

Introducción

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO LIDERA - GERENCIAS/JEFATURAS/SUPERINTENDENCIAS 2016

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.

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 **2016-10-04 06:20:14** hasta el **2016-10-04 06:20:14**

Datos Personales

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	1705951497
Nombres :	CARLOS RODOLFO
Apellidos :	VILLAVICENCIO SANTOS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	PICHINCHA
Departamento :	FINANCIERO
Cargo :	DIRECTOR FINANCIERO Y DE CONTRALORIA
Nivel Jerárquico :	DIRECCION
Jefe Inmediato :	WILLIAM DRAPER ROBIN
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

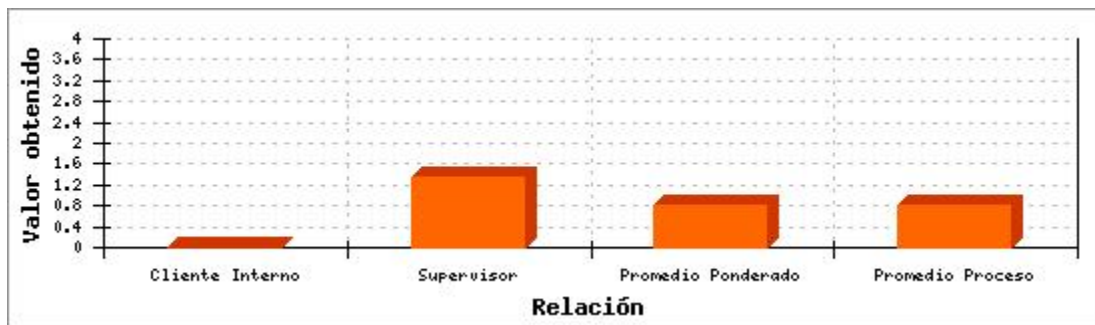
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	60.00%	1	1
Cliente Interno	40.00%	1	0

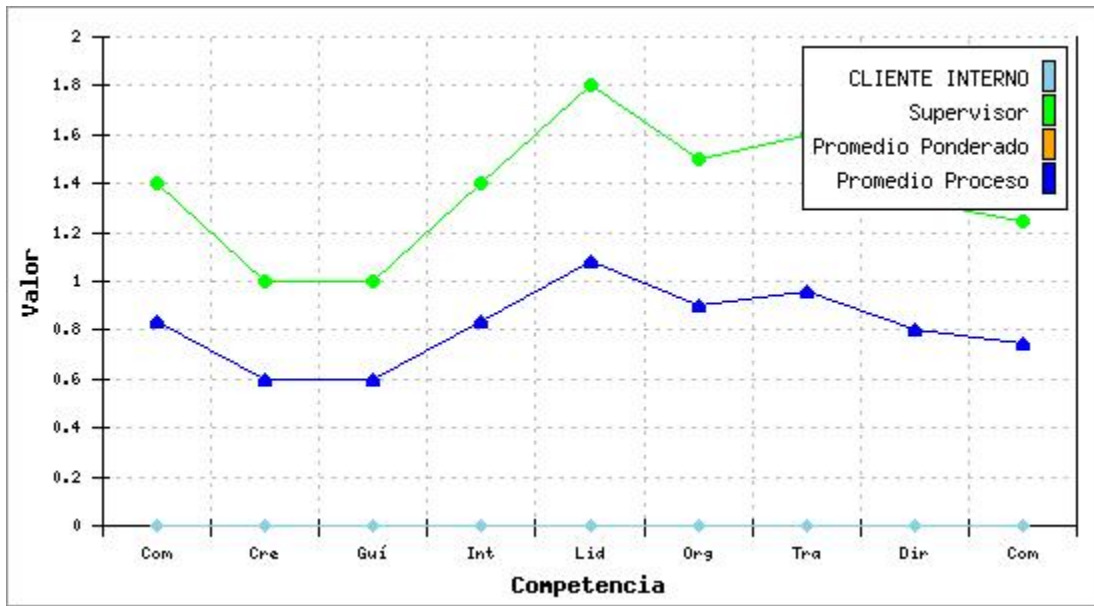
Resumen General

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.36
Promedio Ponderado	0.82
Promedio Proceso	0.82



	Competencia	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	0.00	1.40	0.84	0.84
2	Credibilidad Profesional	0.00	1.00	0.60	0.60
3	Guía y desarrollo de otros	0.00	1.00	0.60	0.60
4	Integridad	0.00	1.40	0.84	0.84
5	Liderazgo	0.00	1.80	1.08	1.08
6	Organización del trabajo y generación de resultados	0.00	1.50	0.90	0.90
7	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	0.00	1.60	0.96	0.96
8	Dirigir equipos	0.00	1.33	0.80	0.80
9	Comprometer al personal para el logro de objetivos	0.00	1.25	0.75	0.75

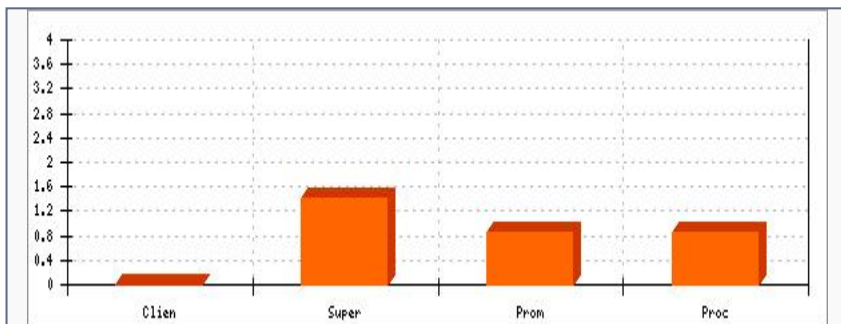


Análisis por Competencia

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

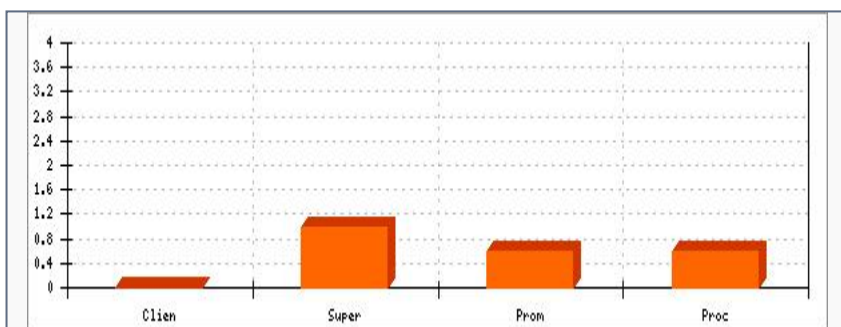
Comunicación y construcción de relaciones (0.84)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.40
Promedio Ponderado	0.84
Promedio Proceso	0.84



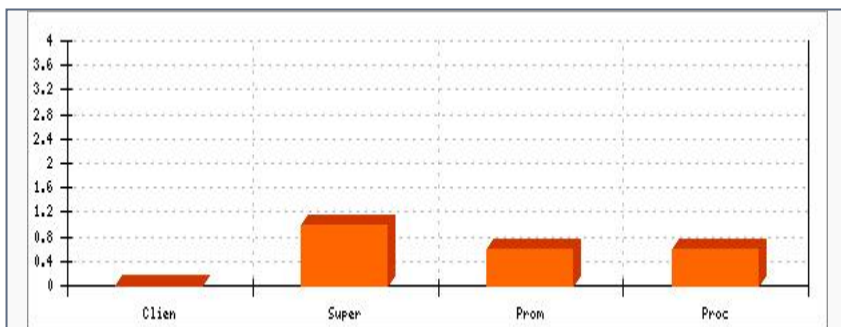
Credibilidad Profesional (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



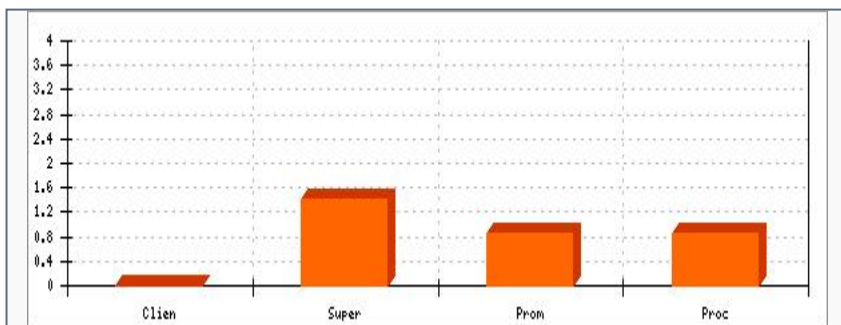
Guía y desarrollo de otros (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



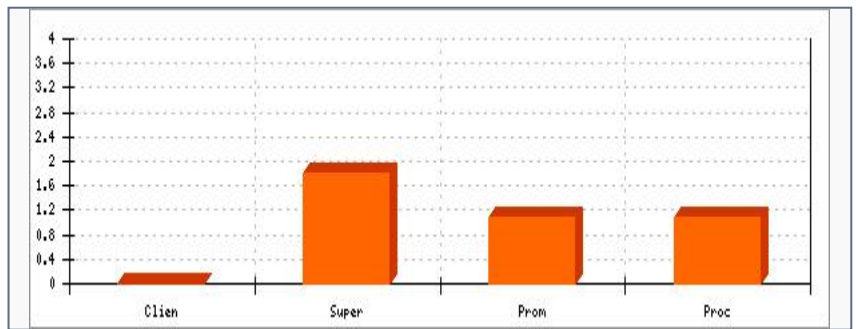
Integridad (0.84)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.40
Promedio Ponderado	0.84
Promedio Proceso	0.84



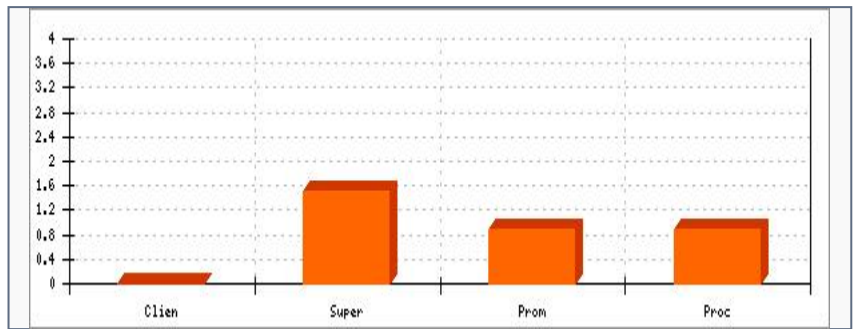
Liderazgo (1.08)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.80
Promedio Ponderado	1.08
Promedio Proceso	1.08



Organización del trabajo y generación de resultados (0.90)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.50
Promedio Ponderado	0.90
Promedio Proceso	0.90



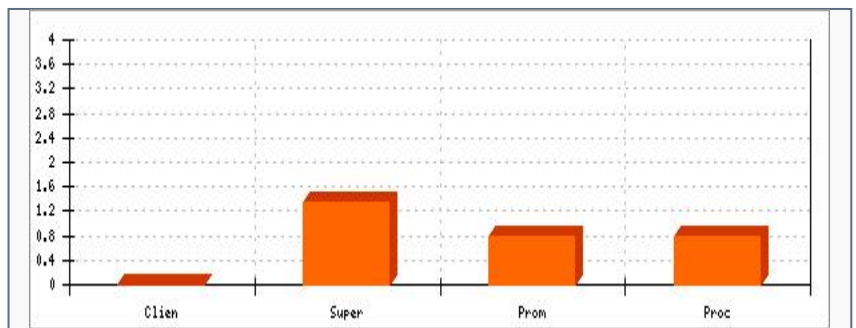
Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (0.96)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.60
Promedio Ponderado	0.96
Promedio Proceso	0.96



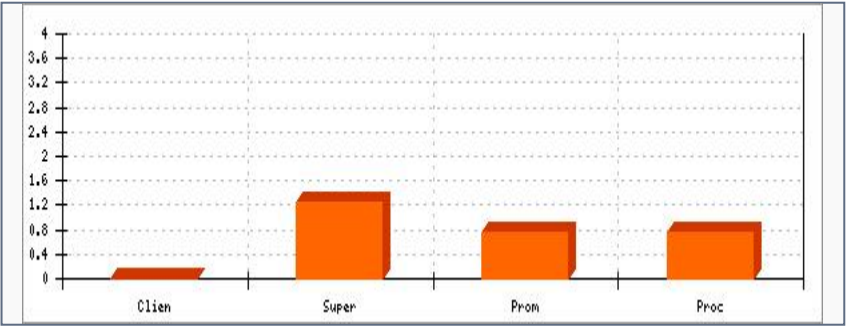
Dirigir equipos (0.80)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.33
Promedio Ponderado	0.80
Promedio Proceso	0.80



Comprometer al personal para el logro de objetivos (0.75)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.25
Promedio Ponderado	0.75
Promedio Proceso	0.75



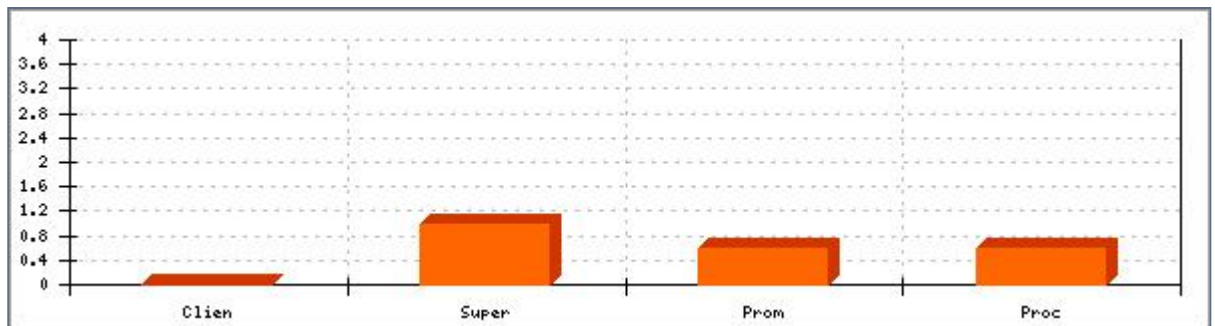
Análisis por Pregunta

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Comunicación y construcción de relaciones

1.- Trata a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



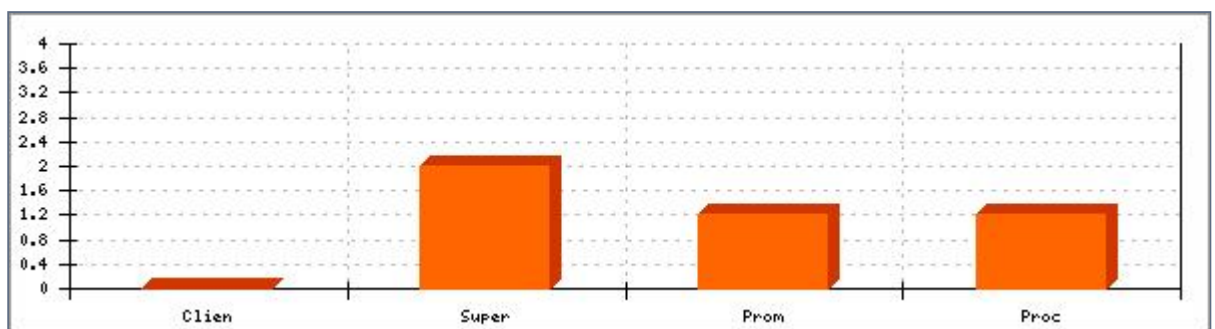
2.- Conoce las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



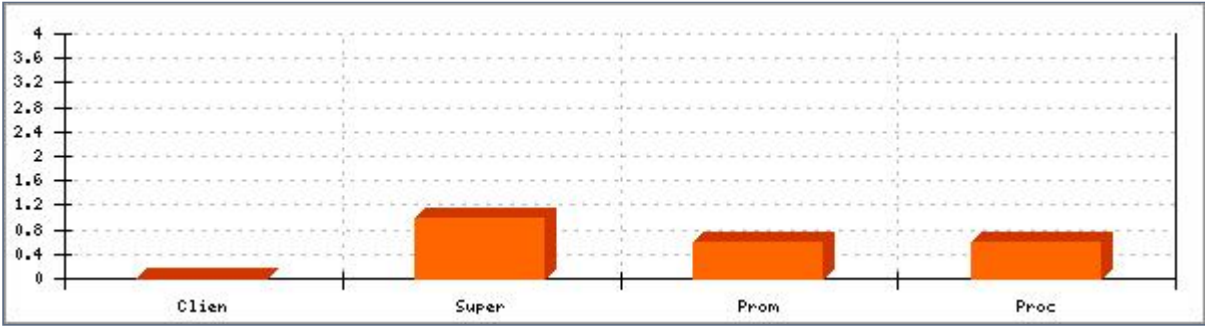
3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



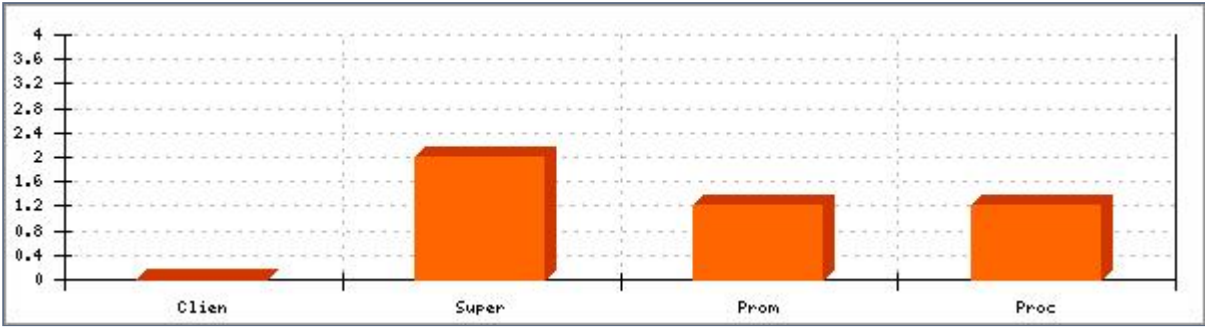
4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



Credibilidad Profesional

6.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



7.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



8.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



9.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



Guía y desarrollo de otros

10.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



11.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



12.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



13.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



14.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



Integridad

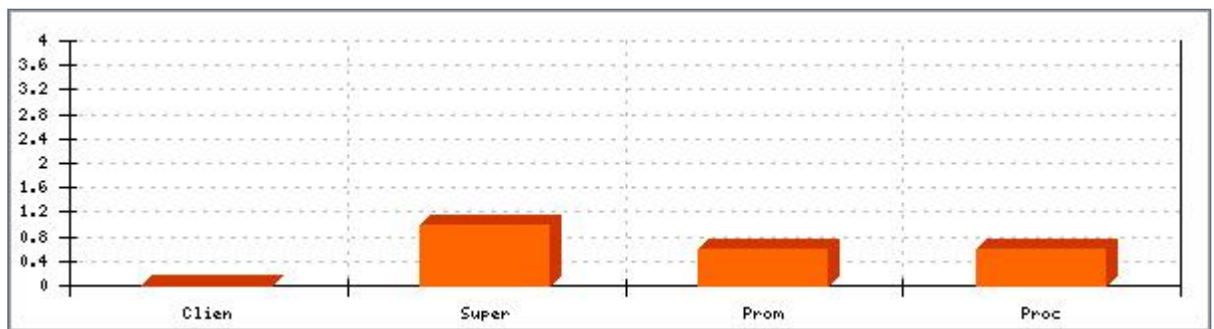
15.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



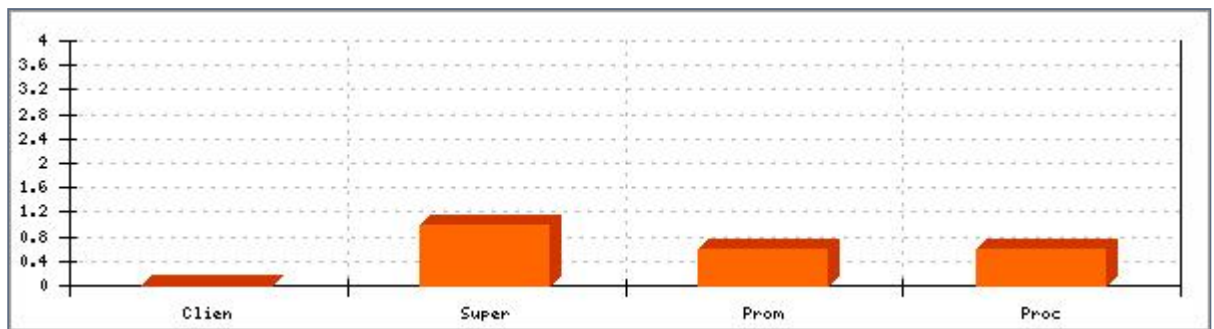
16.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



17.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



18.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



19.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



Liderazgo

20.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



21.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



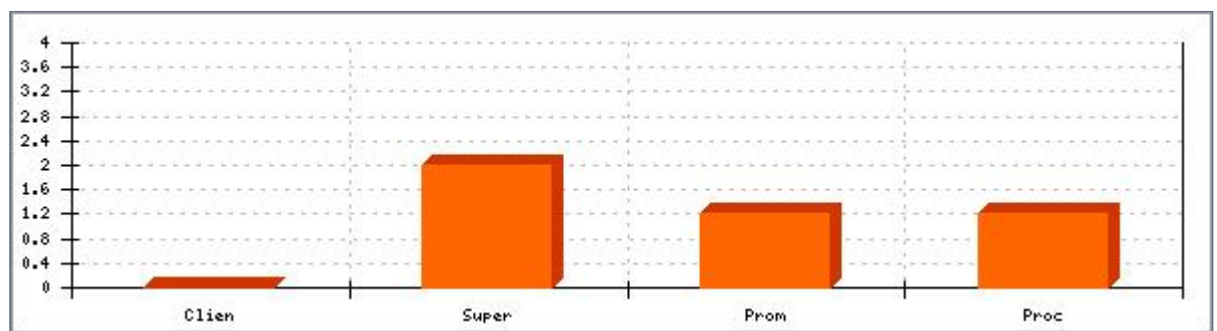
22.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (1.80)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



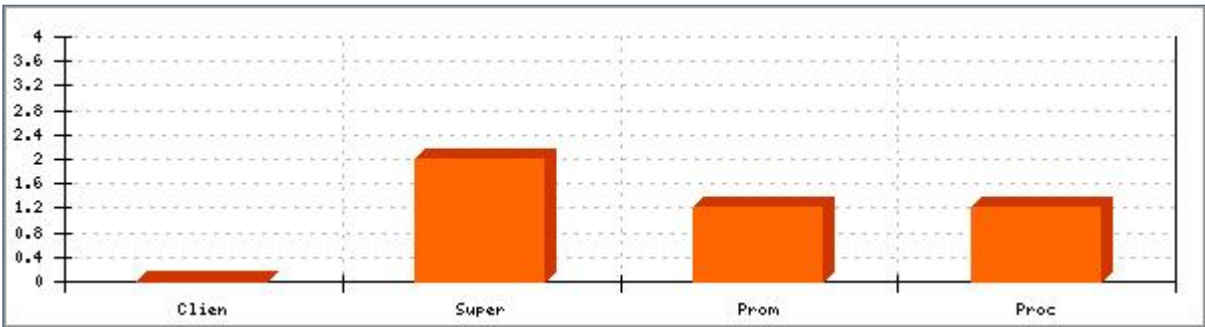
23.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



24.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (1.20)

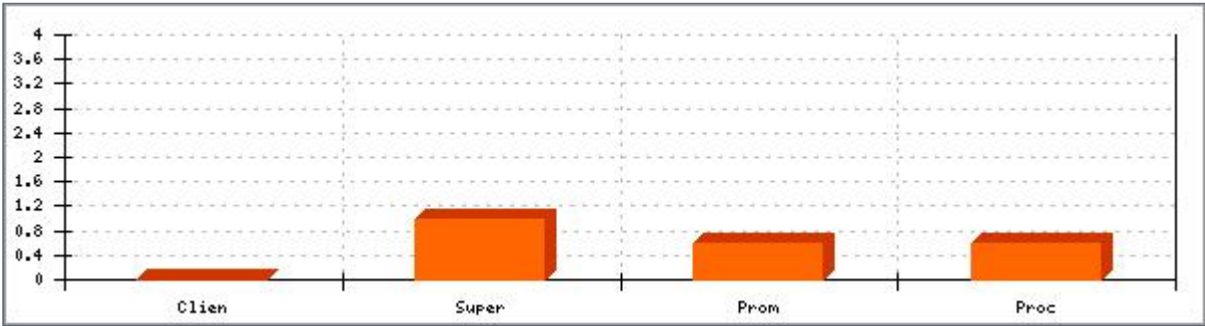
Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



Organización del trabajo y generación de resultados

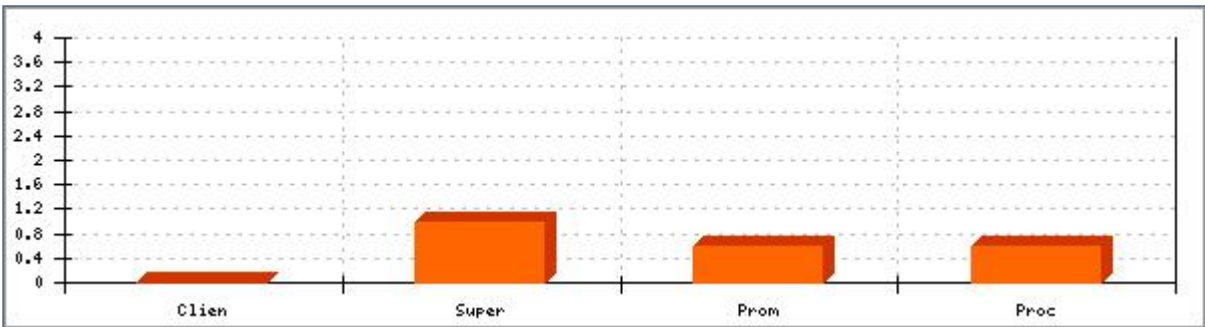
25.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



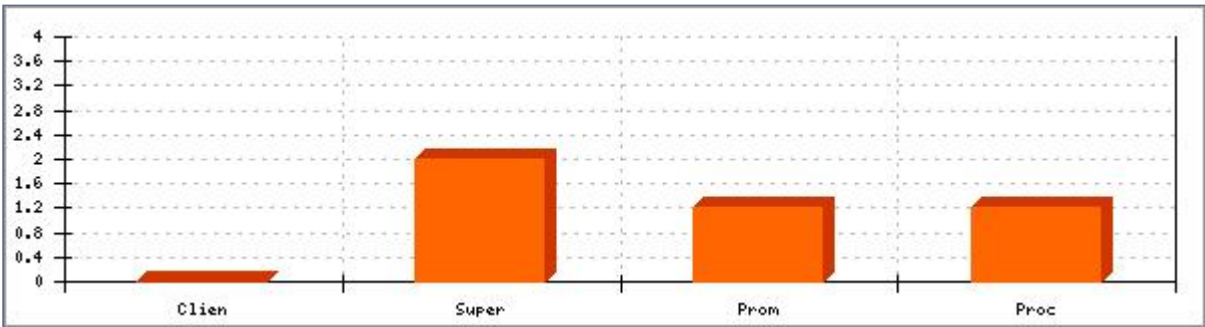
26.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



27.- Alinea y determina la estructura de su área para la generación de resultados. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



28.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (1.20)

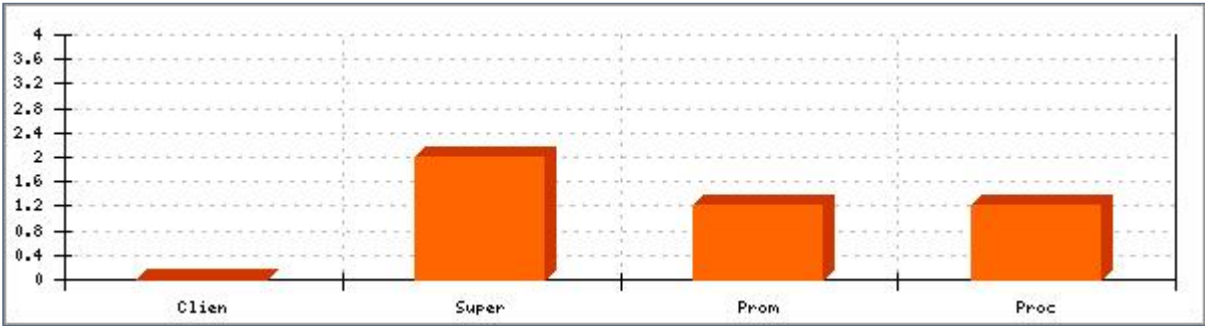
Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

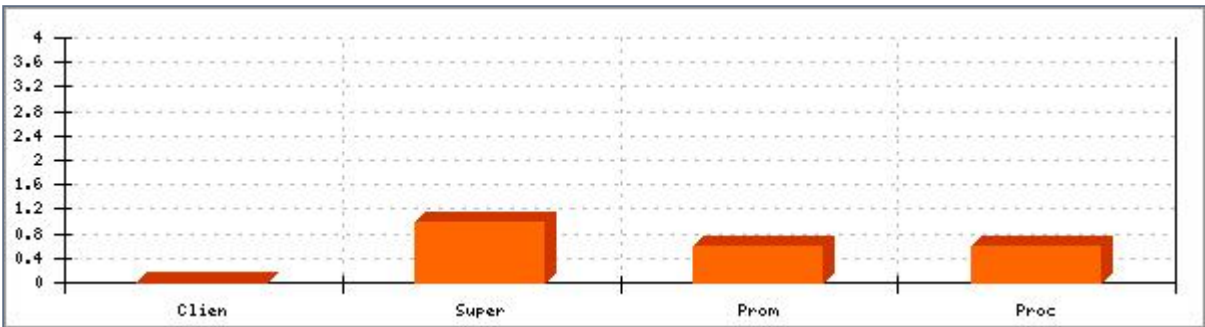
29.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



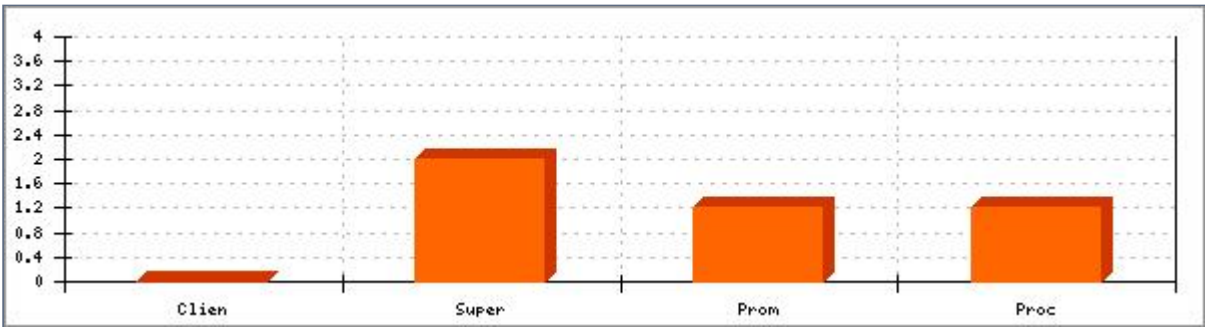
30.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



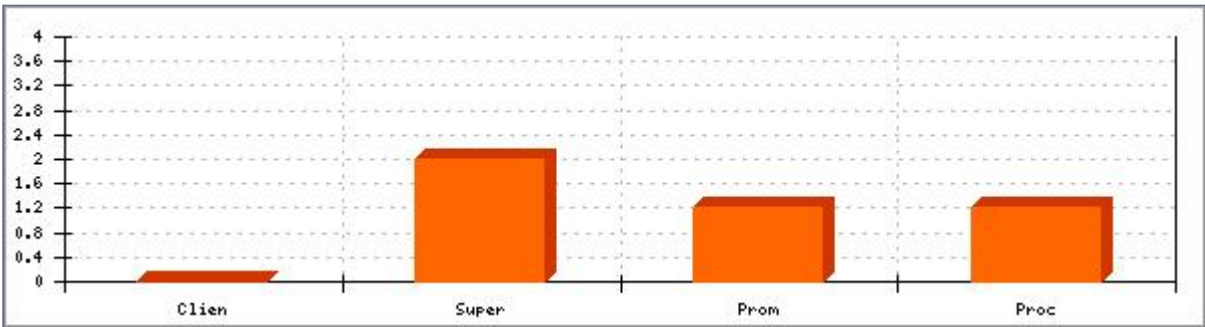
31.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



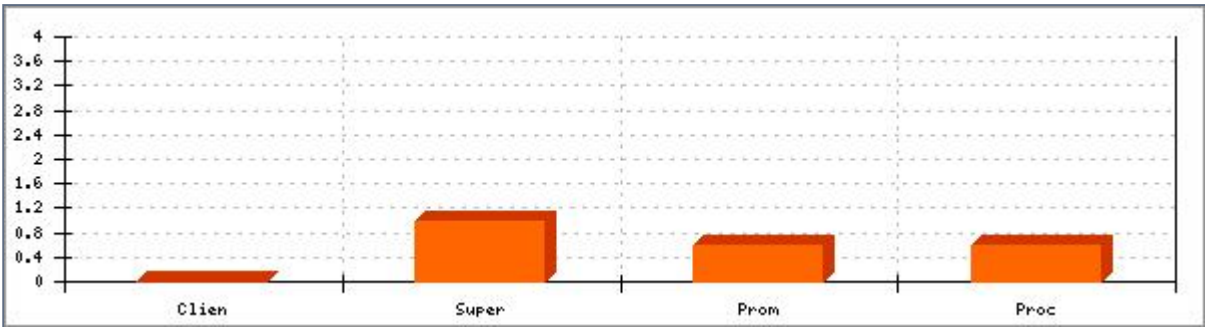
32.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



33.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (0.60)

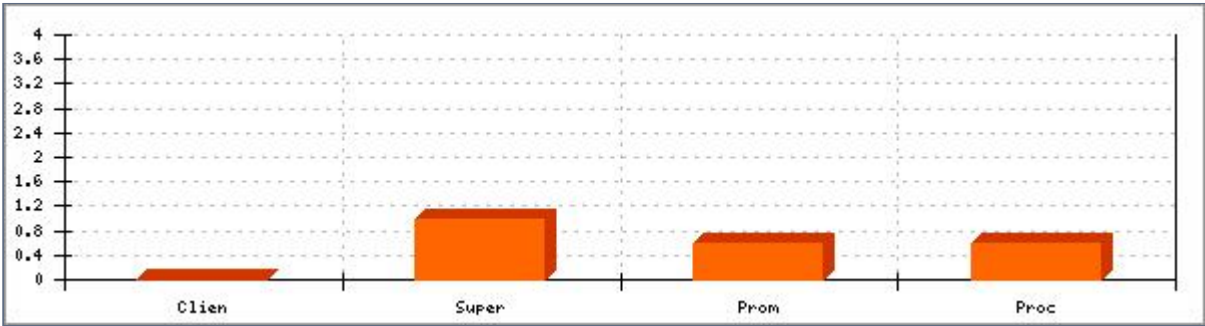
Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



Dirigir equipos

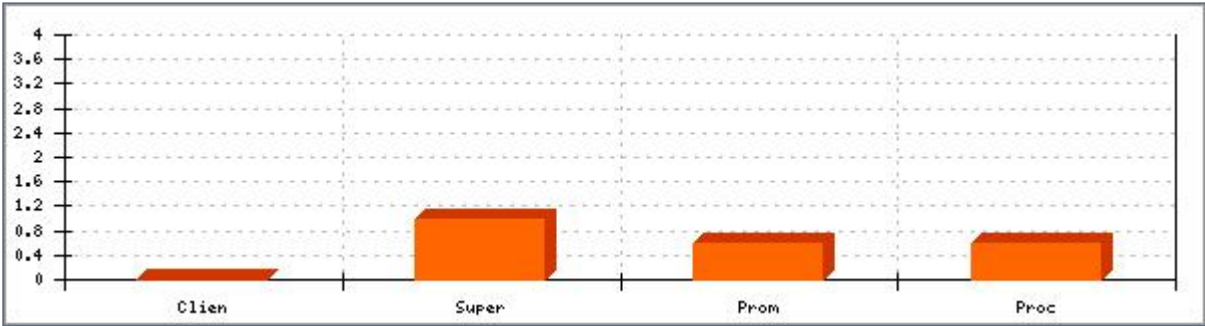
34.- Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



35.- Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



36.- Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



37.- Se asegura que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



38.- Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



39.- Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



Comprometer al personal para el logro de objetivos

40.- Se compromete de forma personal y persistente a fin de lograr los objetivos del grupo. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



41.- Comunica a su personal la manera cómo el trabajo de cada uno, contribuye a la efectividad del grupo. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



42.- Comunica a su equipo los objetivos y plazos que se deben lograr. (0.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	0.60
Promedio Proceso	0.60



43.- Establece metas y objetivos de forma clara y específica. (1.20)

Relación	Valor
Cliente Interno	0.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	26.67%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	6.67%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	6.67%
•(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	6.67%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	6.67%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	6.67%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	6.67%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	6.67%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	6.67%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	6.67%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea y determina la estructura de su área para la generación de resultados.	6.67%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	6.67%
•(Dirigir equipos) Se asegura que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas.	6.67%
•(Dirigir equipos) Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia.	6.67%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Establece metas y objetivos de forma clara y específica.	6.67%

Comentarios

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVALUACION DEL DESEMPEÑO (LIDERA 2016) DIRECTOR FINANCIERO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

