Introducción

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

ENFARMA JEFES

[redacted]

La escala de valoración usada es:

TOTALMENTE DESACUERDO = 0
EN DESACUERDO = 25
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO = 50
DE ACUERDO = 75
TOTALMENTE DE ACUERDO = 100

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 **2016-05-12 05:39:56** hasta el **2016-05-13 12:06:16**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

No. Identificación :	0104131552
Nombres :	DANIE ESTEBAN
Apellidos :	BORRERO MALDONADO 03/08/2015 AL 30/04/2016
Dirección :	AV. INTEROCEÁNICA KM 10.5
Teléfono :	2895732
Celular :	0999047350
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	GERENCIA DE ASESORIA JURIDICA
Cargo :	GERENTE DE ASESORIA JURIDICA
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	
Area de Estudio :	ABOGACÍA / DERECHO / LEYES
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1987-03-23

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	10.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Cliente Interno	15.00%	1	1
Jefe	60.00%	1	1

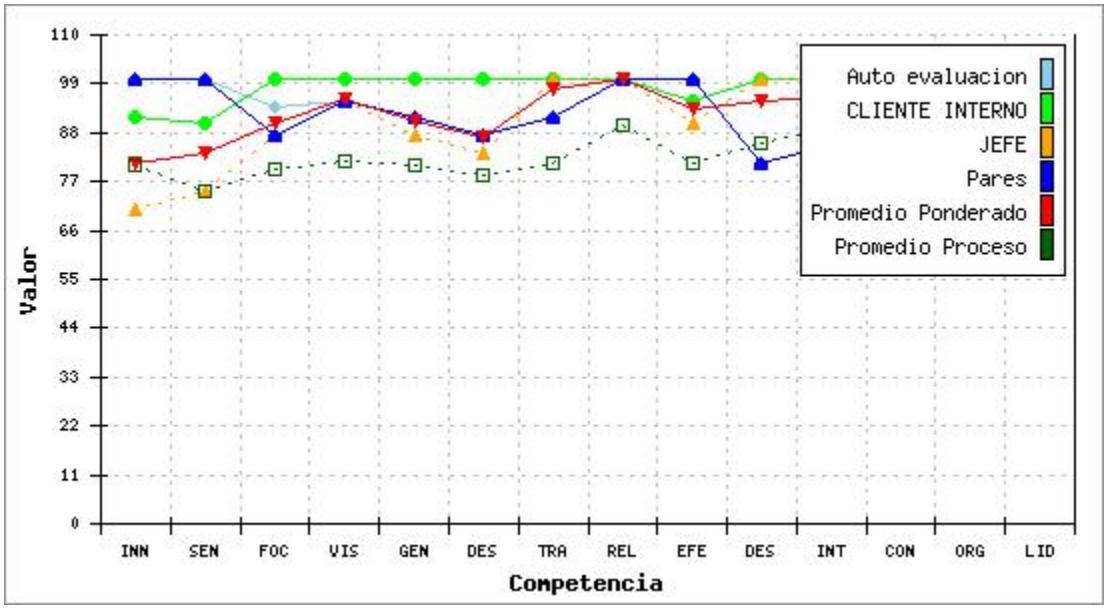
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	92.56
Cliente Interno	97.98
Jefe	90.65
Pares	92.11
Promedio Ponderado	92.16
Promedio Proceso	81.92

	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	INNOVACION Y CREATIVIDAD	100.00	91.67	70.83	100.00	81.25	80.78
2	SENTIDO DE URGENCIA	100.00	90.00	75.00	100.00	83.50	75.06
3	FOCO	93.75	100.00	87.50	87.50	90.00	79.77
4	VISION Y MISION	95.00	100.00	95.00	95.00	95.75	81.38
5	GENERACION DE RESULTADOS	91.67	100.00	87.50	91.67	90.42	80.57
6	DESARROLLO DE OTROS	87.50	100.00	83.33	87.50	86.88	78.59
7	TRABAJO EN EQUIPO	91.67	100.00	100.00	91.67	97.92	80.99
8	RELACIONES INTERPERSONALES	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	89.56
9	EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE	100.00	95.00	90.00	100.00	93.25	81.31
10	DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO	81.25	100.00	100.00	81.25	95.31	85.86
11	INTEGRIDAD	85.00	100.00	100.00	85.00	96.25	89.31
12	CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO	90.00	100.00	100.00	90.00	97.50	84.88
13	ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO	90.00	95.00	90.00	90.00	90.75	76.81
14	LIDERAZGO	90.00	100.00	90.00	90.00	91.50	81.94


110
99
88
77
66
55
44
33
22
11
0
Valor
INN
SEN
FOC
VIS
GEN
DES
TRA
REL
EFE
DES
INT
CON
ORG
LID
Competencia
Auto evaluacion
CLIENTE INTERNO
JEFE
Pares
Promedio Ponderado
Promedio Proceso

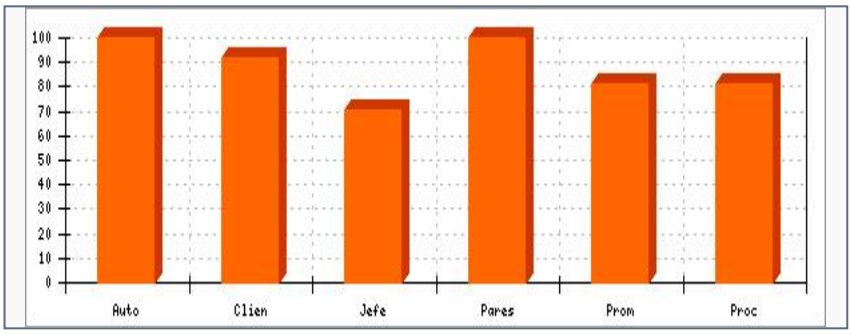
Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

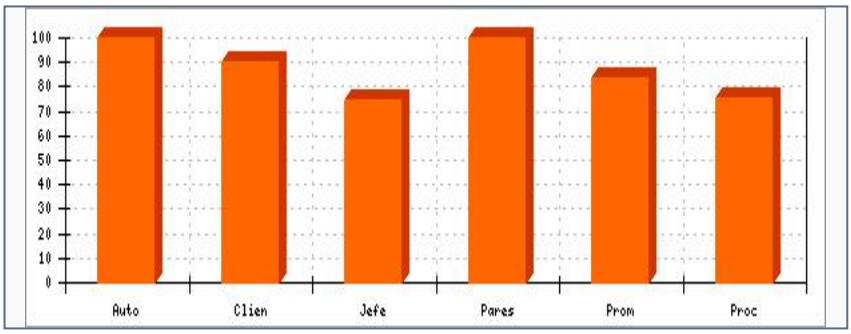
INNOVACION Y CREATIVIDAD (81.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	91.67
Jefe	70.83
Pares	100.00
Promedio Ponderado	81.25
Promedio Proceso	80.78



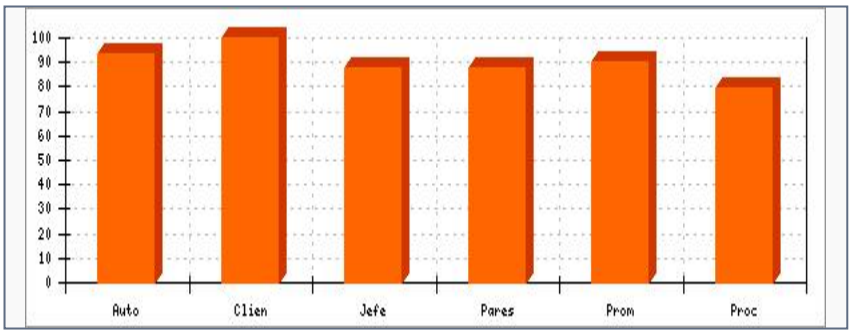
SENTIDO DE URGENCIA (83.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	90.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	83.50
Promedio Proceso	75.06



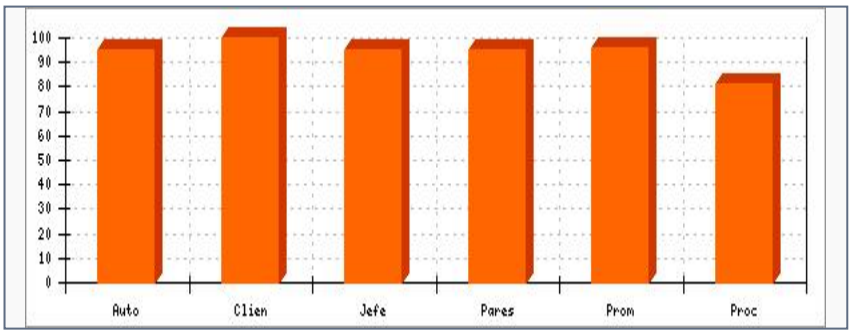
FOCO (90.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	93.75
Cliente Interno	100.00
Jefe	87.50
Pares	87.50
Promedio Ponderado	90.00
Promedio Proceso	79.77



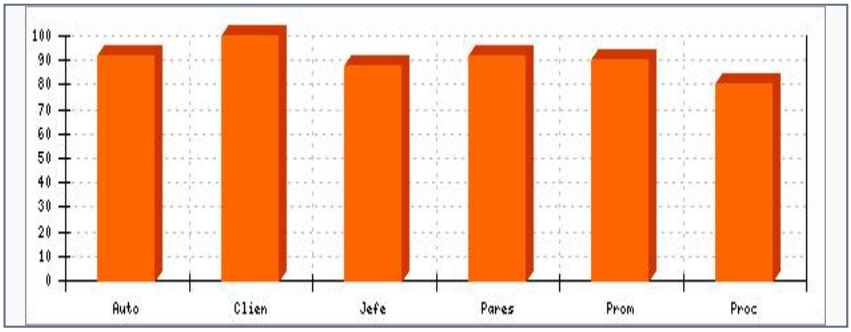
VISION Y MISION (95.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	95.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	95.00
Pares	95.00
Promedio Ponderado	95.75
Promedio Proceso	81.38



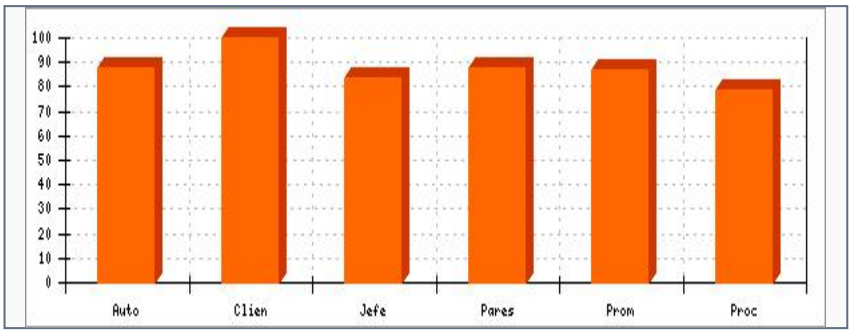
GENERACION DE RESULTADOS (90.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	91.67
Cliente Interno	100.00
Jefe	87.50
Pares	91.67
Promedio Ponderado	90.42
Promedio Proceso	80.57



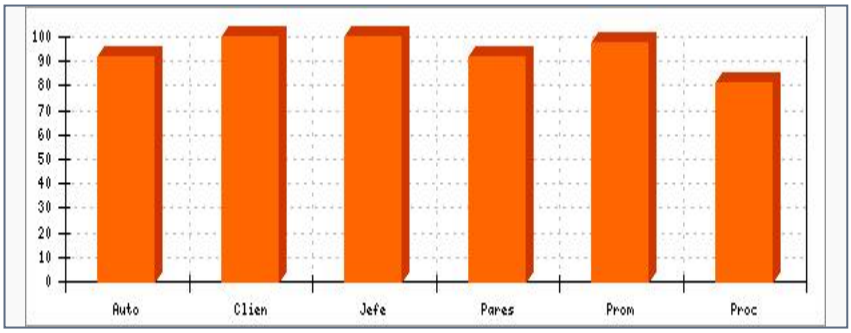
DESARROLLO DE OTROS (86.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	87.50
Cliente Interno	100.00
Jefe	83.33
Pares	87.50
Promedio Ponderado	86.88
Promedio Proceso	78.59



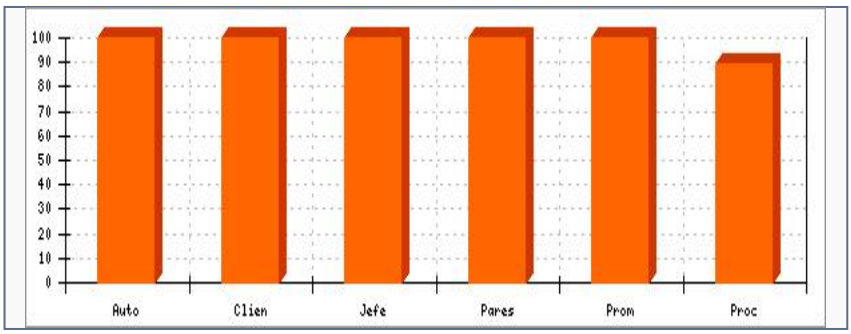
TRABAJO EN EQUIPO (97.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	91.67
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	91.67
Promedio Ponderado	97.92
Promedio Proceso	80.99



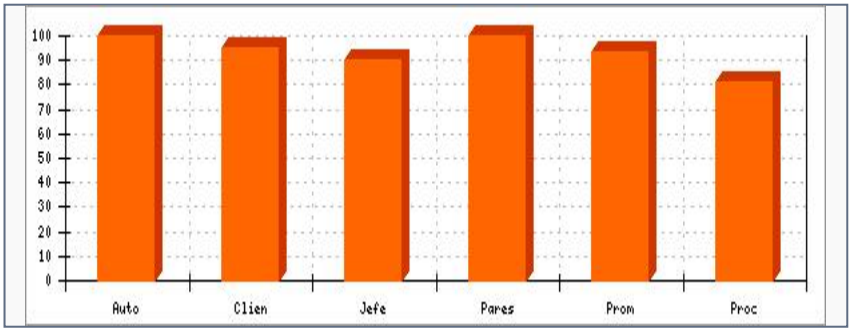
RELACIONES INTERPERSONALES (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	89.56



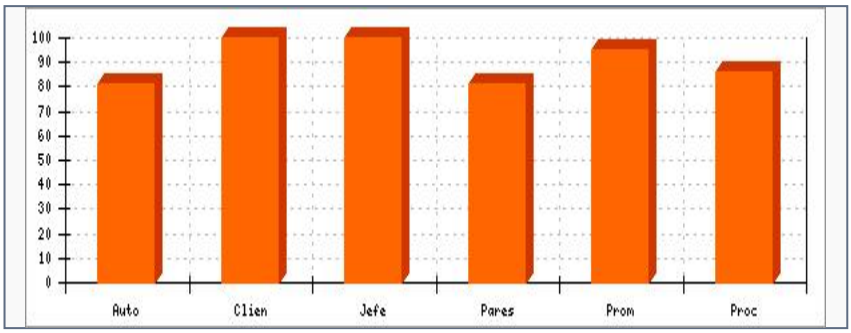
EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE (93.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	95.00
Jefe	90.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	93.25
Promedio Proceso	81.31



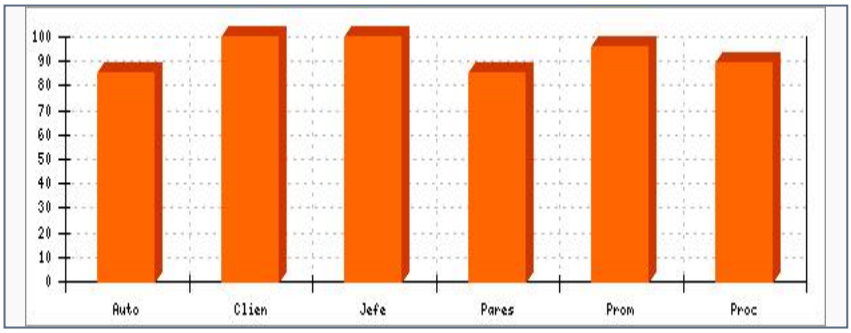
DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO (95.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	81.25
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	81.25
Promedio Ponderado	95.31
Promedio Proceso	85.86



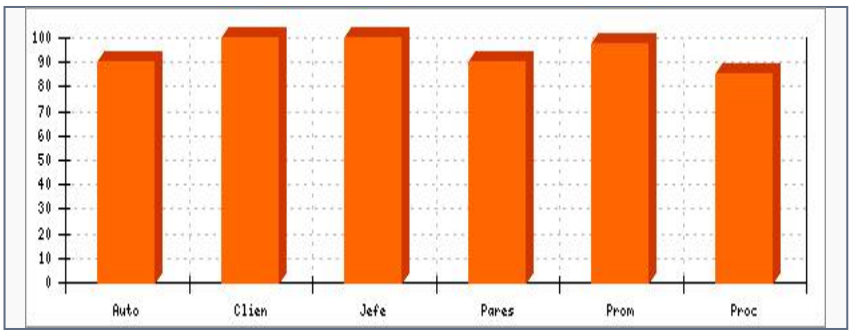
INTEGRIDAD (96.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	85.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	85.00
Promedio Ponderado	96.25
Promedio Proceso	89.31



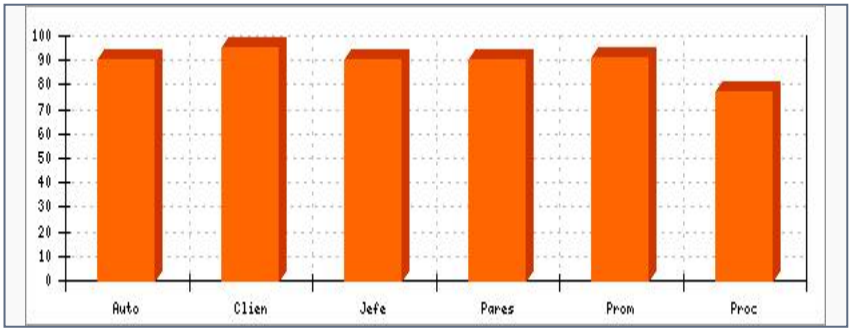
CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO (97.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	90.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	90.00
Promedio Ponderado	97.50
Promedio Proceso	84.88



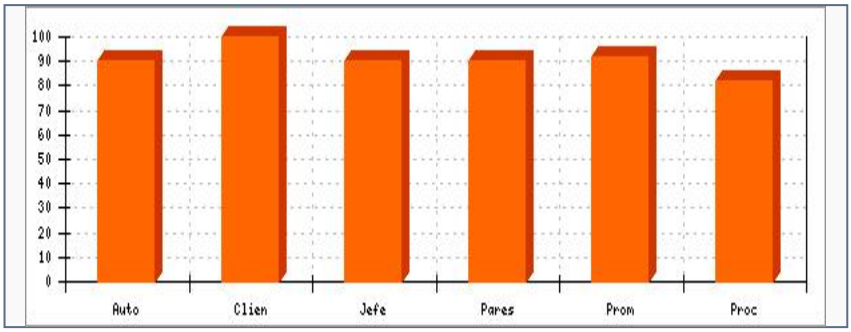
ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO (90.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	90.00
Cliente Interno	95.00
Jefe	90.00
Pares	90.00
Promedio Ponderado	90.75
Promedio Proceso	76.81



LIDERAZGO (91.50)

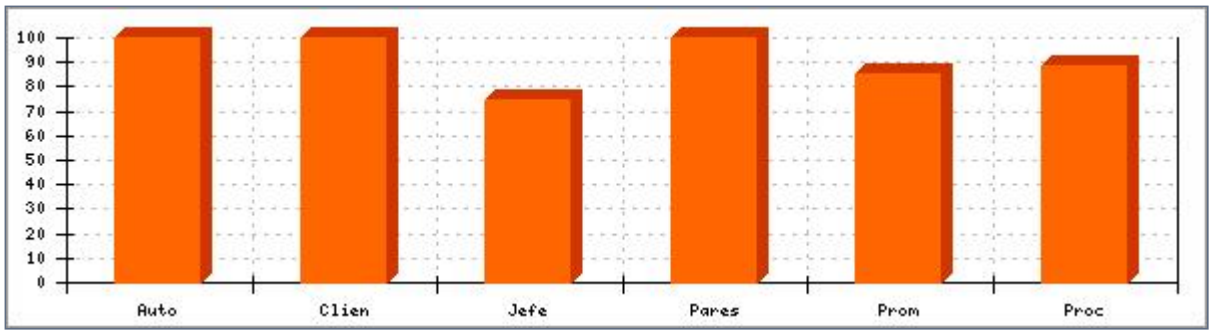
Relación	Valor
Autoevaluación	90.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	90.00
Pares	90.00
Promedio Ponderado	91.50
Promedio Proceso	81.94



INNOVACION Y CREATIVIDAD

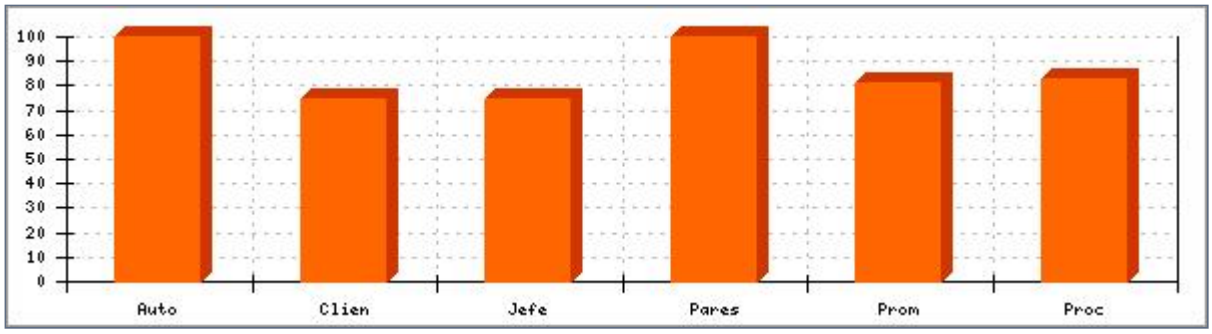
1.- Busca de manera continúa mejorar la forma como se hacen las cosas. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	88.75



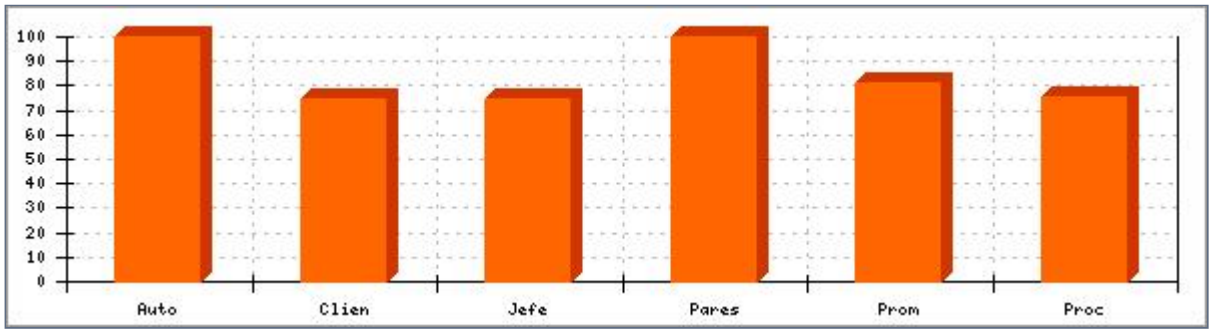
2.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (81.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	75.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	81.25
Promedio Proceso	83.13



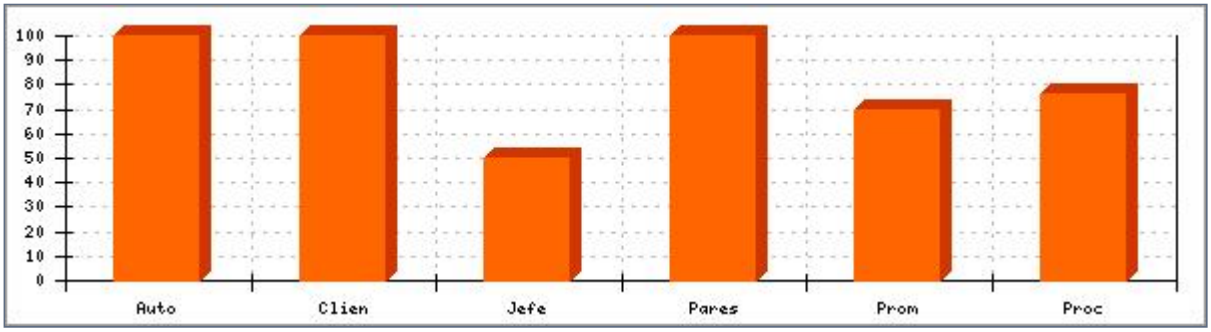
3.- Demuestra habilidades para el desarrollo productivo de los diferentes planes de acción o estartégicos creados por la empresa (81.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	75.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	81.25
Promedio Proceso	75.63



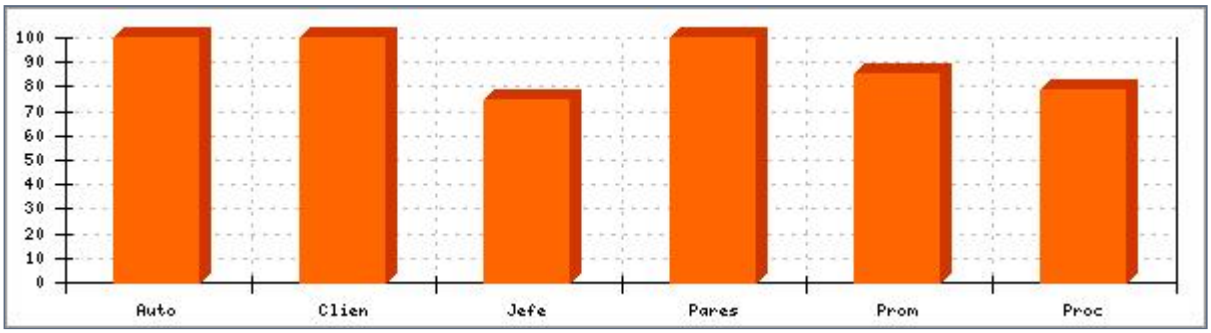
4.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (70.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	50.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	70.00
Promedio Proceso	76.56



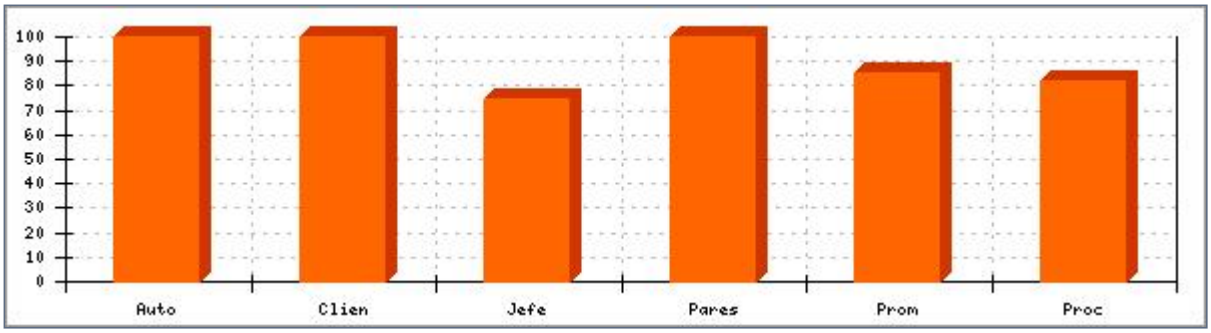
5.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	78.44



6.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la Empresa (85.00)

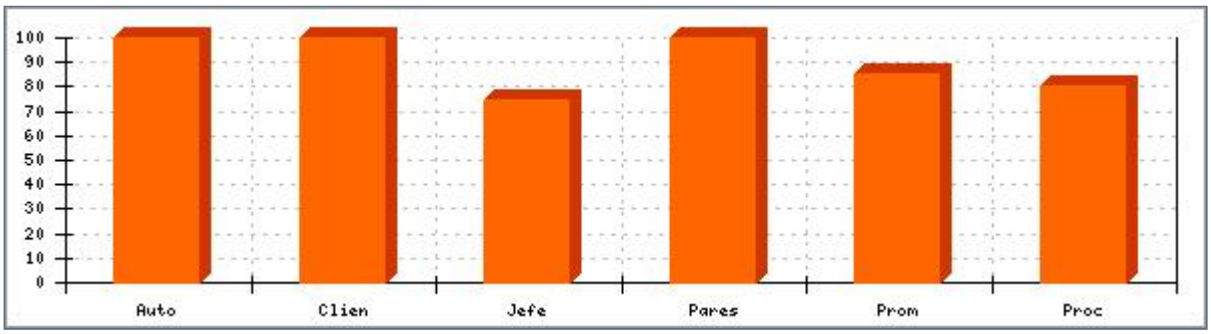
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	82.19



SENTIDO DE URGENCIA

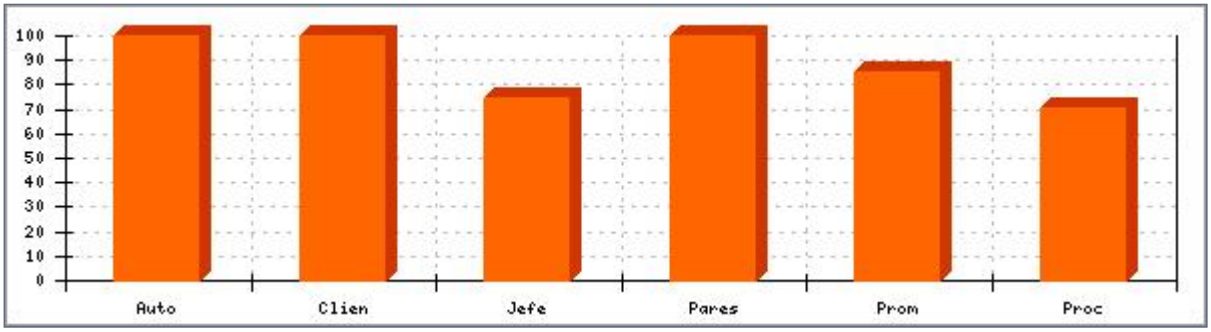
7.- Aprovecha las oportunidades apenas surgen. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	80.63



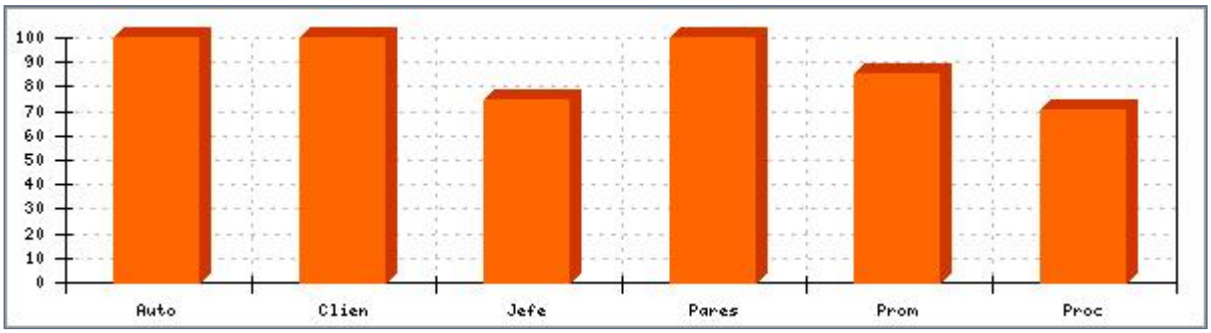
8.- Toma decisiones efectivas y oportunas. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	70.63



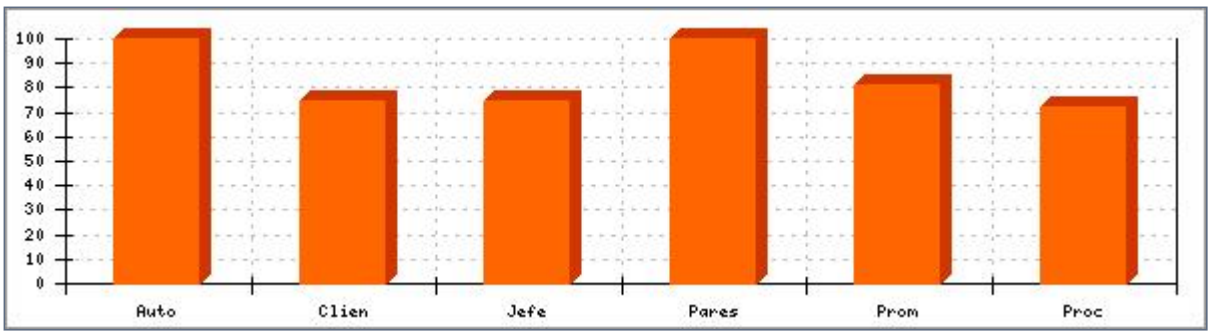
9.- Planifica y actúa rápidamente. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	70.63



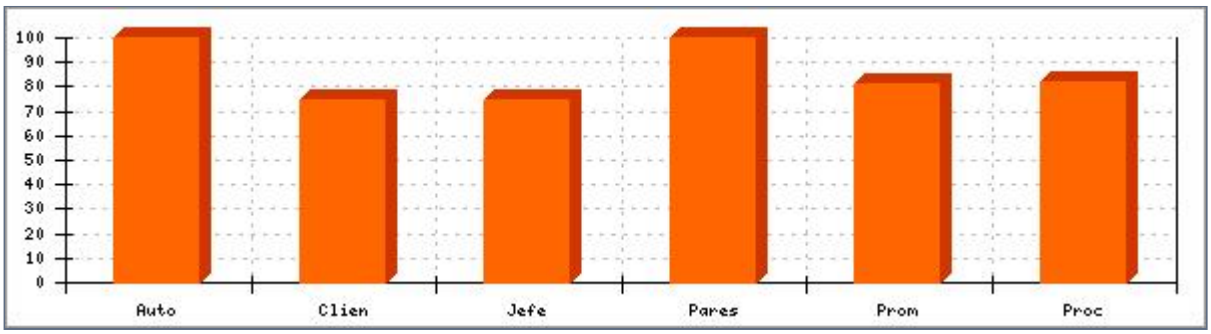
10.- Hace que el cambio se dé. (81.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	75.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	81.25
Promedio Proceso	71.88



11.- Atiende el trabajo de su área dentro de los tiempos establecidos (81.25)

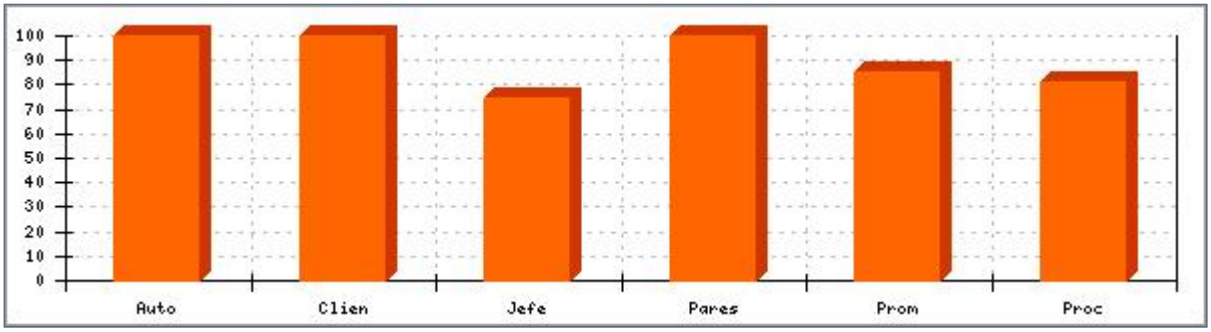
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	75.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	81.25
Promedio Proceso	81.56



FOCO

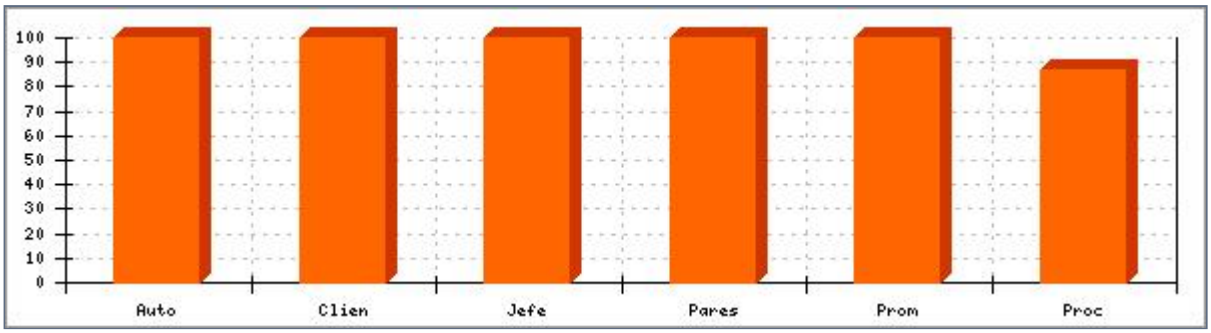
12.- Enfoca las actividades y recursos disponibles y los dirige hacia las prioridades del negocio. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	81.25



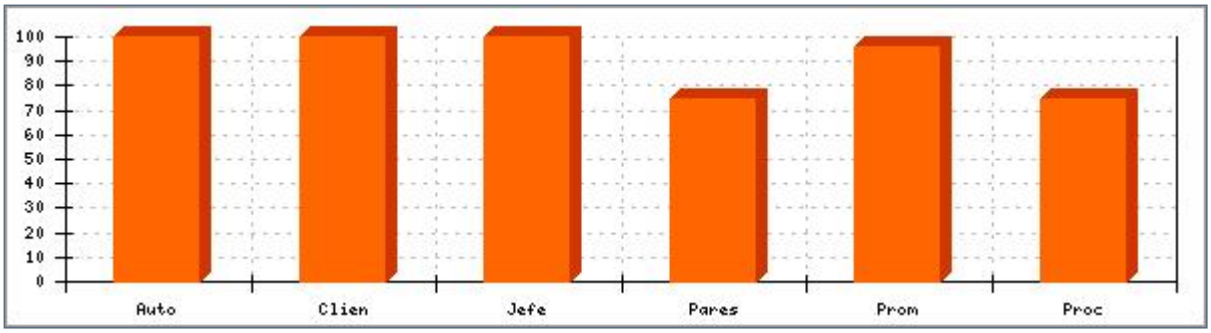
13.- Emplea su tiempo y el de los demás en lo que es importante. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	86.88



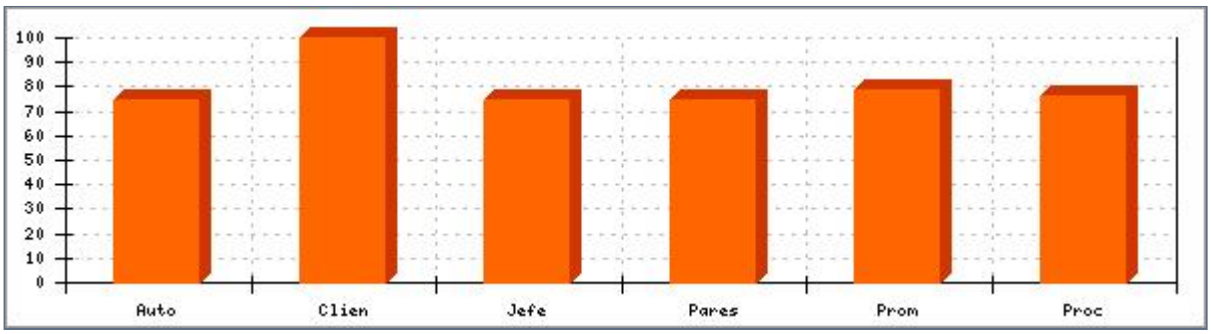
14.- Elimina los obstáculos que le impiden alcanzar sus objetivos. (96.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	96.25
Promedio Proceso	75.00



15.- Entrega resultados de calidad. (78.75)

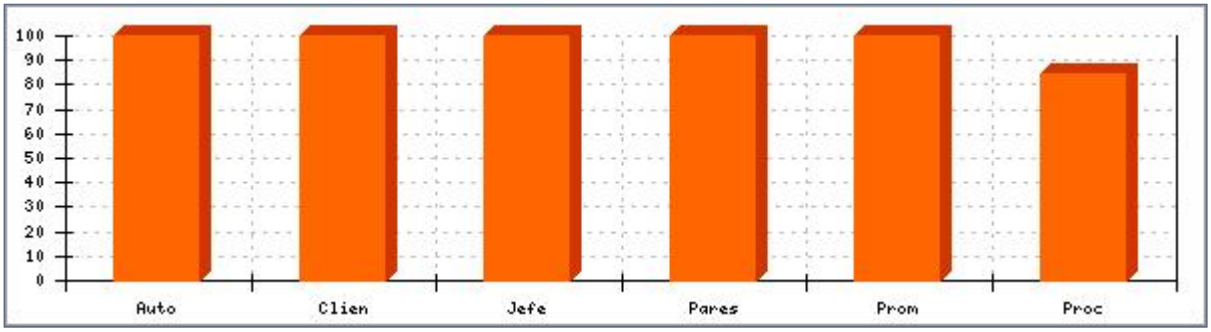
Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	78.75
Promedio Proceso	75.94



VISION Y MISION

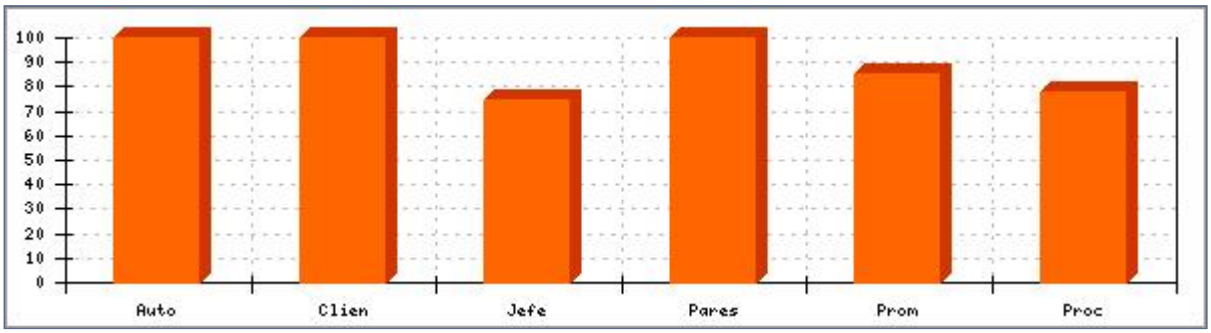
16.- Lidera con el ejemplo y sus comportamientos son consistentes con la visión y misión. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	84.06



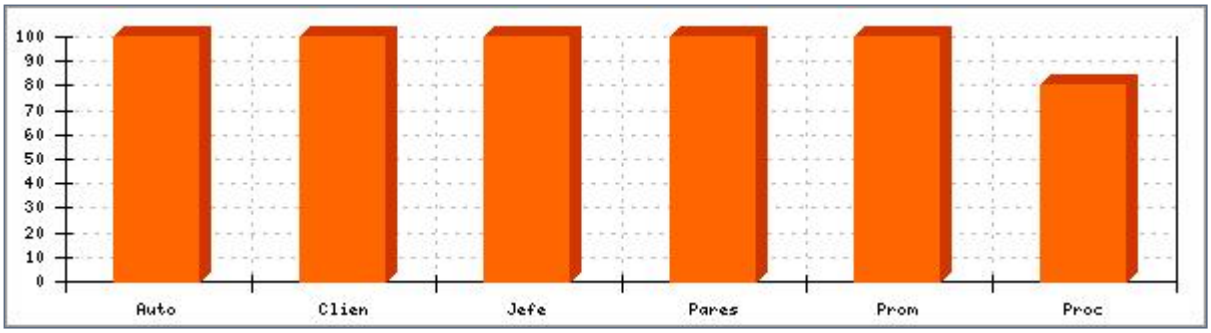
17.- Tiene los conocimientos y las percepciones que le permiten anticipar tendencias futuras. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	77.50



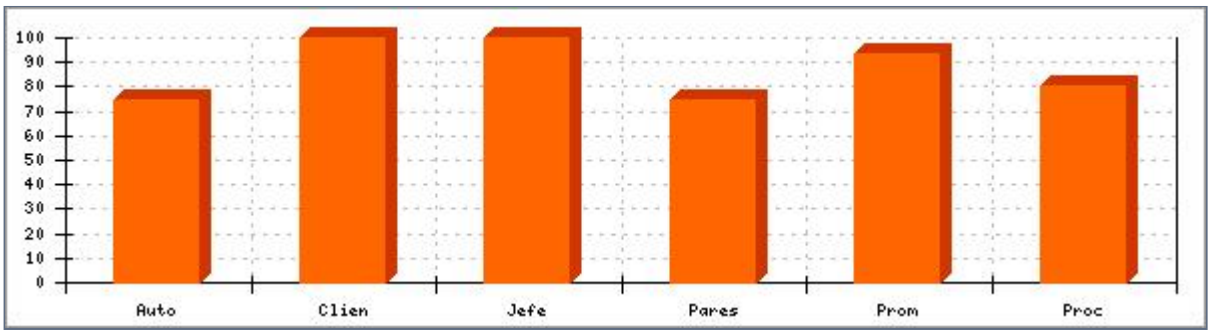
18.- Fija etapas y crea símbolos que dan soporte a la visión y misión. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	80.63



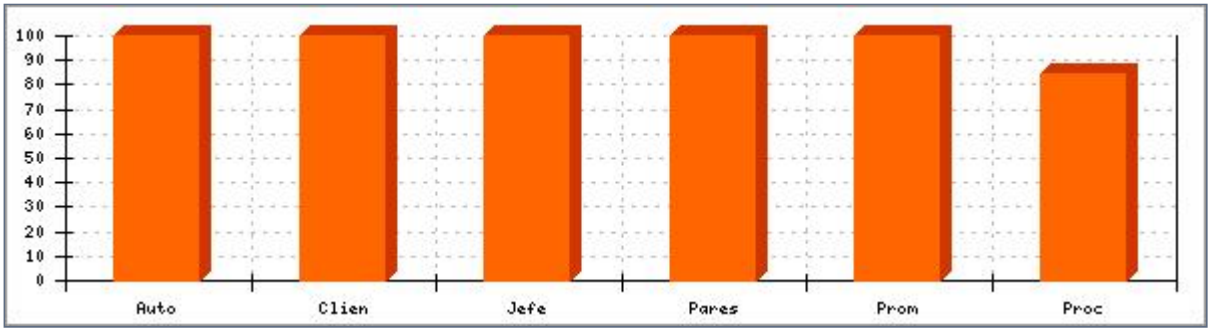
19.- Fija estrategias y objetivos competitivos para lograrlos. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	80.63



20.- Usa la visión y misión como instrumento de motivación. (100.00)

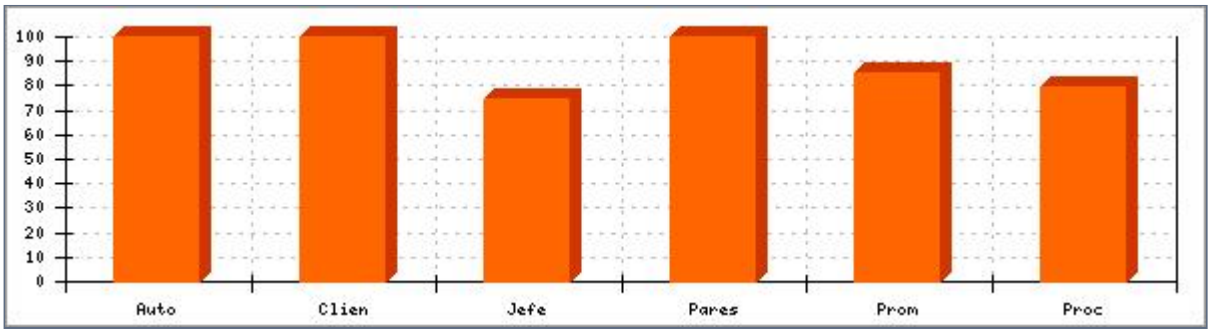
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	84.06



GENERACION DE RESULTADOS

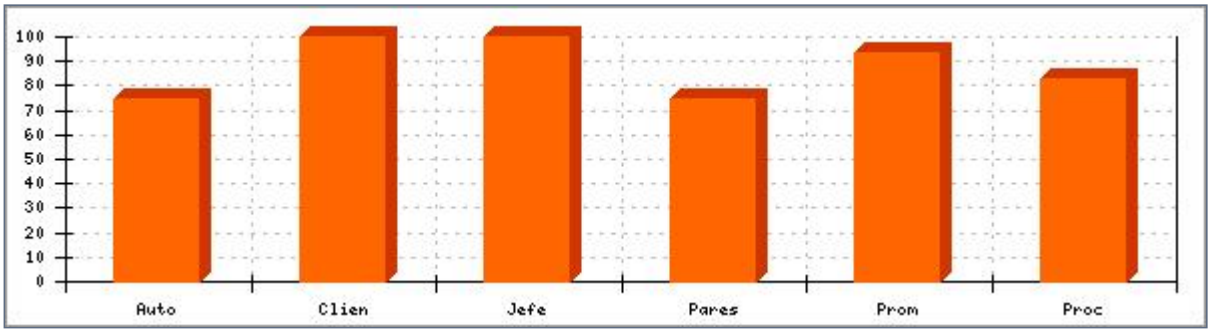
21.- Establece claramente el desempeño esperado. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	79.38



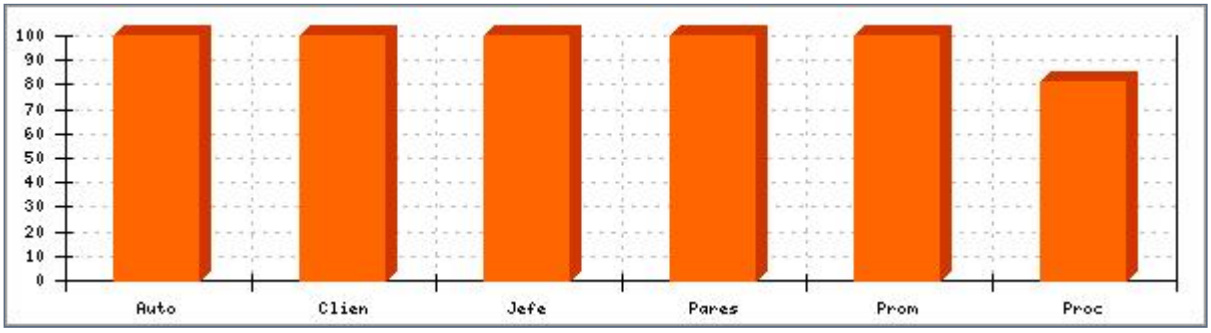
22.- Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	82.50



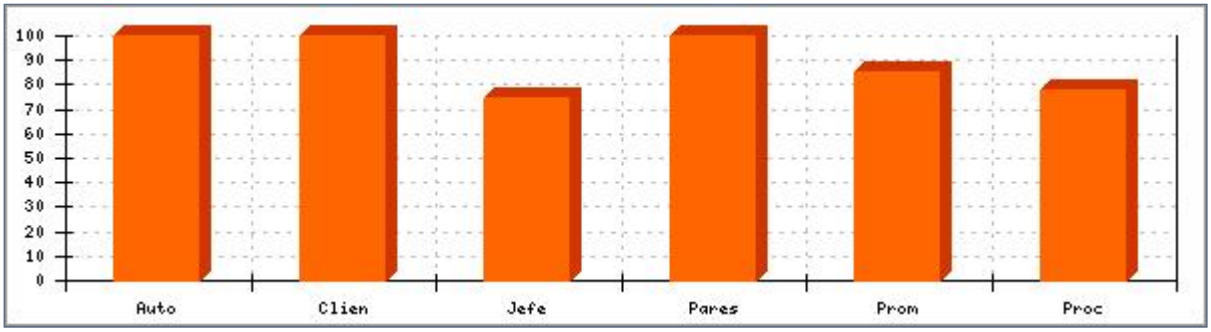
23.- Brinda retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario hacer. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	81.25



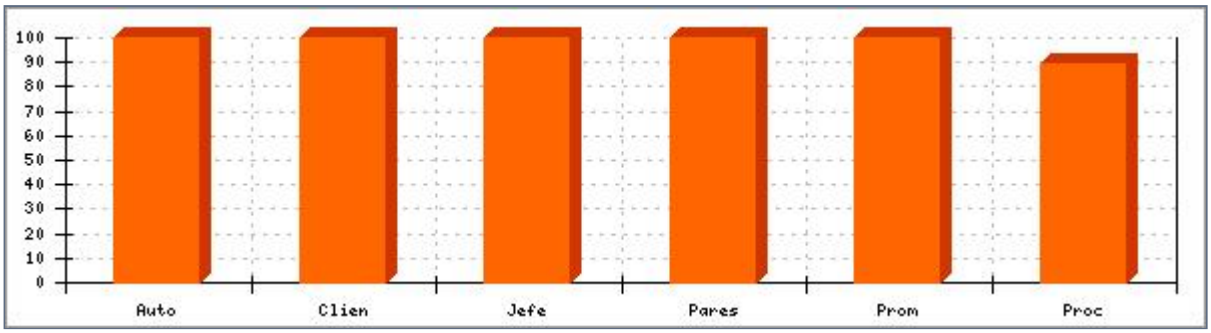
24.- Recompensa por el logro de los objetivos. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	77.50



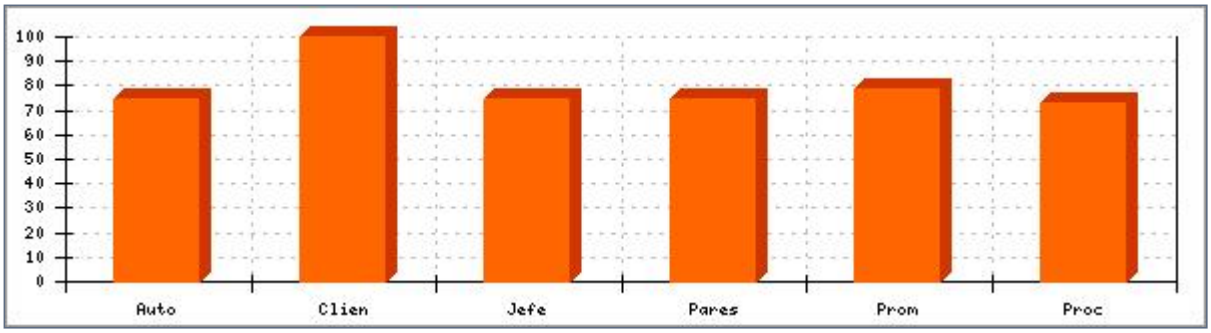
25.- Reconoce la iniciativa de los demás y su contribución a los logros. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	89.69



26.- Confronta los problemas de desempeño y toma acciones correctivas directa y rápidamente. (78.75)

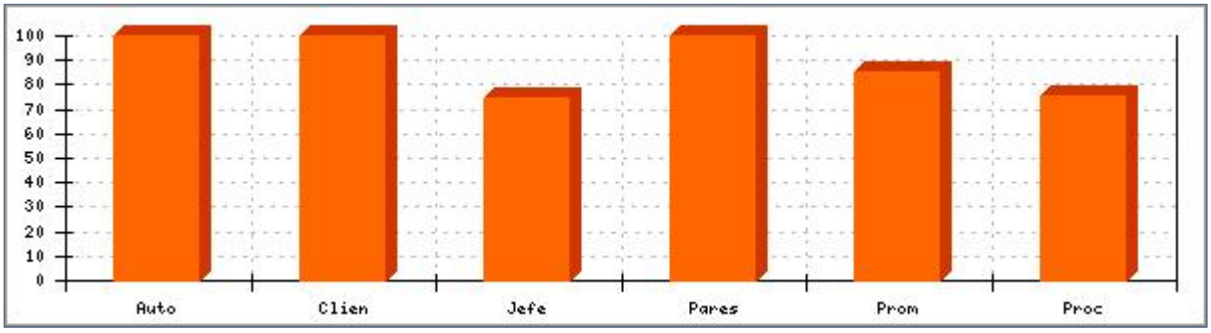
Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	78.75
Promedio Proceso	73.13



DESARROLLO DE OTROS

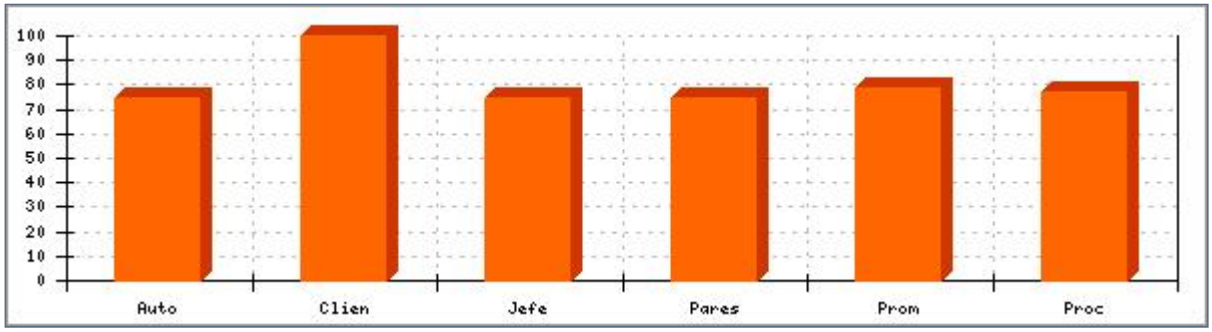
27.- Se fija estándares altos de desarrollo tanto para sí mismo como para la de sus colaboradores (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	75.63



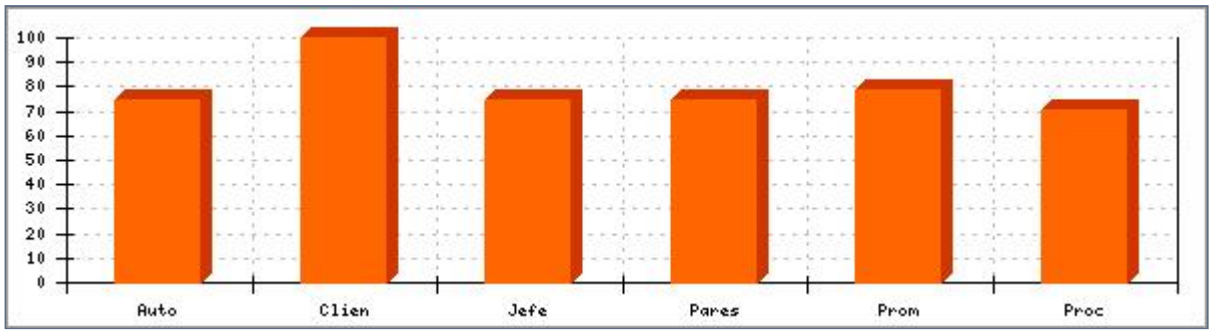
28.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (78.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	78.75
Promedio Proceso	76.88



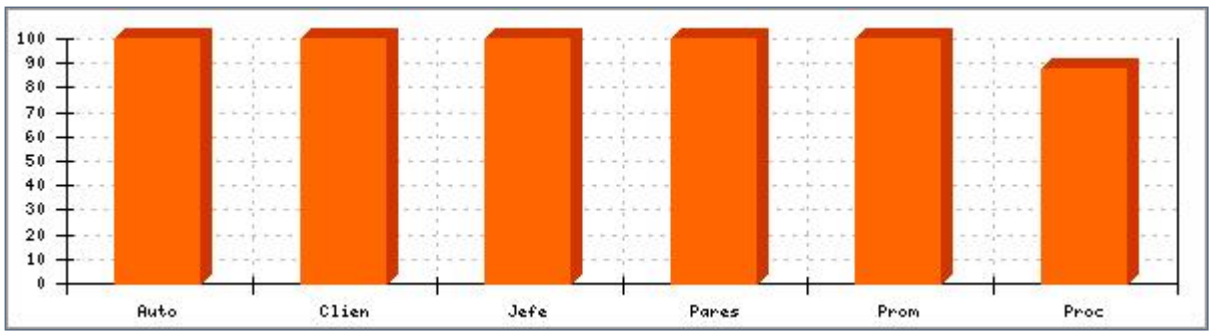
29.- Asigna nuevos retos a sus colaboradores aún si estos implican riesgos. (78.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	78.75
Promedio Proceso	70.31



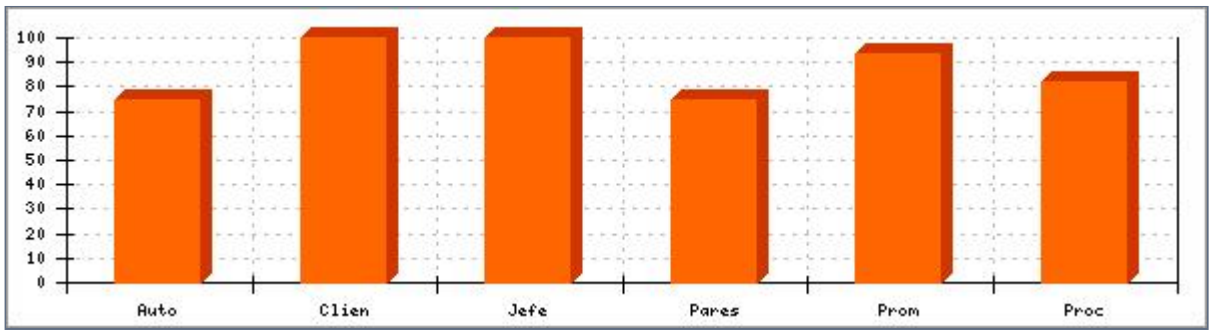
30.- Compromete su ayuda para lograr que su gente logre los objetivos presentes y futuros del Empresa (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	87.81



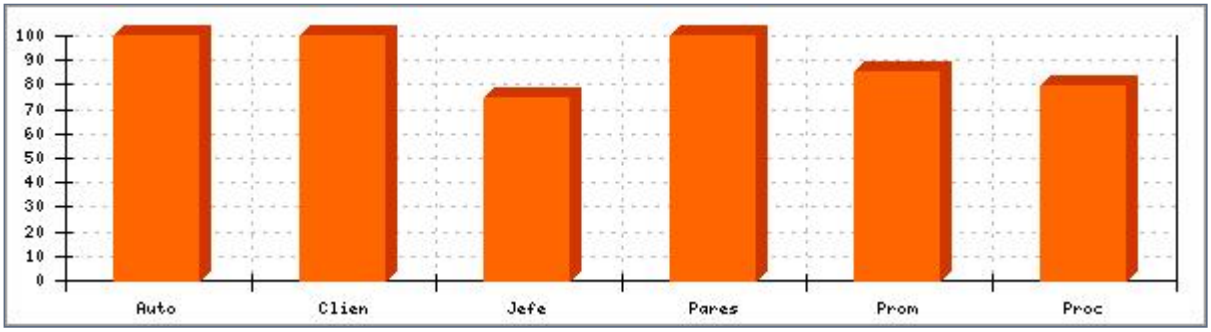
31.- Desarrolla planes en conjunto con su gente. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	81.56



32.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante una situación nueva. (85.00)

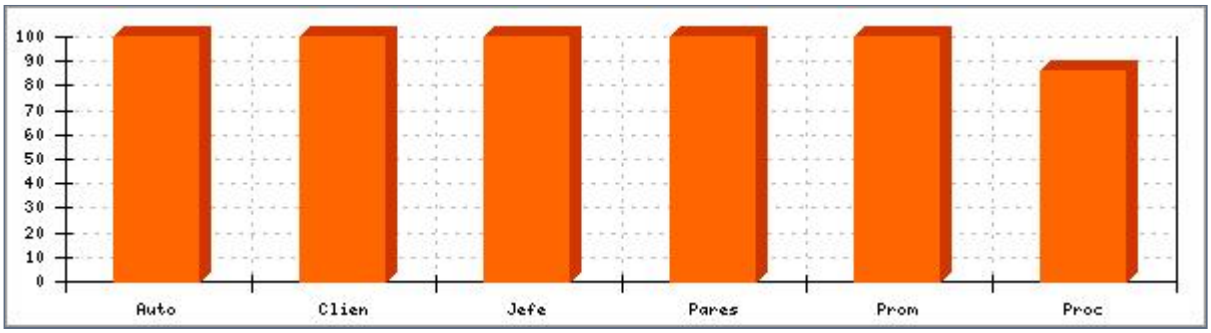
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	79.38



TRABAJO EN EQUIPO

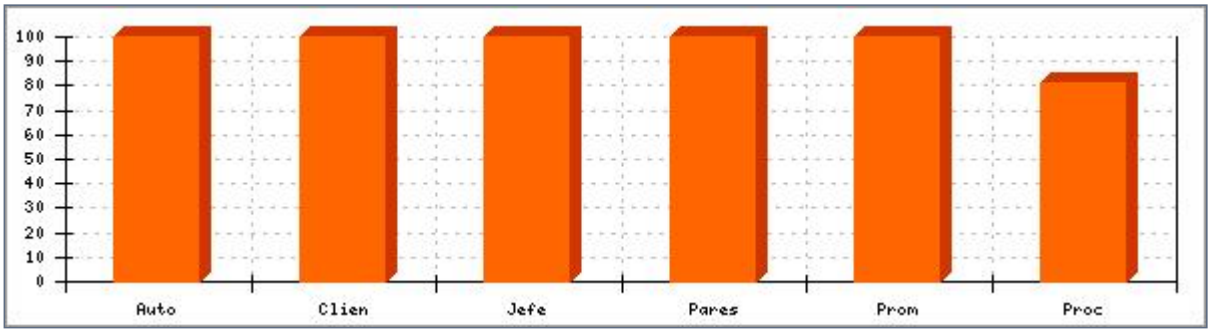
33.- Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	85.94



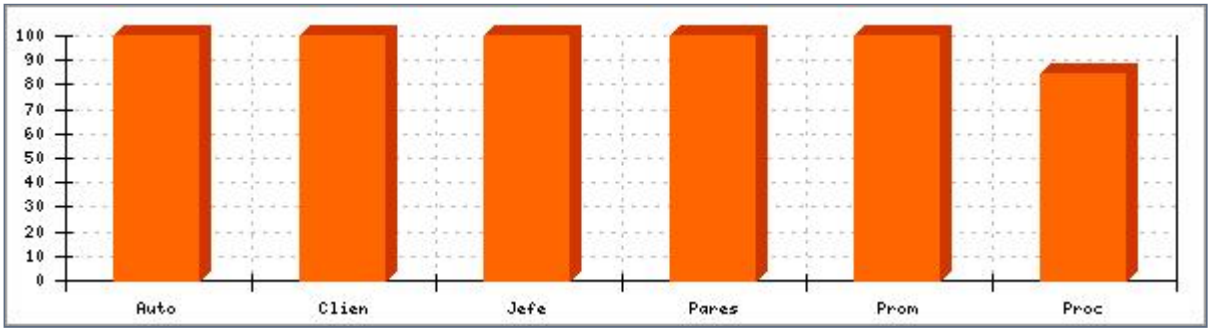
34.- Transmite abiertamente el conocimento que posee e incentiva el diálogo. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	81.25



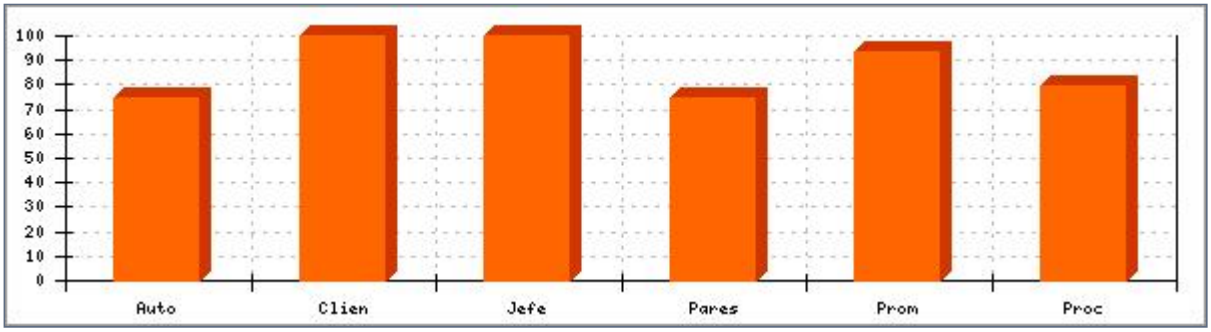
35.- Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	84.06



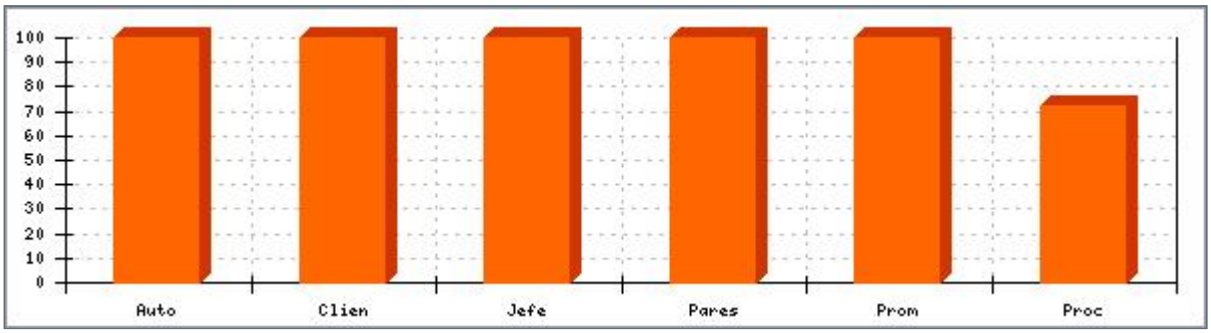
36.- Reconoce públicamente los logros y talentos de los miembros del equipo. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	79.69



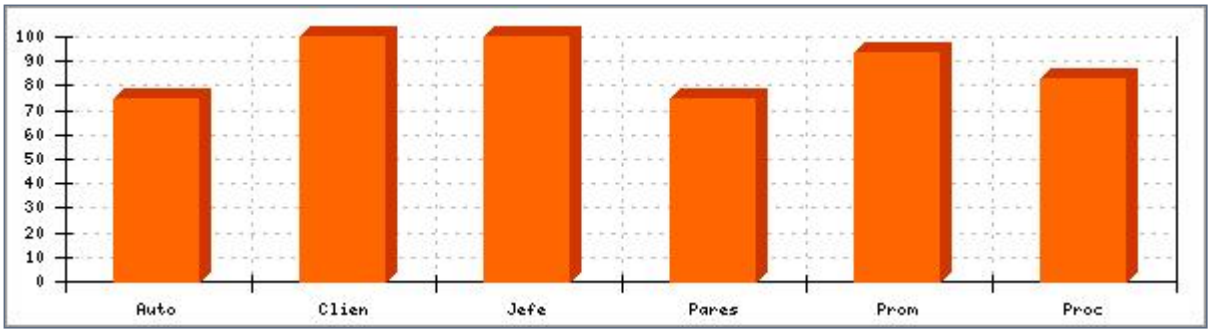
37.- Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	72.50



38.- Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás. (93.75)

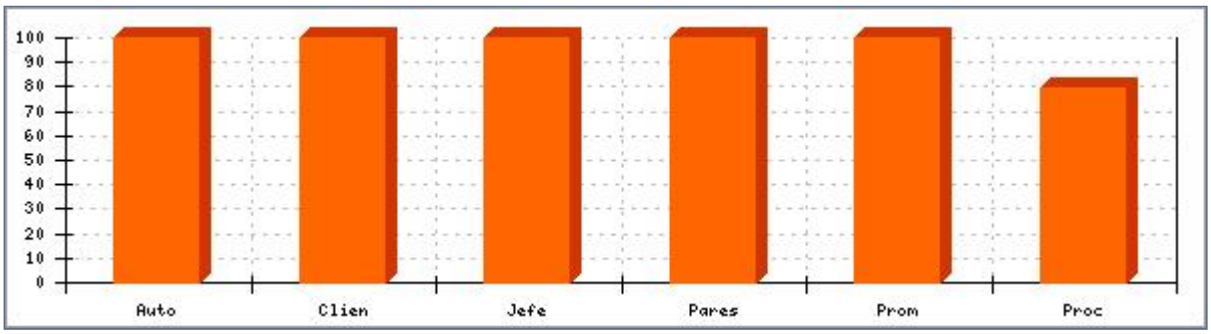
Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	82.50



RELACIONES INTERPERSONALES

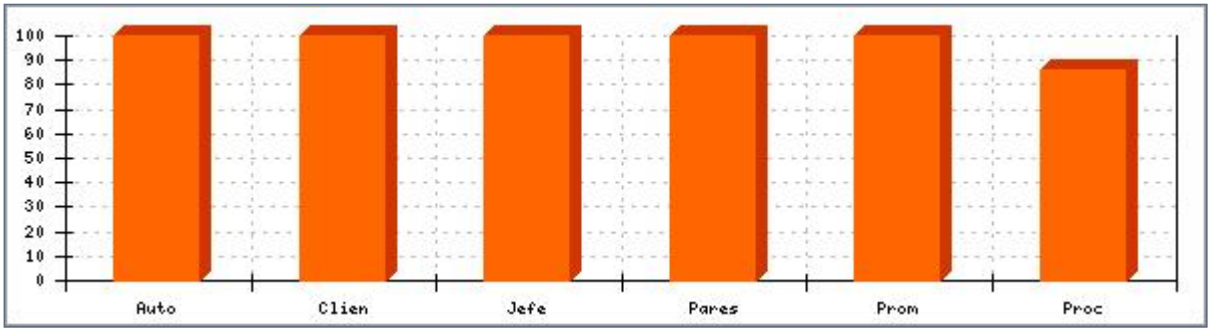
39.- Es sensible a las necesidades de los demás. Todos los niveles pueden fácilmente tener la oportunidad de comunicarse con él. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	79.38



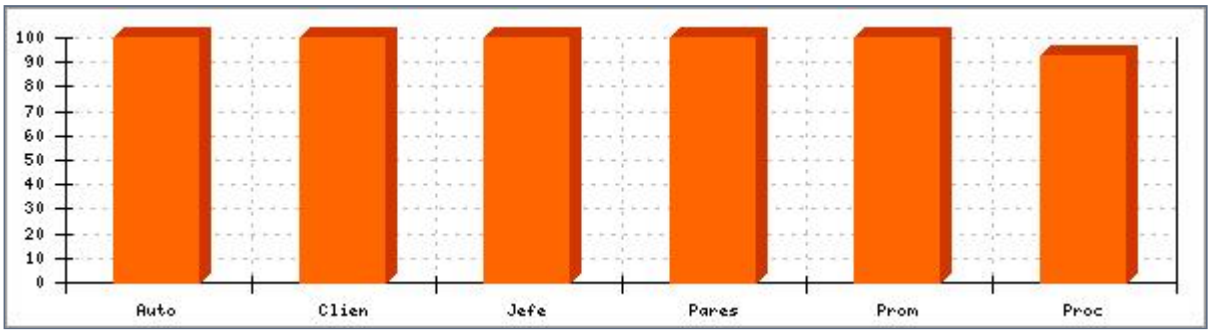
40.- Emplea su tiempo en conocer a su gente en forma personal y como individuos. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	85.94



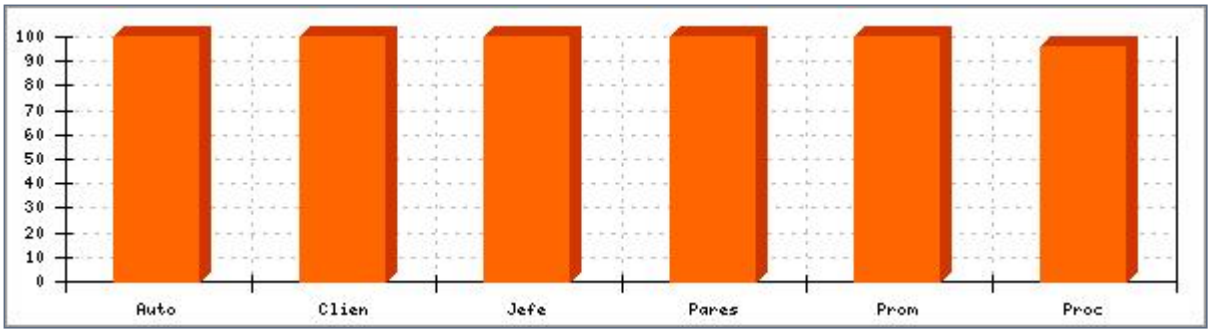
41.- Es cuidadoso, amable y respetuoso en su trato. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	92.50



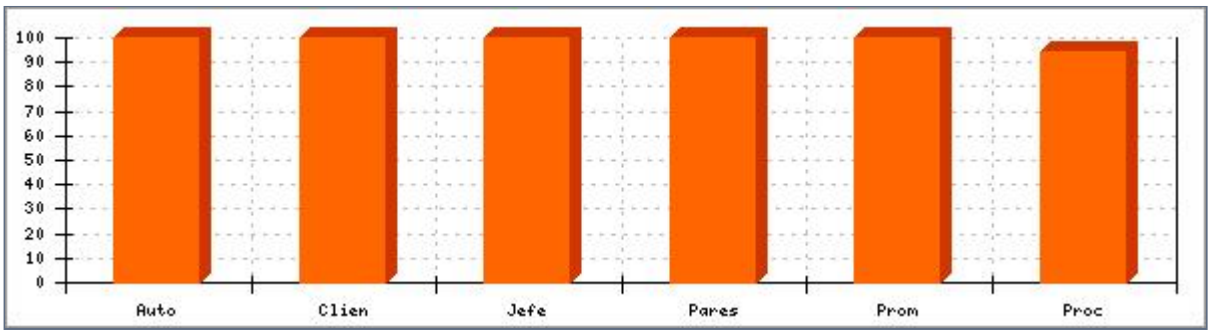
42.- Dice lo que realmente piensa acerca de las cosas importantes, aunque sabe que sus opiniones pueden no ser compartidas por todos. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	95.63



43.- Escucha y pregunta con genuino interés por los demás. (100.00)

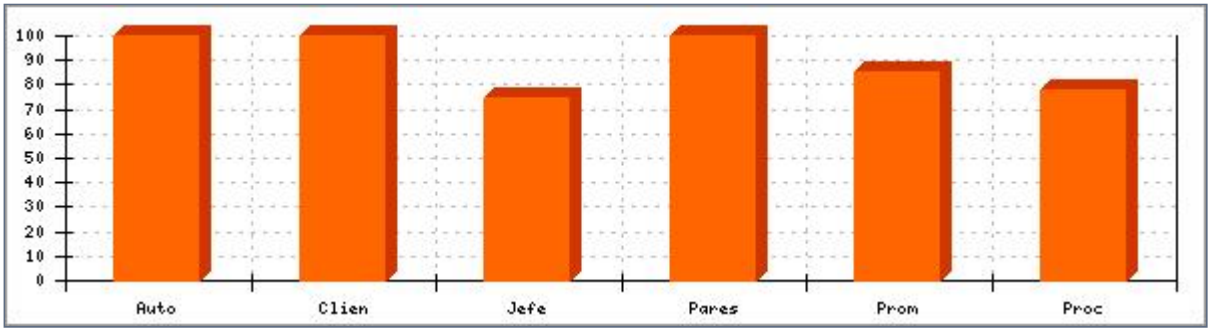
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	94.38



EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE

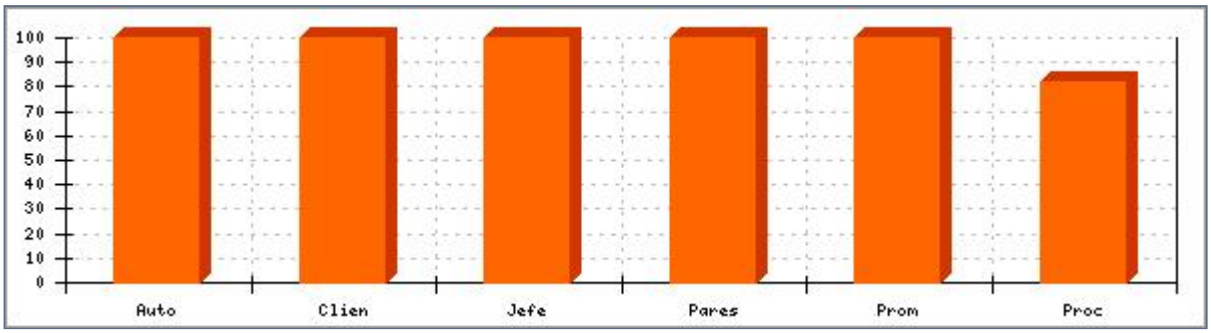
44.- Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	77.50



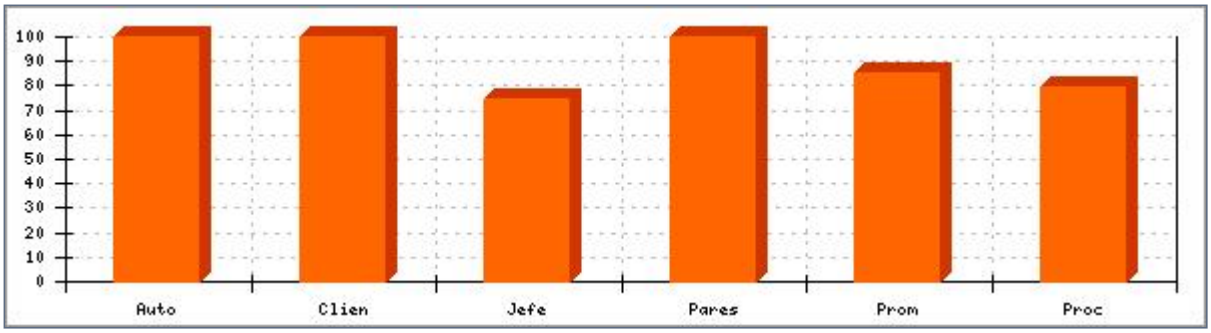
45.- Obtiene información de primera mano de los clientes y la usa para mejorar los productos y servicios. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	82.19



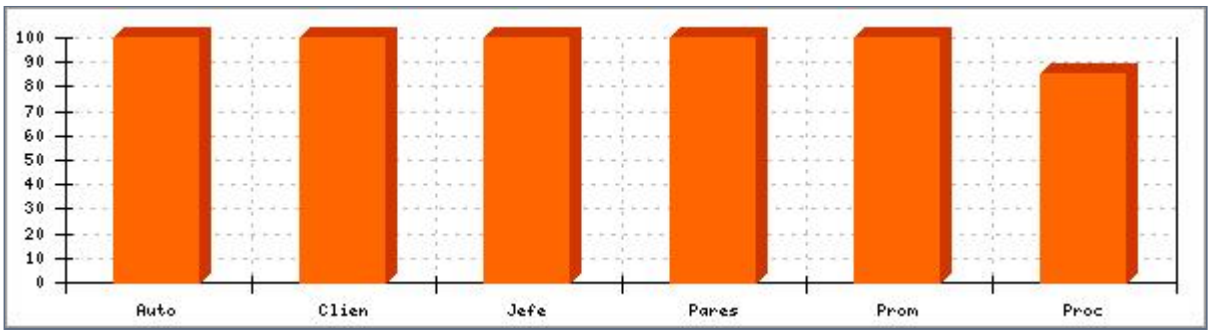
46.- Piensa y actúa teniendo siempre en su mente a los clientes. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	79.38



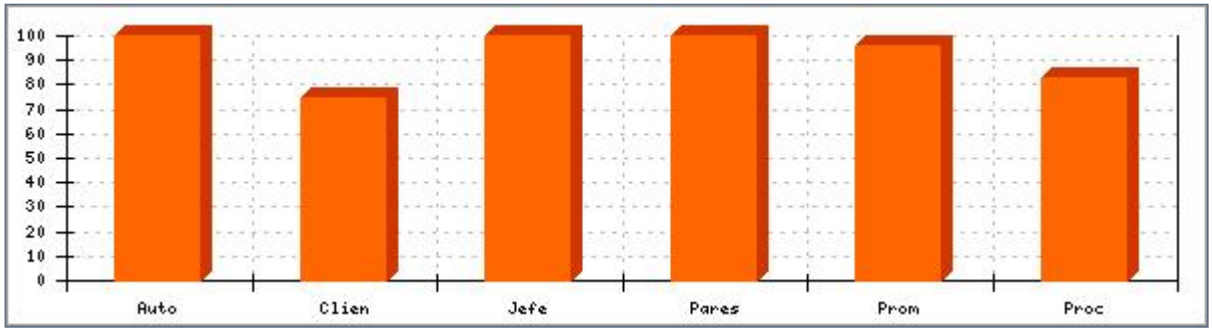
47.- Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	85.00



48.- Responde prontamente los requerimientos de los clientes. (96.25)

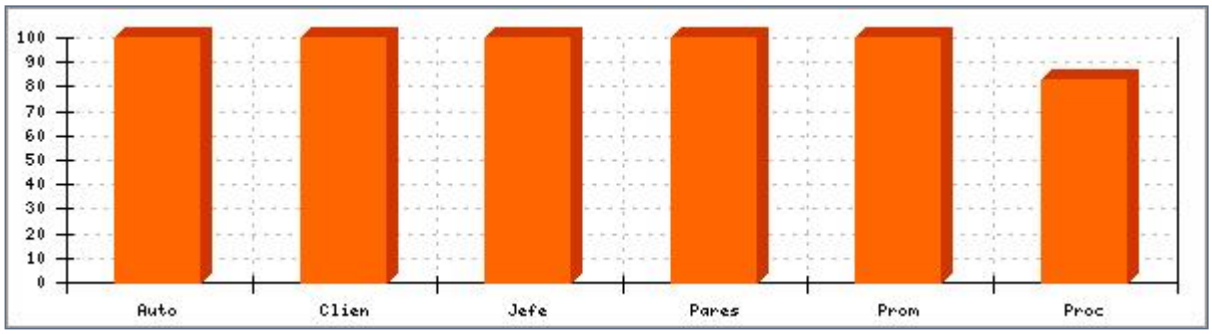
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	75.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	96.25
Promedio Proceso	82.50



DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO

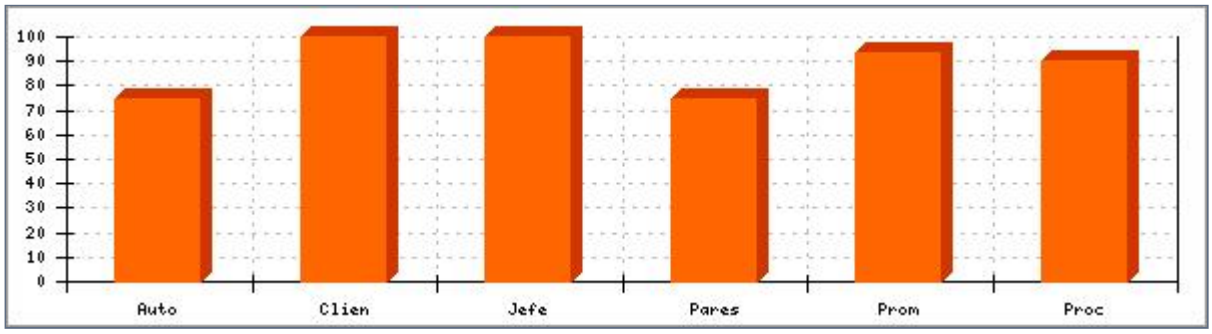
49.- Está al día en los conocimientos que se relacionan y son necesarios para el cumplimiento de sus actividades (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	82.50



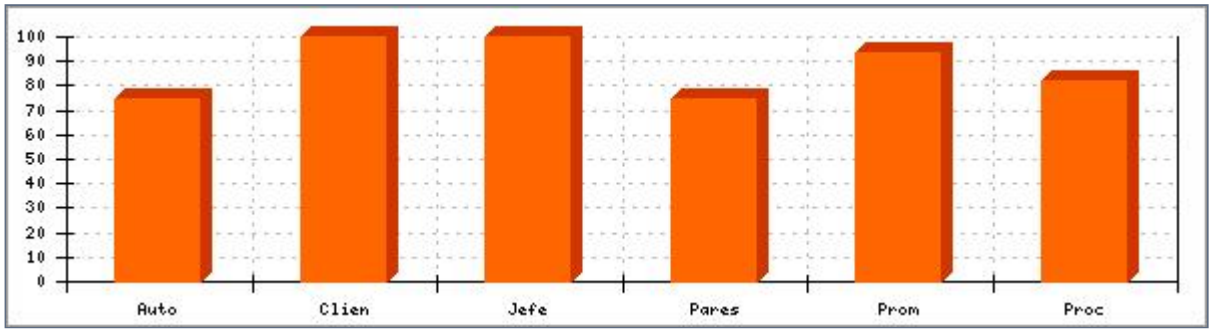
50.- Se preocupa y encuentra formas para mejorar sus conocimientos relacionados con otras áreas de la empresa. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	90.00



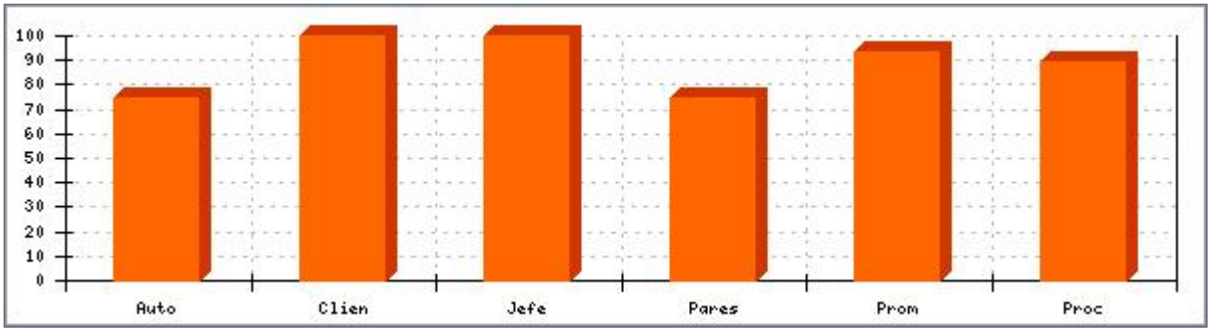
51.- Continuamente analiza y discute sus éxitos y fracasos con el propósito de generar aprendizajes y mejorar permanentemente (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	81.88



52.- Aprende de los demás (93.75)

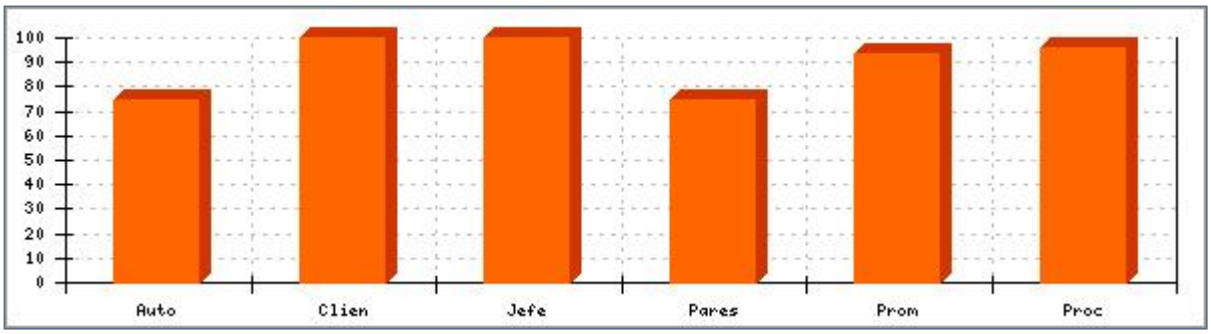
Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	89.06



INTEGRIDAD

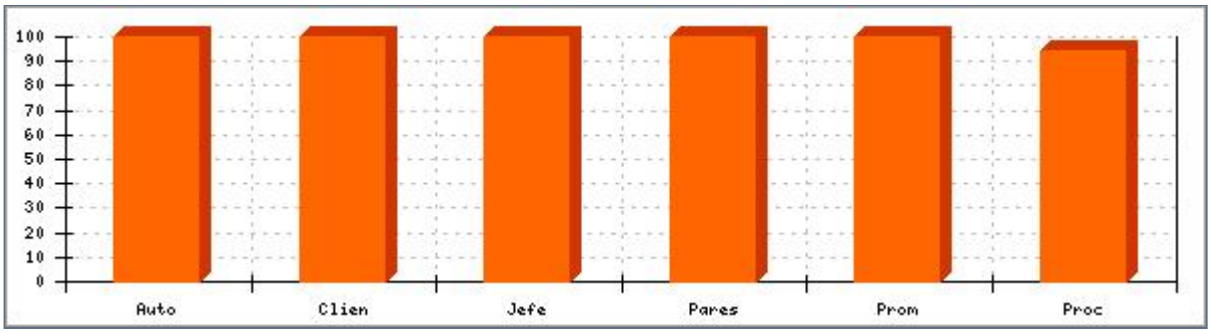
53.- Práctica los principios, valores y ética profesional; de acuerdo al código de ética de la Empresa. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	95.63



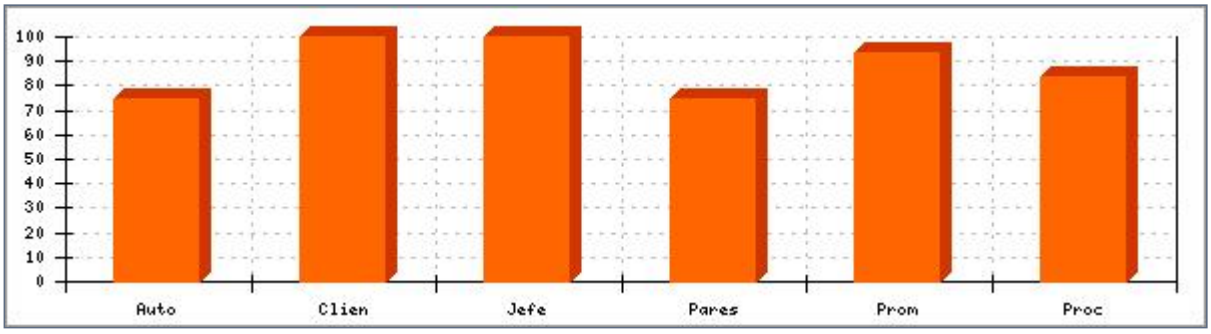
54.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la Empresa y actúa de acuerdo a ellos. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	94.38



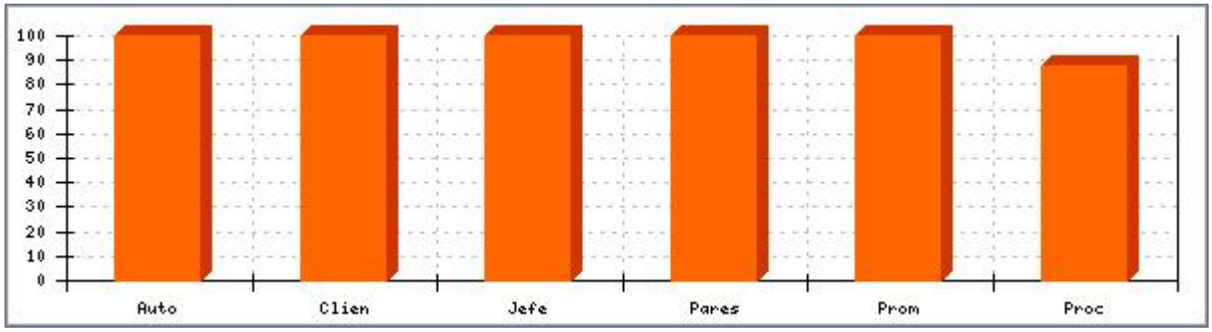
55.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	83.44



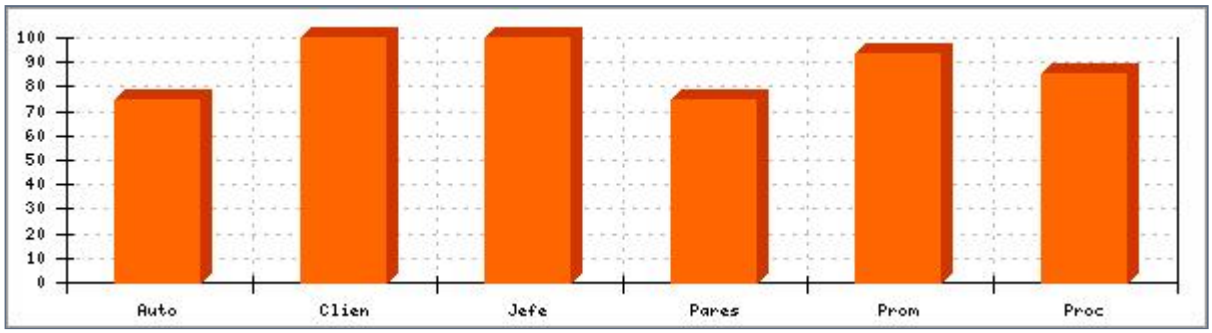
56.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	87.81



57.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente, con ética y profesionalismo (93.75)

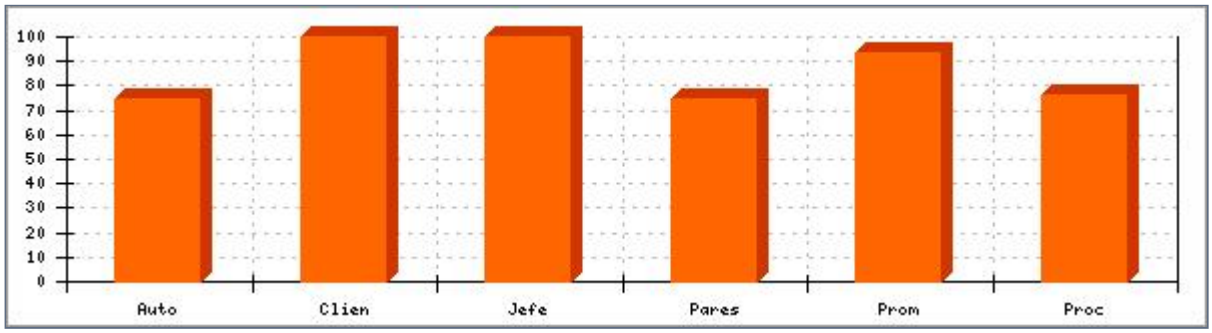
Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	85.31



CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

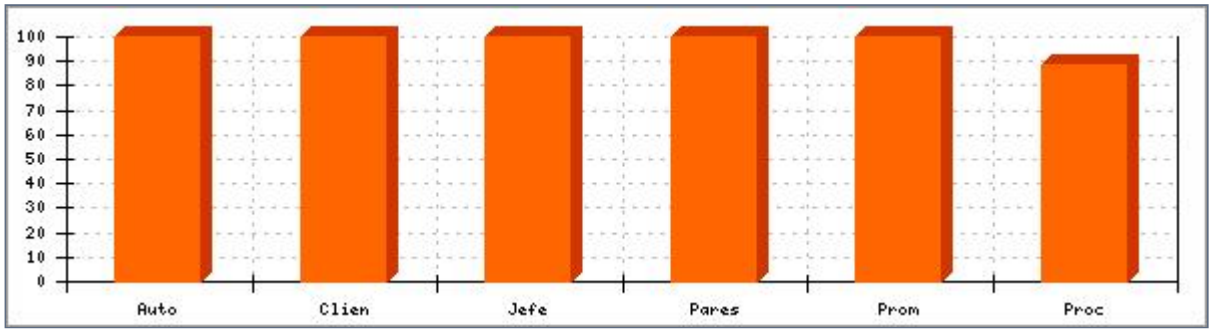
58.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	76.25



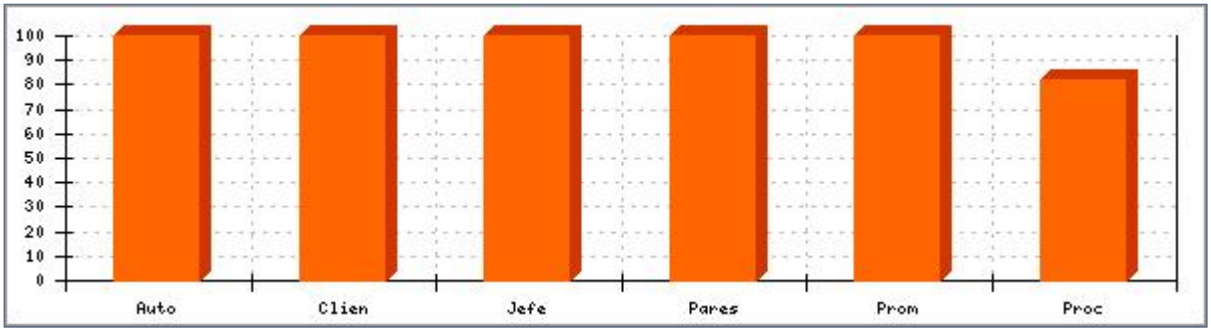
59.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la empresa. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	88.75



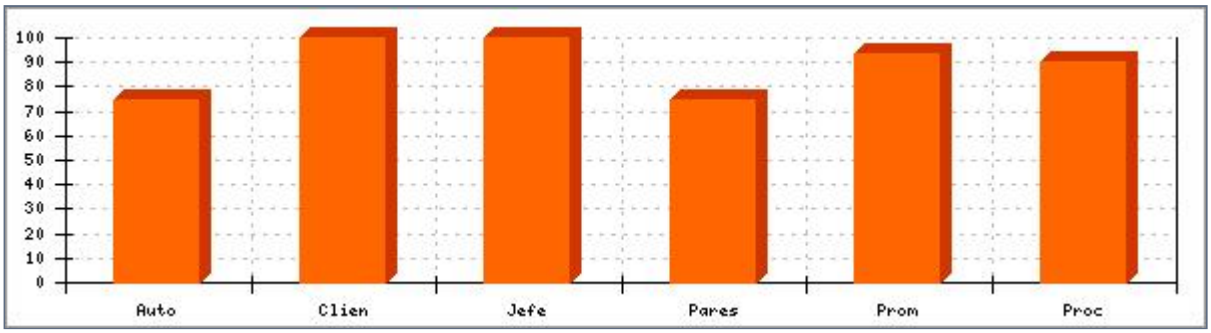
60.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados esperados (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	82.19



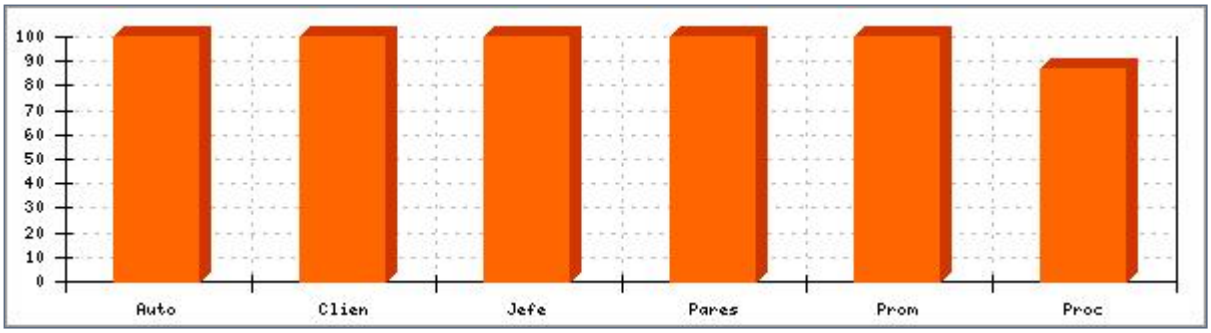
61.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte con ellos las actividades y delega la toma de decisiones (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	90.00



62.- Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes (100.00)

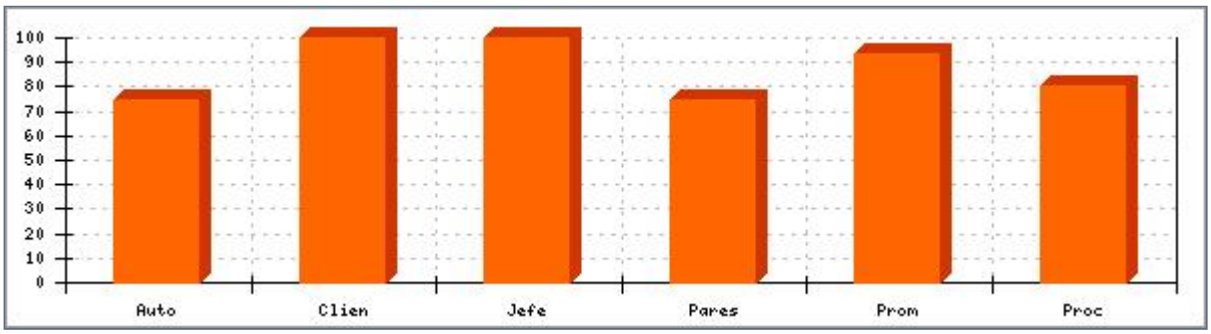
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	87.19



ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

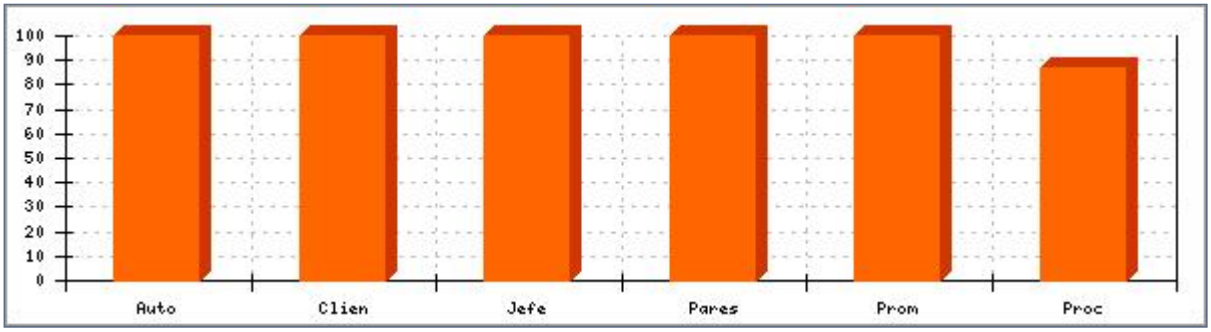
63.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	80.63



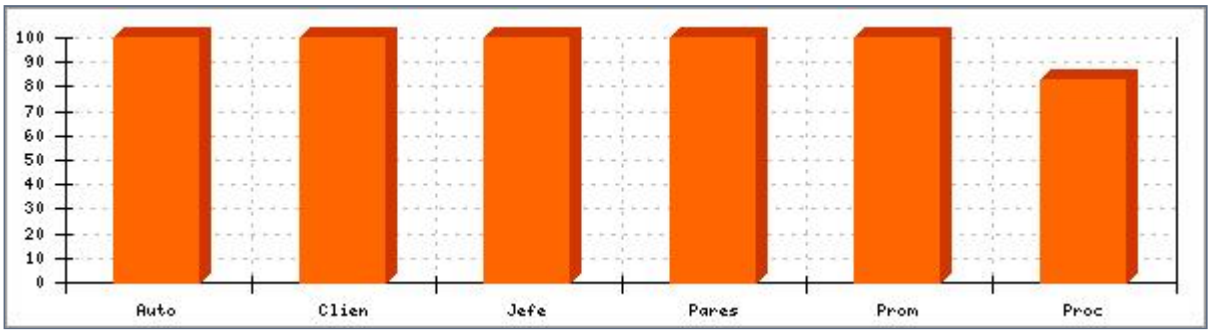
64.- Optimiza los recursos disponibles y los destina de manera efectiva (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	86.88



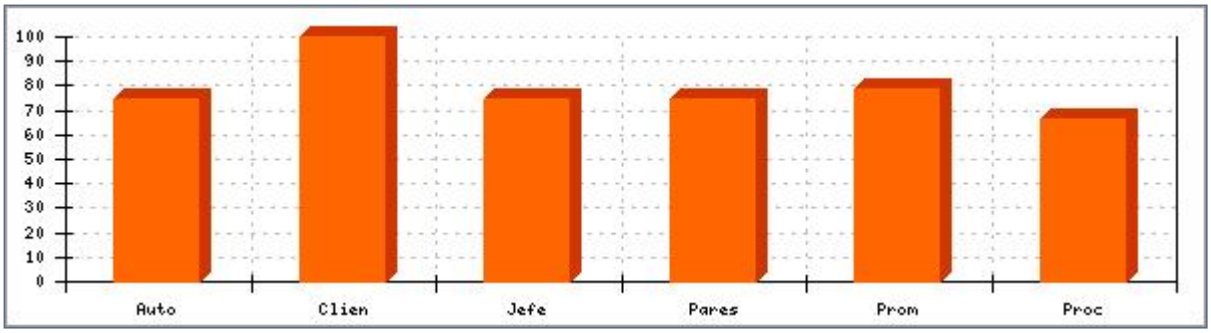
65.- Organiza de forma efectiva las prioridades, los sistemas y las estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	82.50



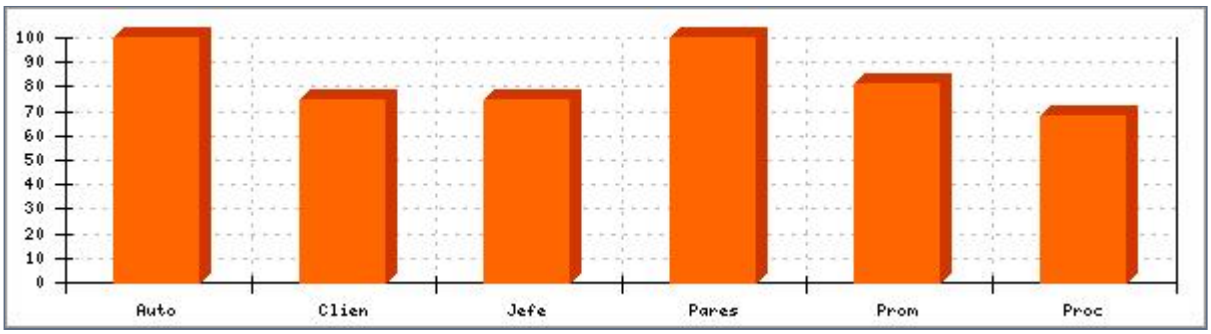
66.- Rastrea los cambios críticos que se necesitan en la Empresa del trabajo, hace los ajustes necesarios y monitorea su progreso (78.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	78.75
Promedio Proceso	66.25



67.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados (81.25)

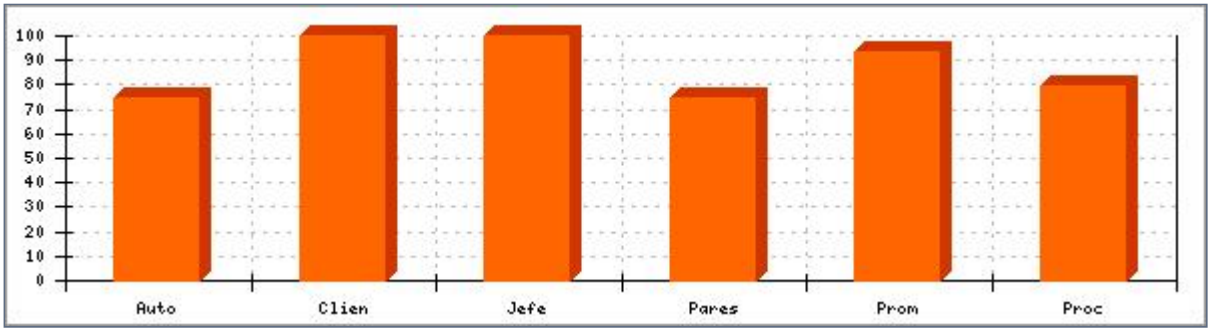
Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	75.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	81.25
Promedio Proceso	67.81



LIDERAZGO

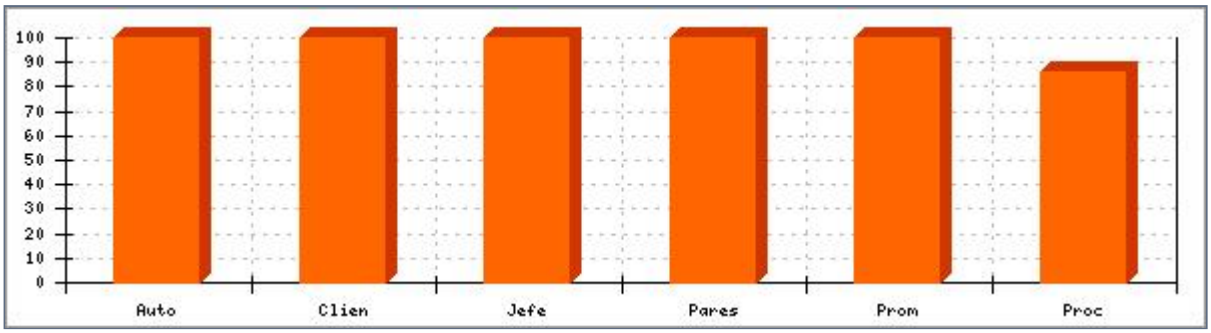
68.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (93.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	93.75
Promedio Proceso	79.69



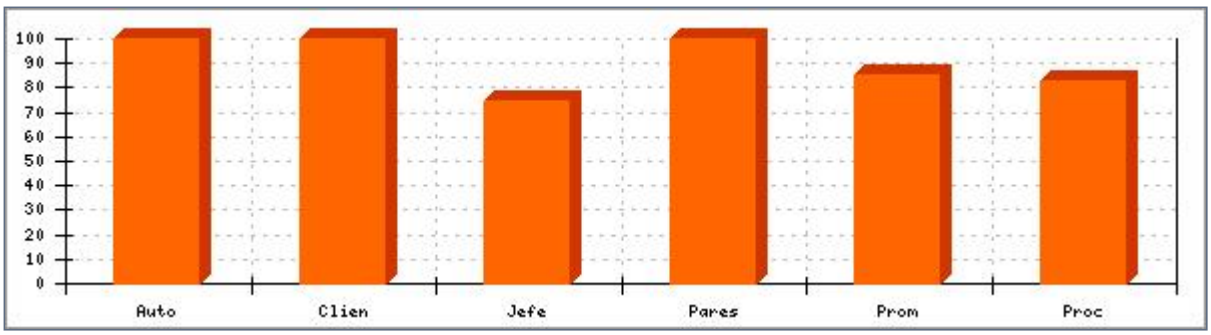
69.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	85.94



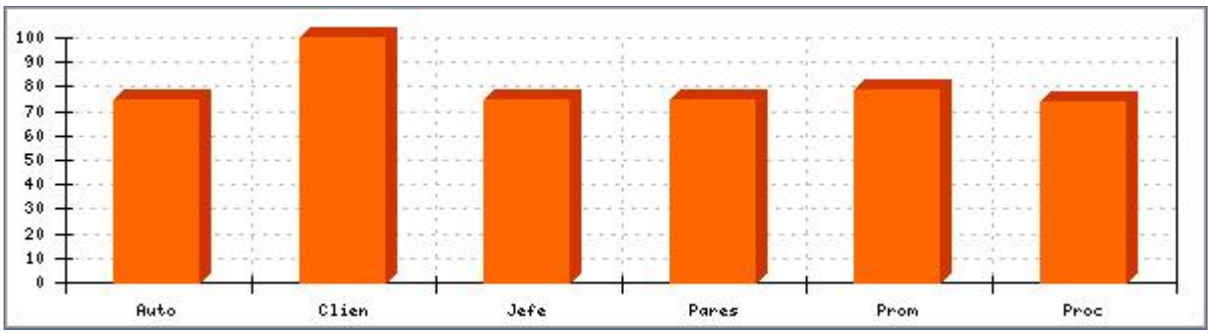
70.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (85.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	85.00
Promedio Proceso	83.13



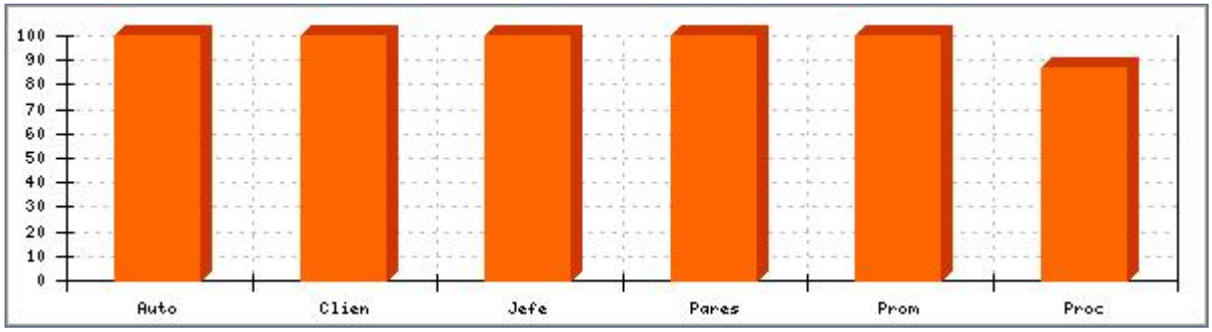
71.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (78.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	75.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	75.00
Pares	75.00
Promedio Ponderado	78.75
Promedio Proceso	74.06



72.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (100.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	100.00
Cliente Interno	100.00
Jefe	100.00
Pares	100.00
Promedio Ponderado	100.00
Promedio Proceso	86.88



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

INNOVACION Y CREATIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	100.00	--
Cliente Interno	91.67	-8.33
Jefe	70.83	-29.17
Pares	100.00	0.00

SENTIDO DE URGENCIA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	100.00	--
Cliente Interno	90.00	-10.00
Jefe	75.00	-25.00
Pares	100.00	0.00

FOCO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	93.75	--
Cliente Interno	100.00	6.25
Jefe	87.50	-6.25
Pares	87.50	-6.25

VISION Y MISION

	Valor	Brecha
Autoevaluación	95.00	--
Cliente Interno	100.00	5.00
Jefe	95.00	0.00
Pares	95.00	0.00

GENERACION DE RESULTADOS

	Valor	Brecha
Autoevaluación	91.67	--
Cliente Interno	100.00	8.33
Jefe	87.50	-4.17
Pares	91.67	0.00

DESARROLLO DE OTROS

	Valor	Brecha
Autoevaluación	87.50	--
Cliente Interno	100.00	12.50
Jefe	83.33	-4.17
Pares	87.50	0.00

TRABAJO EN EQUIPO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	91.67	--
Cliente Interno	100.00	8.33
Jefe	100.00	8.33
Pares	91.67	0.00

RELACIONES INTERPERSONALES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	100.00	--
Cliente Interno	100.00	0.00
Jefe	100.00	0.00
Pares	100.00	0.00

EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	100.00	--
Cliente Interno	95.00	-5.00
Jefe	90.00	-10.00
Pares	100.00	0.00

DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	81.25	--
Cliente Interno	100.00	18.75
Jefe	100.00	18.75
Pares	81.25	0.00

INTEGRIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	85.00	--
Cliente Interno	100.00	15.00
Jefe	100.00	15.00
Pares	85.00	0.00

CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	90.00	--
Cliente Interno	100.00	10.00
Jefe	100.00	10.00
Pares	90.00	0.00

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	90.00	--
Cliente Interno	95.00	5.00
Jefe	90.00	0.00
Pares	90.00	0.00

LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	90.00	--
Cliente Interno	100.00	10.00
Jefe	90.00	0.00
Pares	90.00	0.00

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

[redacted]

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(FOCO) Elimina los obstáculos que le impiden alcanzar sus objetivos.	96.25%
(EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE) Responde prontamente los requerimientos de los clientes.	96.25%
(VISION Y MISION) Fija estrategias y objetivos competitivos para lograrlos.	93.75%
(GENERACION DE RESULTADOS) Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones	93.75%
(DESARROLLO DE OTROS) Desarrolla planes en conjunto con su gente.	93.75%
(TRABAJO EN EQUIPO) Reconoce públicamente los logros y talentos de los miembros del equipo.	93.75%
(TRABAJO EN EQUIPO) Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás.	93.75%
(DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO) Se preocupa y encuentra formas para mejorar sus conocimientos relacionados con otras áreas de la empresa.	93.75%
(DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO) Continuamente analiza y discute sus éxitos y fracasos con el propósito de generar aprendizajes y mejorar permanentemente	93.75%
(DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO) Aprende de los demás	93.75%
(INTEGRIDAD) Práctica los principios, valores y ética profesional; de acuerdo al código de ética de la Empresa.	93.75%
(INTEGRIDAD) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico	93.75%
(INTEGRIDAD) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente, con ética y profesionalismo	93.75%
(CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	93.75%
(CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte con ellos las actividades y delega la toma de decisiones	93.75%
(ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	93.75%
(LIDERAZGO) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	93.75%
(INNOVACION Y CREATIVIDAD) Busca de manera continúa mejorar la forma como se hacen las cosas.	85.00%
(INNOVACION Y CREATIVIDAD) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	85.00%
(INNOVACION Y CREATIVIDAD) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la Empresa	85.00%
(SENTIDO DE URGENCIA) Aprovecha las oportunidades apenas surgen.	85.00%
(SENTIDO DE URGENCIA) Toma decisiones efectivas y oportunas.	85.00%
(SENTIDO DE URGENCIA) Planifica y actúa rápidamente.	85.00%
(FOCO) Enfoca las actividades y recursos disponibles y los dirige hacia las prioridades del negocio.	85.00%
(VISION Y MISION) Tiene los conocimientos y las percepciones que le permiten anticipar tendencias futuras.	85.00%
(GENERACION DE RESULTADOS) Establece claramente el desempeño esperado.	85.00%
(GENERACION DE RESULTADOS) Recompensa por el logro de los objetivos.	85.00%
(DESARROLLO DE OTROS) Se fija estándares altos de desarrollo tanto para sí mismo como para la de sus colaboradores	85.00%
(DESARROLLO DE OTROS) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante una situación nueva.	85.00%
(EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE) Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos.	85.00%
(EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE) Piensa y actúa teniendo siempre en su mente a los clientes.	85.00%
(LIDERAZGO) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	85.00%

(INNOVACION Y CREATIVIDAD) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	81.25%
(INNOVACION Y CREATIVIDAD) Demuestra habilidades para el desarrollo productivo de los diferentes planes de acción o estartégicos creados por la empresa	81.25%
(SENTIDO DE URGENCIA) Hace que el cambio se dé.	81.25%
(SENTIDO DE URGENCIA) Atiende el trabajo de su área dentro de los tiempos establecidos	81.25%
(ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados	81.25%
(FOCO) Entrega resultados de calidad.	78.75%
(GENERACION DE RESULTADOS) Confronta los problemas de desempeño y toma acciones correctivas directa y rápidamente.	78.75%
(DESARROLLO DE OTROS) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.	78.75%
(DESARROLLO DE OTROS) Asigna nuevos retos a sus colaboradores aún si estos implican riesgos.	78.75%
(ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO) Rastrea los cambios críticos que se necesitan en la Empresa del trabajo, hace los ajustes necesarios y monitorea su progreso	78.75%
(LIDERAZGO) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	78.75%
(INNOVACION Y CREATIVIDAD) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	70.00%
(FOCO) Emplea su tiempo y el de los demás en lo que es importante.	100.00%
(VISION Y MISION) Lidera con el ejemplo y sus comportamientos son consistentes con la visión y misión.	100.00%
(VISION Y MISION) Fija etapas y crea símbolos que dan soporte a la visión y misión.	100.00%
(VISION Y MISION) Usa la visión y misión como instrumento de motivación.	100.00%
(GENERACION DE RESULTADOS) Brinda retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario hacer.	100.00%
(GENERACION DE RESULTADOS) Reconoce la iniciativa de los demás y su contribución a los logros.	100.00%
(DESARROLLO DE OTROS) Compromete su ayuda para lograr que su gente logre los objetivos presentes y futuros del Empresa	100.00%
(TRABAJO EN EQUIPO) Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo.	100.00%
(TRABAJO EN EQUIPO) Transmite abiertamente el conocimento que posee e incentiva el diálogo.	100.00%
(TRABAJO EN EQUIPO) Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo.	100.00%
(TRABAJO EN EQUIPO) Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo.	100.00%
(RELACIONES INTERPERSONALES) Es sensible a las necesidades de los demás. Todos los niveles pueden fácilmente tener la oportunidad de comunicarse con él.	100.00%
(RELACIONES INTERPERSONALES) Emplea su tiempo en conocer a su gente en forma personal y como individuos.	100.00%
(RELACIONES INTERPERSONALES) Es cuidadoso, amable y respetuoso en su trato.	100.00%
(RELACIONES INTERPERSONALES) Dice lo que realmente piensa acerca de las cosas importantes, aunque sabe que sus opiniones pueden no ser compartidas por todos.	100.00%
(RELACIONES INTERPERSONALES) Escucha y pregunta con genuino interés por los demás.	100.00%
(EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE) Obtiene información de primera mano de los clientes y la usa para mejorar los productos y servicios.	100.00%
(EFECTIVIDAD CON EL CLIENTE) Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas.	100.00%
(DESARROLLO PROFESIONAL PROPIO) Está al día en los conocimientos que se relacionan y son necesarios para el cumplimiento de sus actividades	100.00%
(INTEGRIDAD) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la Empresa y actúa de acuerdo a ellos.	100.00%
(INTEGRIDAD) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto	100.00%
(CONSTRUCCION 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 empresa.	100.00%
(CONSTRUCCION 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 esperados	100.00%
(CONSTRUCCION DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO) Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes	100.00%
(ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO) Optimiza los recursos disponibles y los destina de manera efectiva	100.00%

- (ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO) Organiza de forma efectiva las prioridades, los sistemas y las estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. 100.00%
- (LIDERAZGO) Demuestra una fuerte orientación al éxito. 100.00%
- (LIDERAZGO) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. 100.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEñO ENFARMA 2016

EVALUACION DE DESEMPEñO

[redacted]

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**