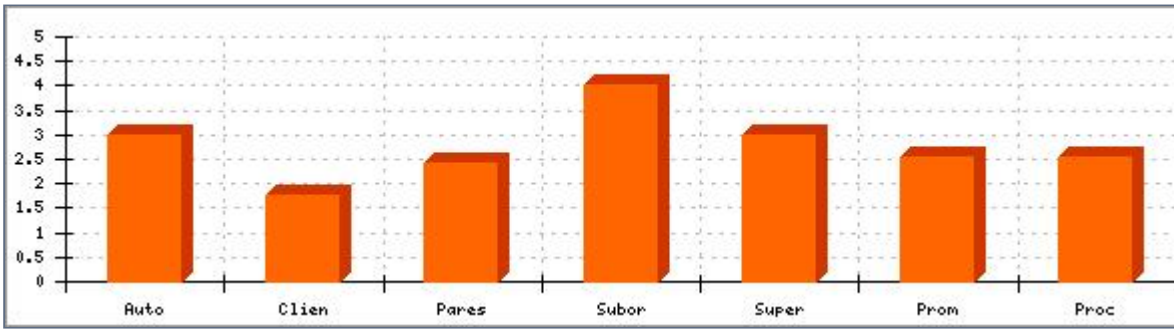
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.20
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.79
Promedio Proceso	3.79



TRABAJO EN EQUIPO

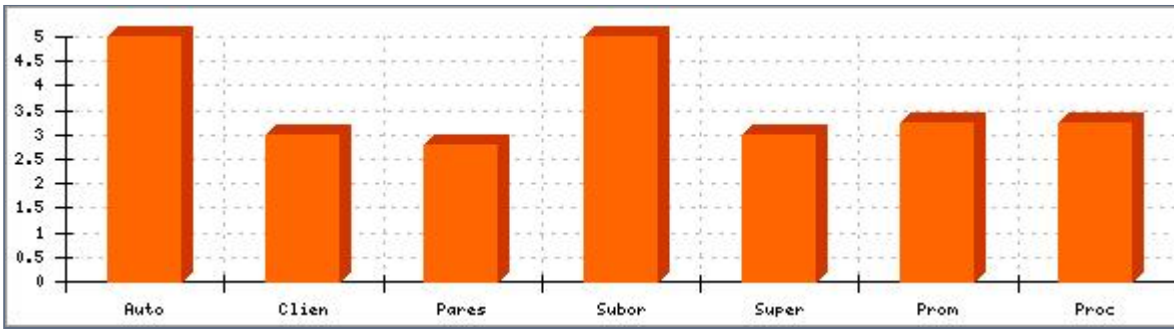
13.- Apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización. (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	1.75
Pares	2.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	2.53



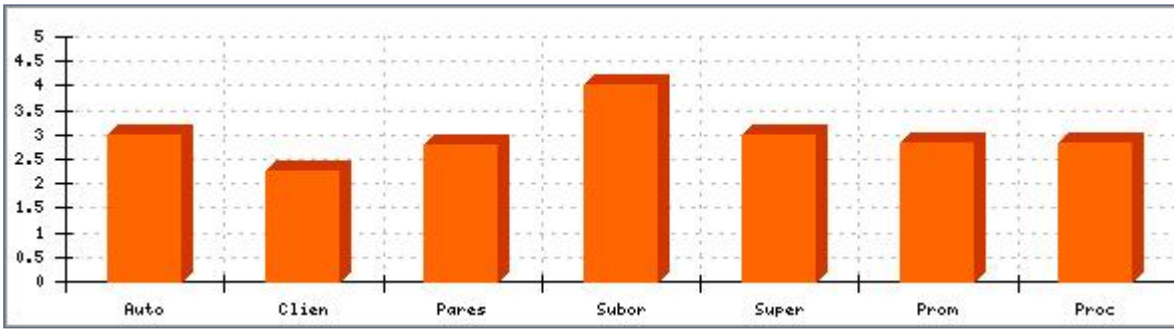
14.- Fomenta el espíritu de colaboración dentro de su área. (3.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.80
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.24
Promedio Proceso	3.24



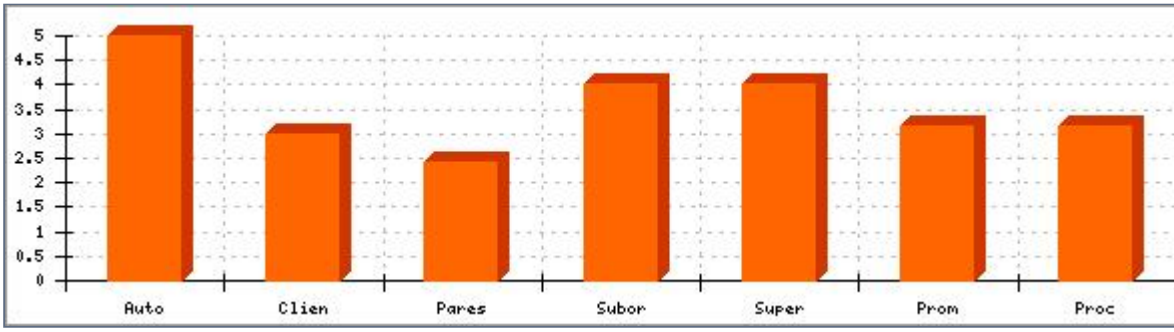
15.- Promueve el intercambio con otras áreas. (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.25
Pares	2.80
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	2.83



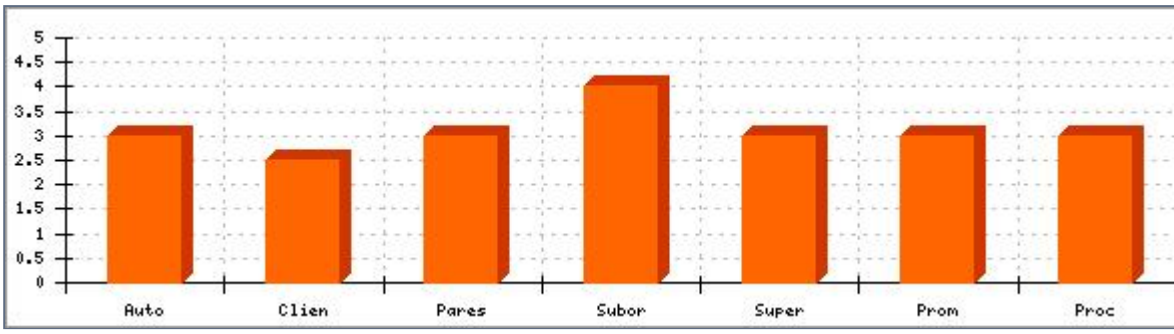
16.- Capacita, entrena y orienta a quienes lo solicitan. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.40
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.17



17.- Solicita la opinión de los demás miembros del grupo valorando sus ideas y experiencia. (2.98)

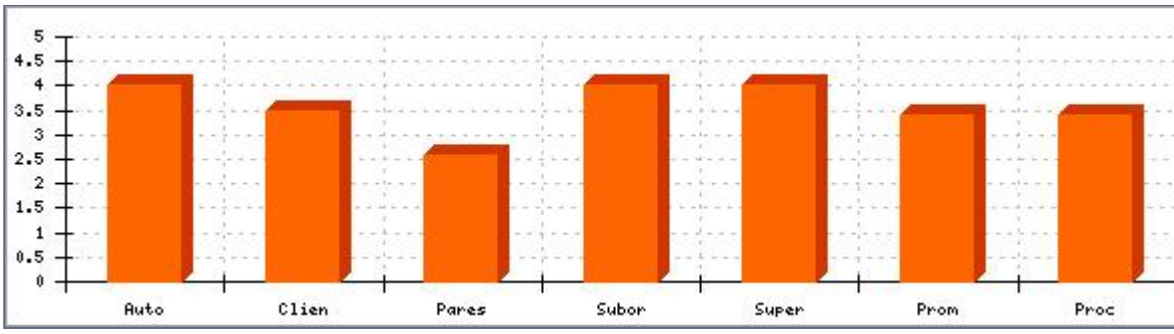
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.50
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.98



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

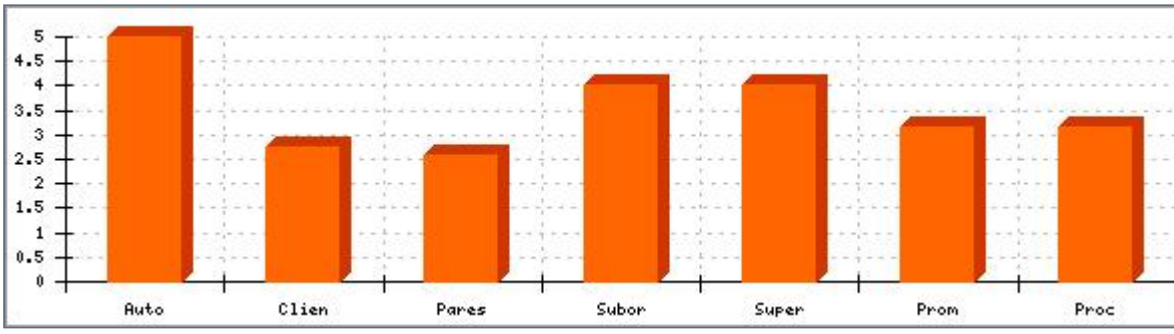
18.- Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones para todos los clientes internos. (3.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.41
Promedio Proceso	3.41



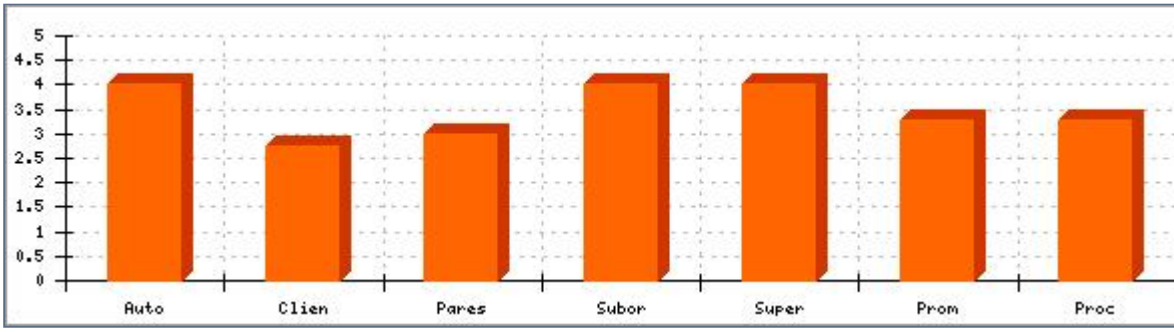
19.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.75
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.14



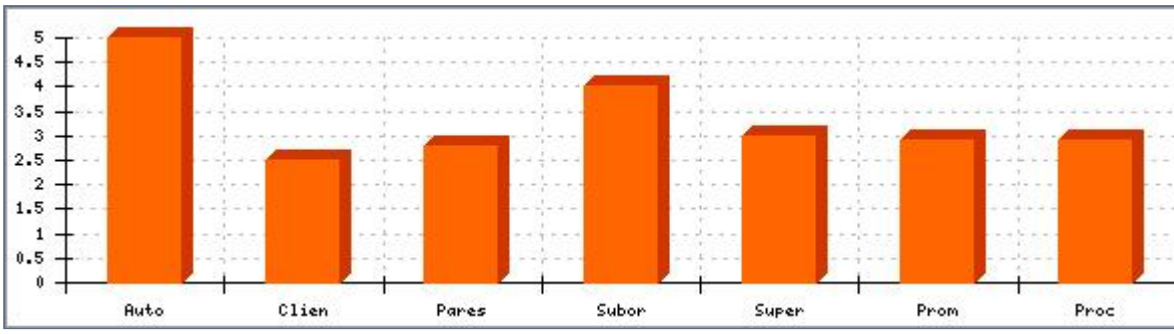
20.- Centra sus ideas y actividades en las necesidades del cliente interno. (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.75
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.26



21.- Trabaja brindando un valor agregado a sus clientes internos. (2.92)

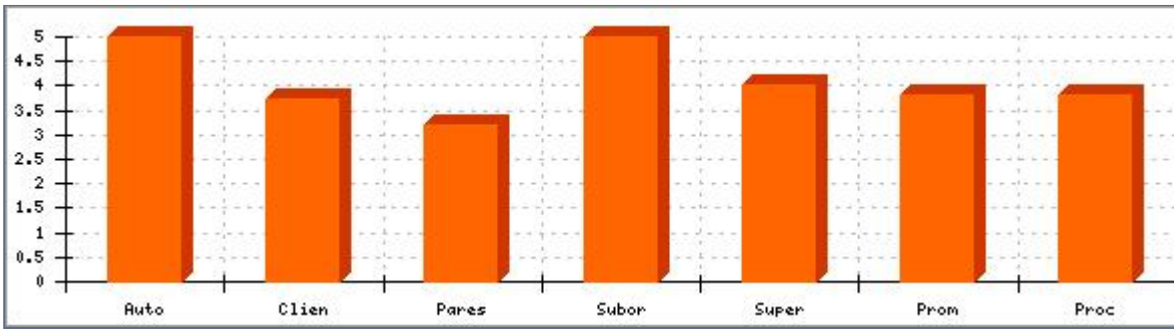
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.50
Pares	2.80
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



ADAPTABILIDAD/FLEXIBILIDAD

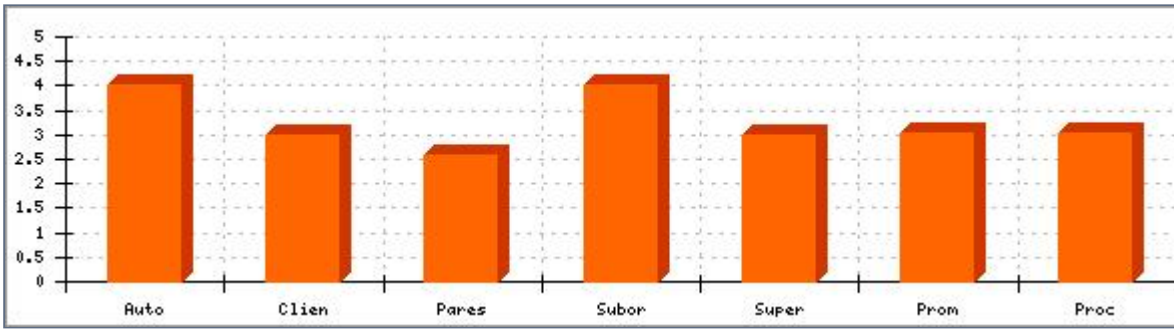
22.- Cuenta con la habilidad de afrontar nuevas experiencias laborales que puedan incluir cambios en el entorno laboral. (3.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.75
Pares	3.20
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.82



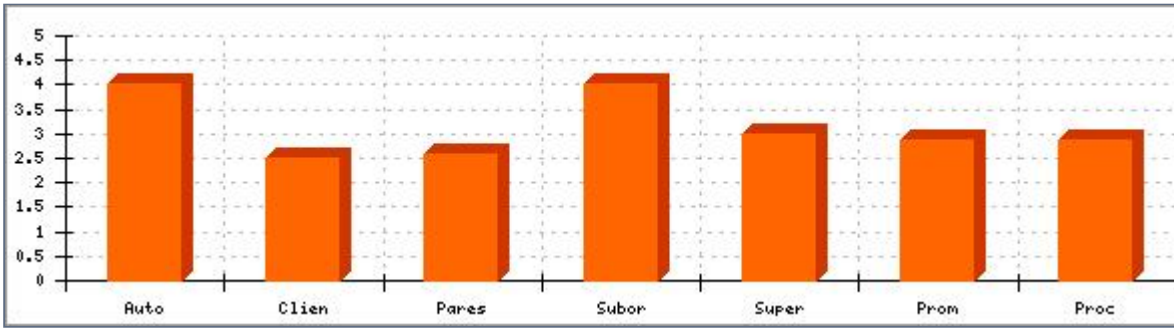
23.- Propone cambios necesarios para el éxito de las actividades de la organización. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.03



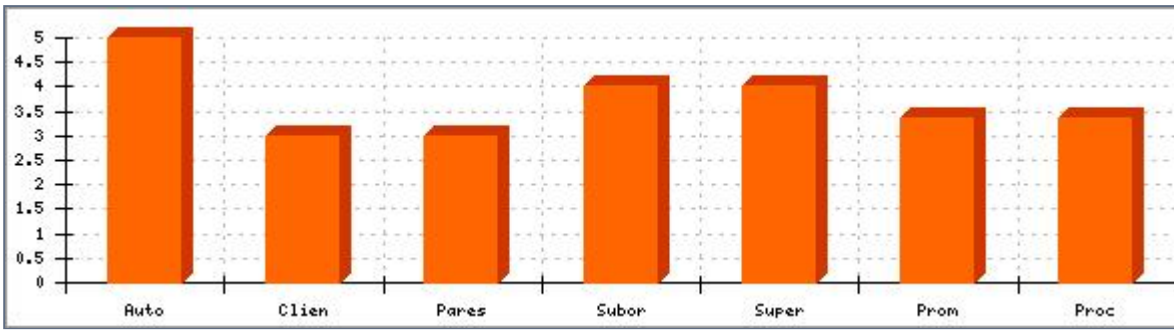
24.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.50
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	2.86



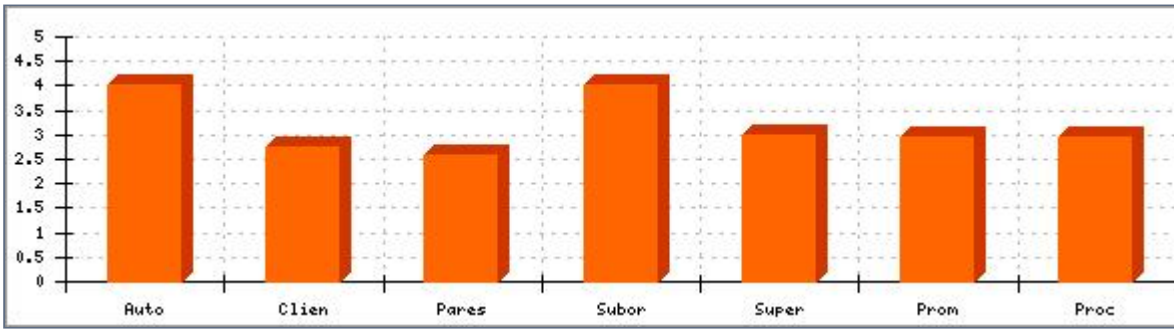
25.- Trabaja sin problema en distintas situaciones, con personas diferentes o desconocidas. (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.35



26.- Valora puntos de vista diferentes a los propios. (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.75
Pares	2.60
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	2.94



COMUNICACIÓN EFECTIVA

Capacidad para comunicarse con los demás con transparencia y centrándose en los objetivos. Presenta la información de manera objetiva, puede convencer a otras personas de sus ideas y perspectivas y obtener su apoyo para alcanzar los objetivos compartidos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	2.87	-1.46
Pares	2.60	-1.73
Subordinado	4.00	-0.33
Supervisor	3.50	-0.83

ORIENTACIÓN A RESULTADOS

Capacidad para orientar los comportamiento propios y/o de otros hacia el logro o superación de los resultados esperados, bajo estándares de calidad establecidos, fijar metas desafiantes, mejorar y mantener altos niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.46	-1.04
Pares	2.97	-1.53
Subordinado	3.83	-0.67
Supervisor	4.00	-0.50

TRABAJO EN EQUIPO

Capacidad para determinar eficazmente metas y prioridades de su tarea, área o proyecto, y especificar las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Cliente Interno	2.50	-1.30
Pares	2.68	-1.12
Subordinado	4.20	0.40
Supervisor	3.20	-0.60

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente y/o conjunto de clientes, actuales o potenciales, que se puedan presentar en la actualidad o en el futuro.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	2.88	-1.62
Pares	2.75	-1.75
Subordinado	4.00	-0.50
Supervisor	3.75	-0.75

ADAPTABILIDAD/FLEXIBILIDAD

Capacidad para identificar y comprender rápidamente los cambios en el entorno de la organización, tanto interno como externo; potencia las debilidades y fortalezas en planes de acción.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.40	--
Cliente Interno	3.00	-1.40
Pares	2.80	-1.60
Subordinado	4.20	-0.20
Supervisor	3.40	-1.00

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION OBRAINSA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Cuenta con capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes. 71.81%
- (ADAPTABILIDAD/FLEXIBILIDAD) Cuenta con la habilidad de afrontar nuevas experiencias laborales que puedan incluir cambios en el entorno laboral. 70.56%
- (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Trabaja constantemente para superar los objetivos . 69.63%
- (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz. 66.13%
- (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Enfoca las actividades y recursos, y los dirige hacia las prioridades de la empresa. 66.00%
- (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones para todos los clientes internos. 60.13%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (TRABAJO EN EQUIPO) Apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización. 38.31%

Comentarios

EVALUACION OBRAINSA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**