

Es la herramienta de medición que permite evaluar competencias laborales genéricas o universales que predicen el éxito en un rol o puesto laboral.

1. Confianza en sí mismo
2. Compromiso con la organización
3. Búsqueda de información
4. Flexibilidad y adaptación al cambio
5. Pensamiento analítico
6. Sentido de urgencia
7. Desarrollo de otros
8. Trabajo en equipo
9. Relaciones interpersonales
10. Integridad
11. Liderazgo
12. Comunicación y construcción de relaciones
13. Gerencia del cambio
14. Construcción de equipos de alto desempeño
15. Comprometer al personal con el logro de objetivos
16. Guiar y orientar al personal
17. Dirigir equipos
18. Practicas diferenciadoras

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 **2016-08-24 04:55:10** hasta el **2016-09-02 05:51:07**



Datos Personales



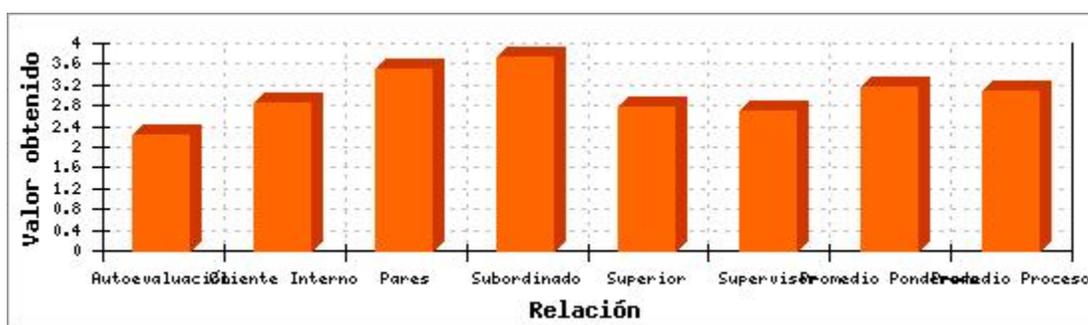
EVALUACION DESEMPEÑO ECUAQUIMICA COSTA (5RL) AGOST EVALUACIÓN

No. Identificación :	0401105788
Nombres :	MIRIAM
Apellidos :	ROSERO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	--
Agencia :	TULCAN
Departamento :	ADMINISTRATIVO
Cargo :	ADMINISTRADOR DE SUCURSAL
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRADOR /MANDO MEDIO
Jefe Inmediato :	OSCAR JARAMILLO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

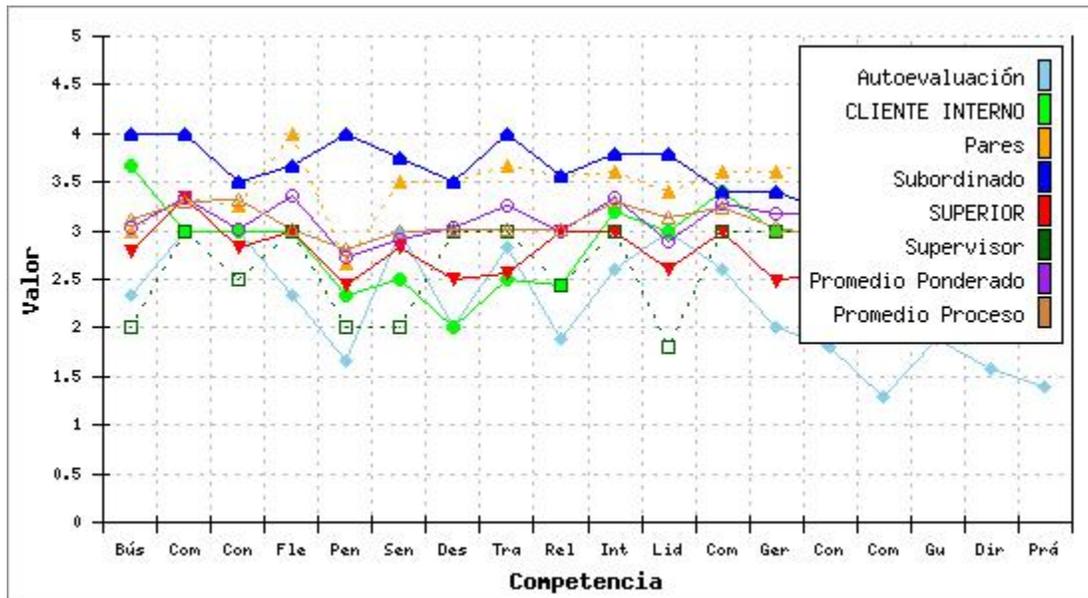
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Subordinado	25.00%	1	1
Supervisor	30.00%	1	1
Cliente Interno	15.00%	1	1
Superior	10.00%	3	3

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.23
Cliente Interno	2.85
Pares	3.51
Subordinado	3.72
Superior	2.76
Supervisor	2.69
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.07



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Superior	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Búsqueda de Información	2.33	3.67	3.00	4.00	2.78	2.00	3.03	3.12
2	Compromiso con la Organización	3.00	3.00	3.33	4.00	3.33	3.00	3.35	3.29
3	Confianza en sí mismo(a)	3.00	3.00	3.25	3.50	2.83	2.50	3.01	3.32
4	Flexibilidad y Adaptación al cambio	2.33	3.00	4.00	3.67	3.00	3.00	3.37	3.01
5	Pensamiento Analítico	1.67	2.33	2.67	4.00	2.44	2.00	2.73	2.81
6	Sentido de Urgencia.	3.00	2.50	3.50	3.75	2.83	2.00	2.90	2.99
7	Desarrollo de otros	2.00	2.00	3.50	3.50	2.50	3.00	3.03	3.01
8	Trabajo en equipo	2.83	2.50	3.67	4.00	2.56	3.00	3.26	3.01
9	Relaciones interpersonales	1.89	2.44	3.56	3.56	3.00	2.44	3.00	3.01
10	Integridad	2.60	3.20	3.60	3.80	3.00	3.00	3.35	3.29
11	Liderazgo	3.00	3.00	3.40	3.80	2.60	1.80	2.88	3.13
12	Comunicación y construcción de relaciones	2.60	3.40	3.60	3.40	3.00	3.00	3.28	3.23
13	Gerencia del cambio	2.00	3.00	3.60	3.40	2.47	3.00	3.17	3.04
14	Construcción de equipos de alto desempeño	1.80	3.00	3.80	3.20	2.60	3.00	3.17	2.94
15	Comprometer al personal para el logro de objetivos	1.29	2.29	3.71	3.86	2.57	3.00	3.21	3.01

16	Guiar y orientar al personal	1.88	3.00	3.75	4.00	2.88	2.63	3.28	3.04
17	Dirigir equipos	1.57	2.86	3.57	3.71	2.52	3.00	3.22	3.03
18	Prácticas diferenciadoras	1.40	3.10	3.60	3.90	2.83	3.00	3.34	3.02



Búsqueda de Información (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.33
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.78
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.12



Compromiso con la Organización (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.29



Confianza en sí mismo(a) (3.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.25
Subordinado	3.50
Superior	2.83
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	3.01
Promedio Proceso	3.32



Flexibilidad y Adaptación al cambio (3.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.33
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.37
Promedio Proceso	3.01



Pensamiento Analítico (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.67
Cliente Interno	2.33
Pares	2.67
Subordinado	4.00
Superior	2.44
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.81



Sentido de Urgencia. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.50
Pares	3.50
Subordinado	3.75
Superior	2.83
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.99



Desarrollo de otros (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.50
Subordinado	3.50
Superior	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.01



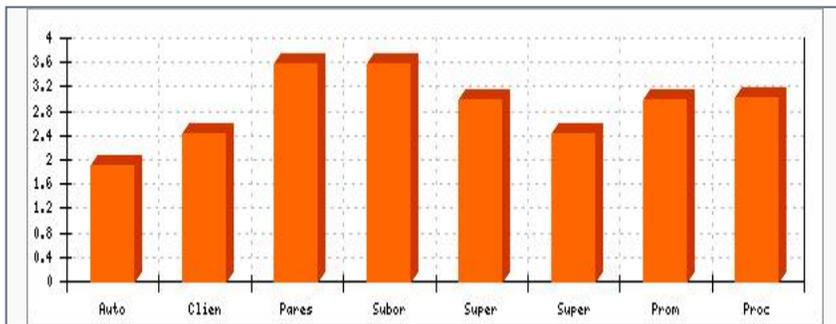
Trabajo en equipo (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.83
Cliente Interno	2.50
Pares	3.67
Subordinado	4.00
Superior	2.56
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.01



Relaciones interpersonales (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.89
Cliente Interno	2.44
Pares	3.56
Subordinado	3.56
Superior	3.00
Supervisor	2.44
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.01



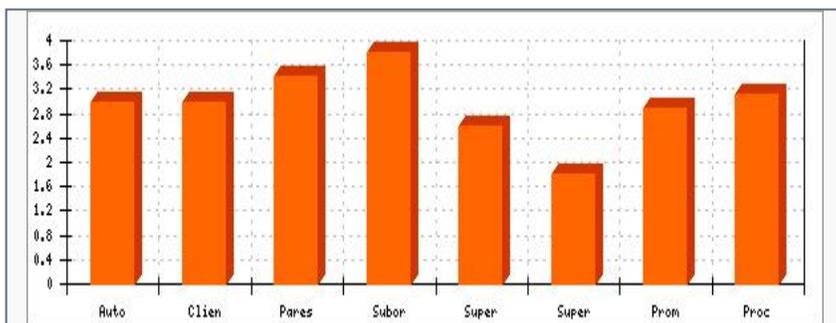
Integridad (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.60
Cliente Interno	3.20
Pares	3.60
Subordinado	3.80
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.29



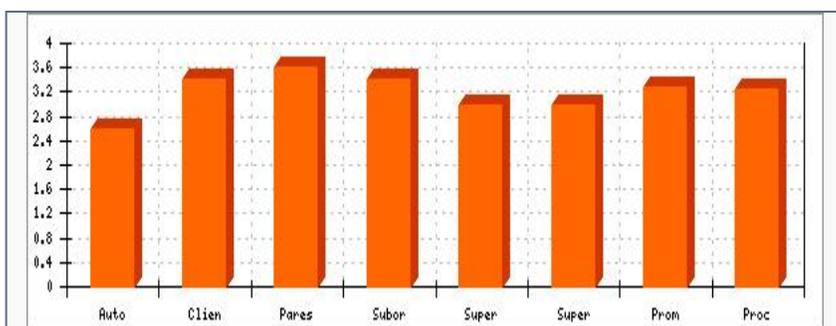
Liderazgo (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.40
Subordinado	3.80
Superior	2.60
Supervisor	1.80
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	3.13



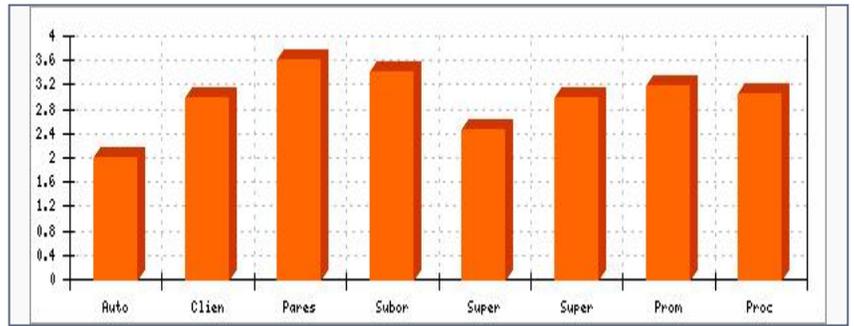
Comunicación y construcción de relaciones (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.60
Cliente Interno	3.40
Pares	3.60
Subordinado	3.40
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.23



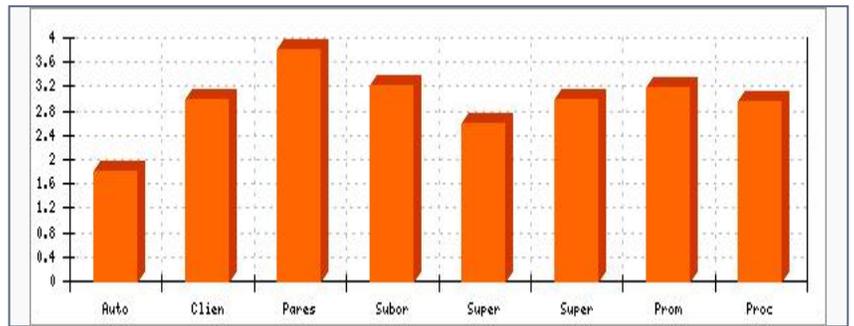
Gerencia del cambio (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.60
Subordinado	3.40
Superior	2.47
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.04



Construcción de equipos de alto desempeño (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.80
Cliente Interno	3.00
Pares	3.80
Subordinado	3.20
Superior	2.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	2.94



Comprometer al personal para el logro de objetivos (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.29
Cliente Interno	2.29
Pares	3.71
Subordinado	3.86
Superior	2.57
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.01



Guiar y orientar al personal (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.88
Cliente Interno	3.00
Pares	3.75
Subordinado	4.00
Superior	2.88
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.04



Dirigir equipos (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.57
Cliente Interno	2.86
Pares	3.57
Subordinado	3.71
Superior	2.52
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.03



Prácticas diferenciadoras (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.40
Cliente Interno	3.10
Pares	3.60
Subordinado	3.90
Superior	2.83
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.02



Búsqueda de Información

1.- Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo. (3.07)



2.- Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. (2.90)



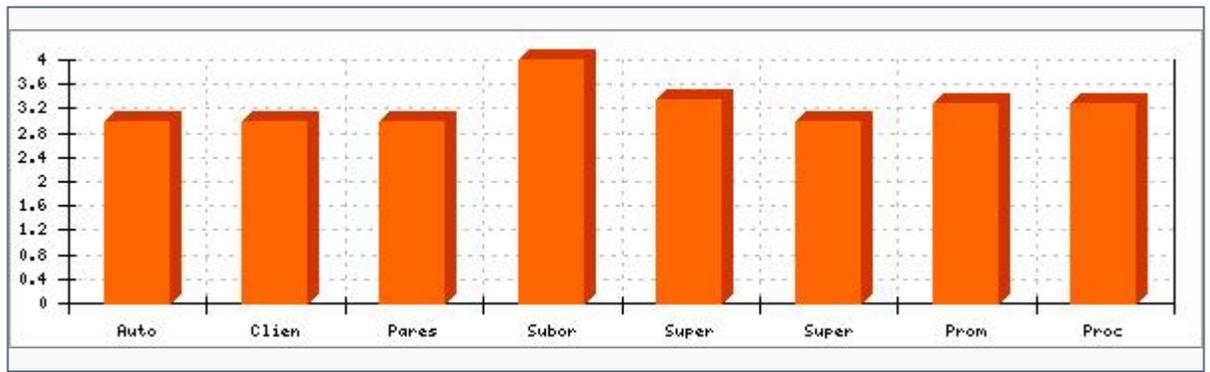
3.- Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. (3.12)



Compromiso con la Organización

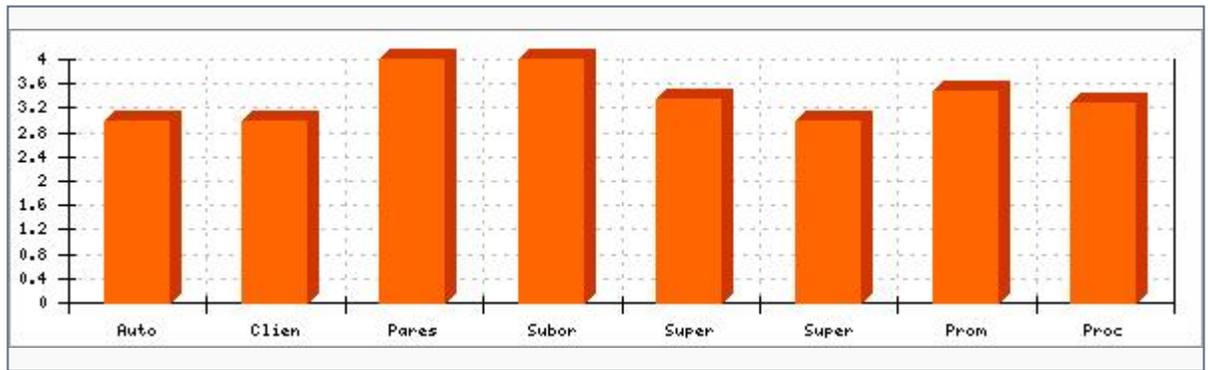
4.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.29



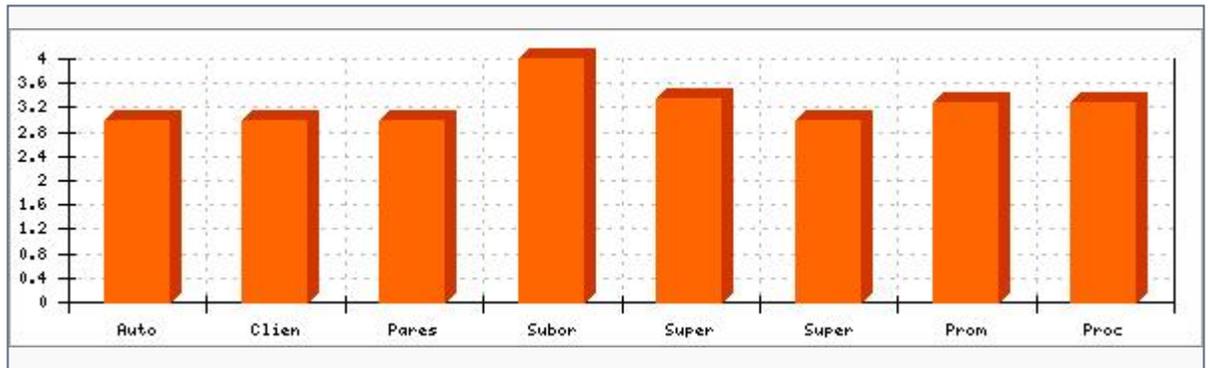
5.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.29



6.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.29



Confianza en sí mismo(a)

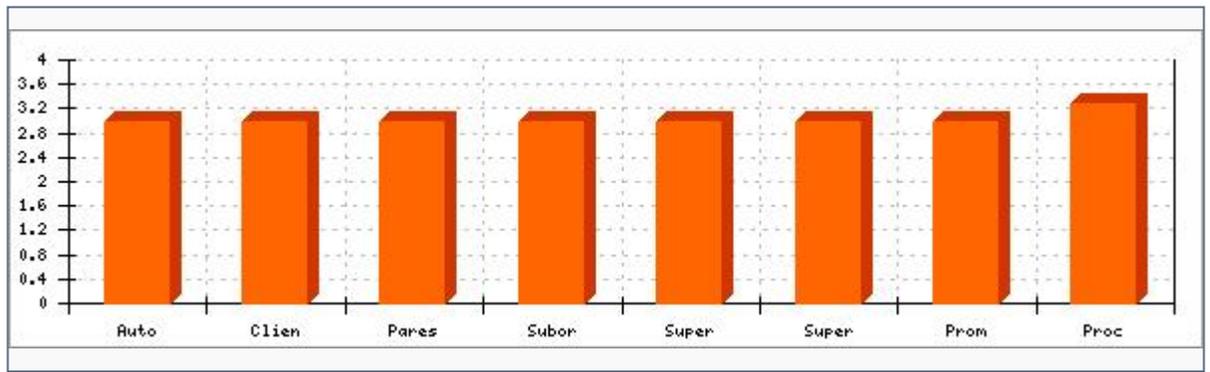
7.- Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. (3.00)

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



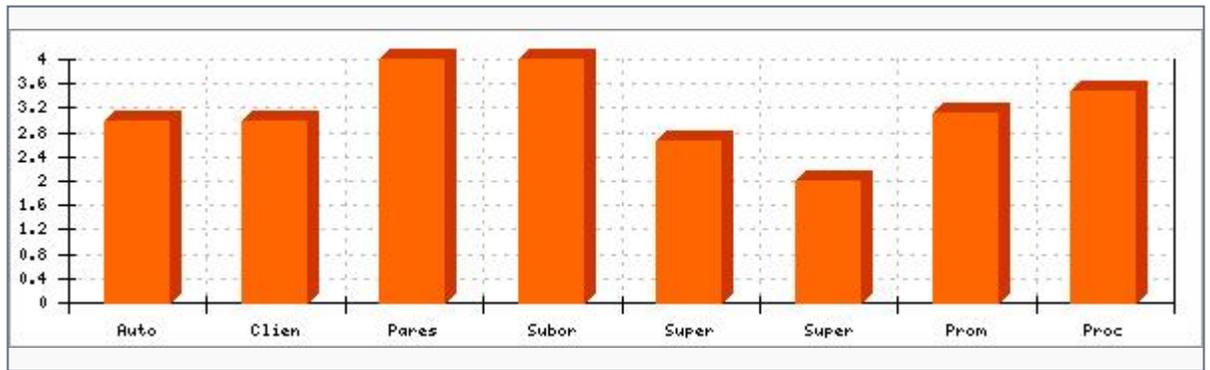
8.- Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. (3.00)

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



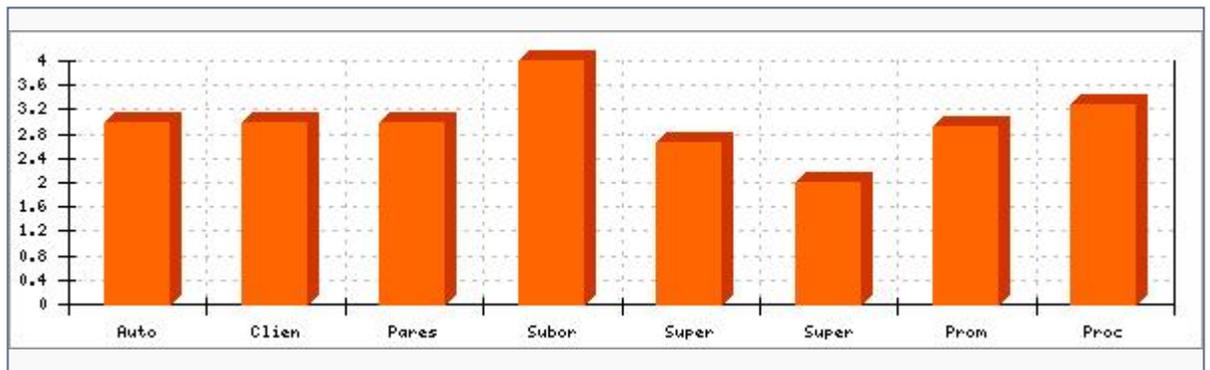
9.- Presenta seguridad en sí mismo(a). (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.46



10.- Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. (2.92)

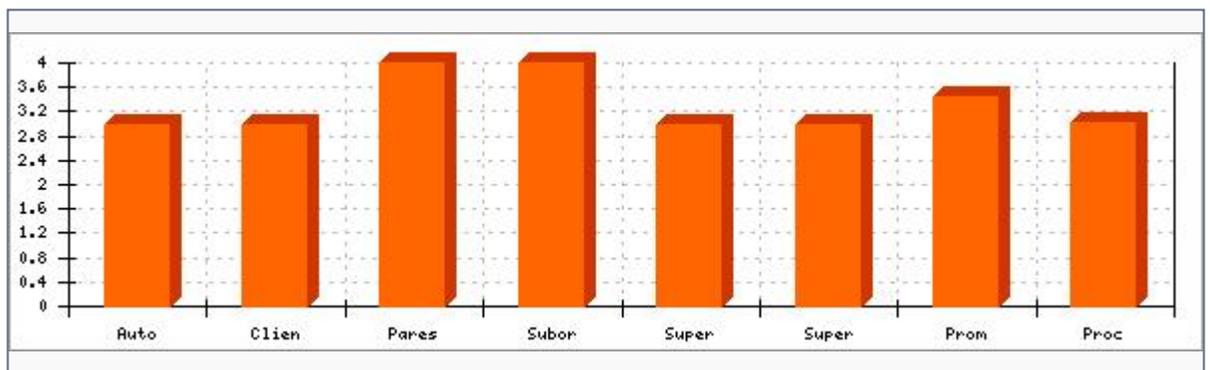
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	3.27



Flexibilidad y Adaptación al cambio

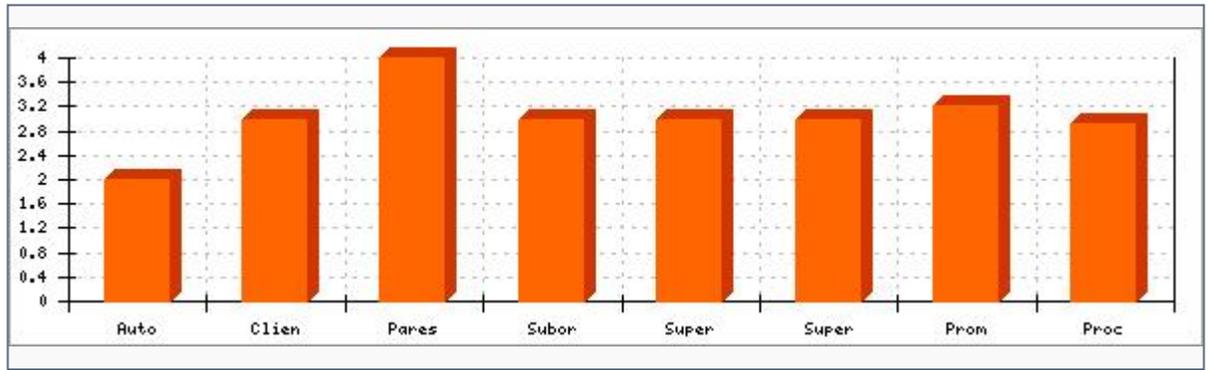
11.- Se adapta con facilidad a los cambios. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.02



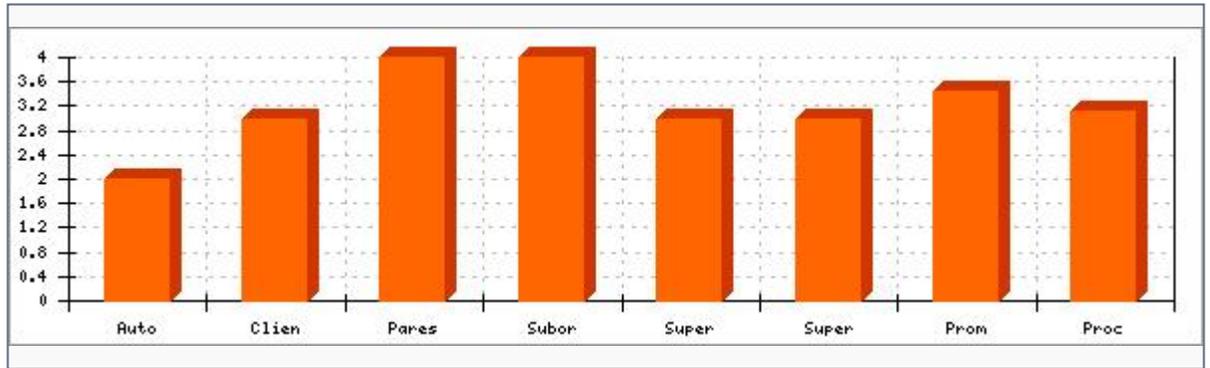
12.- Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.91



13.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (3.45)

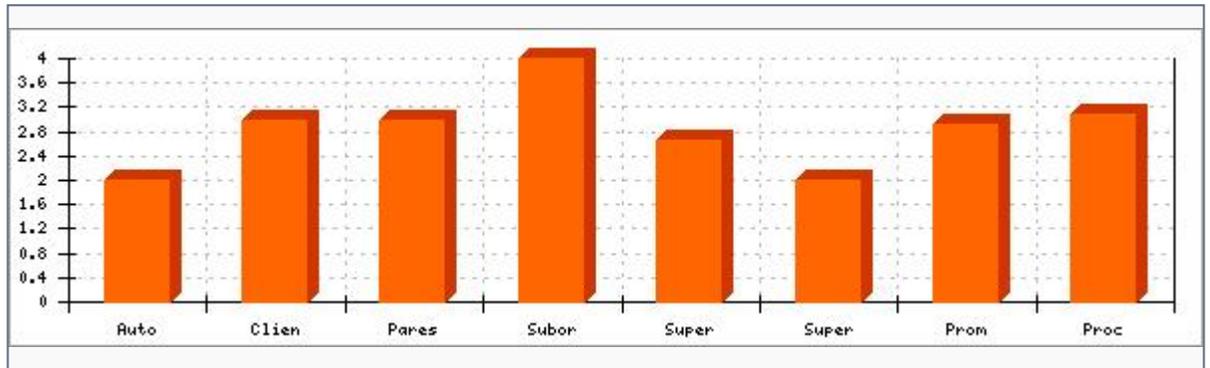
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.11



Pensamiento Analítico

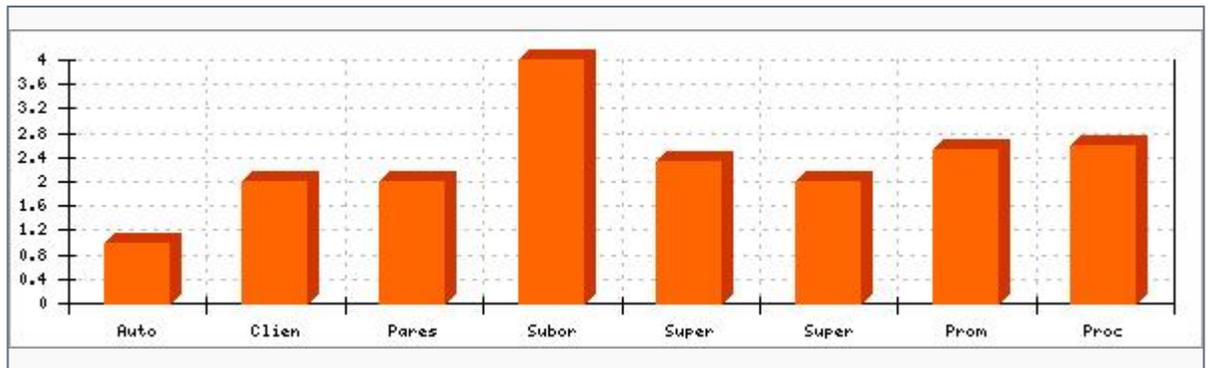
14.- Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	3.09



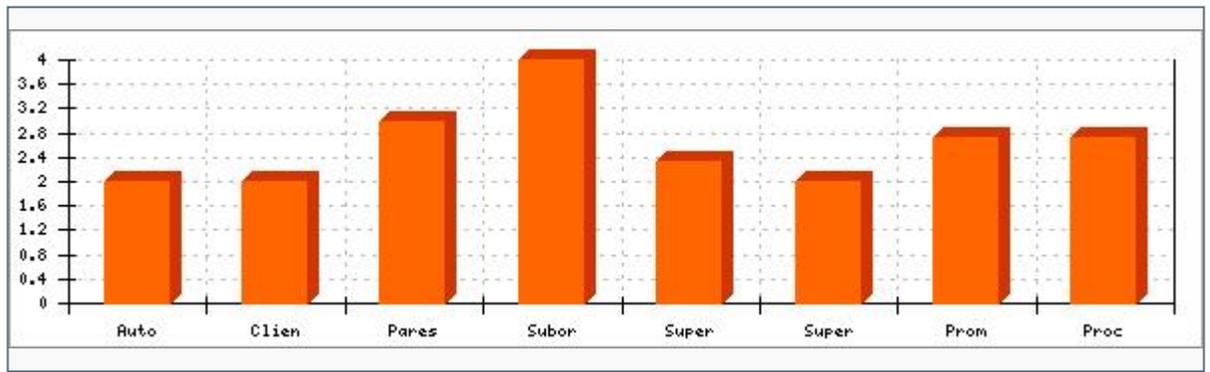
15.- Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	2.60



16.- Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. (2.73)

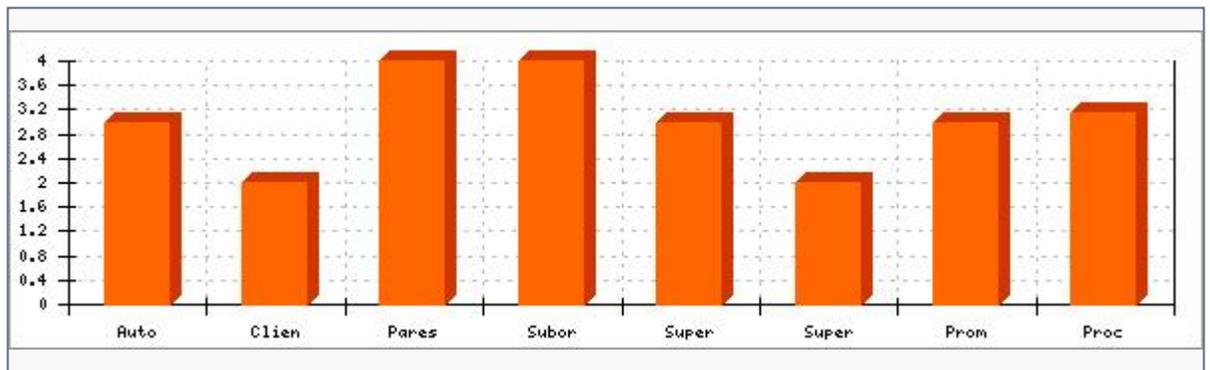
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.73



Sentido de Urgencia.

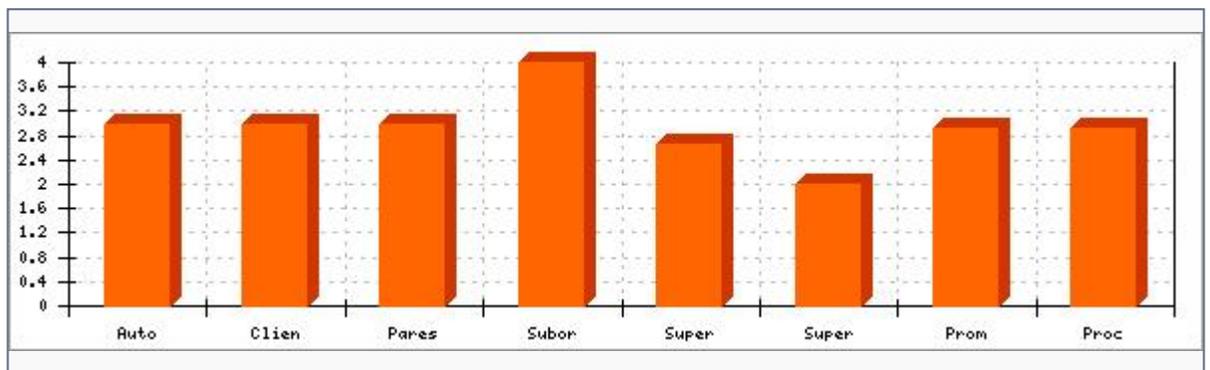
17.- Aprovecha las oportunidades apenas surgen. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.15



18.- Toma decisiones efectivas y oportunas. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.91



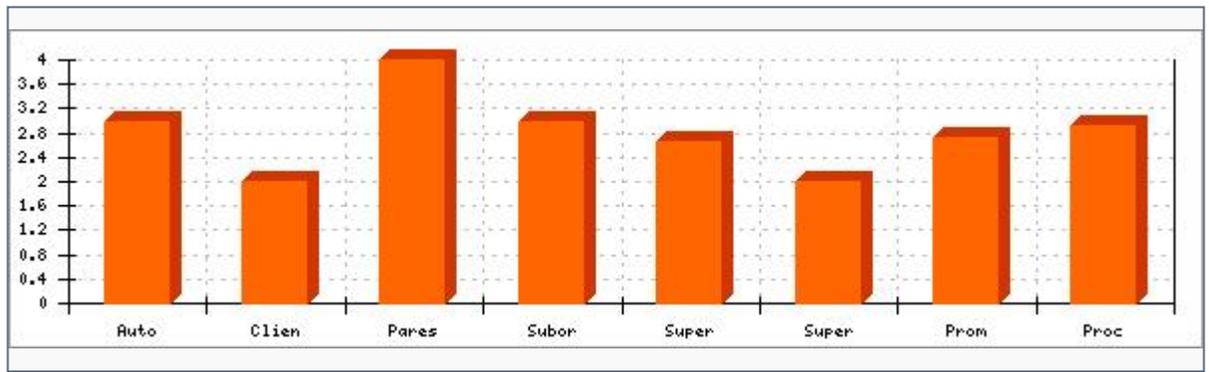
19.- Planifica y actúa rápidamente. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.99



20.- Hace que el cambio se dé. (2.72)

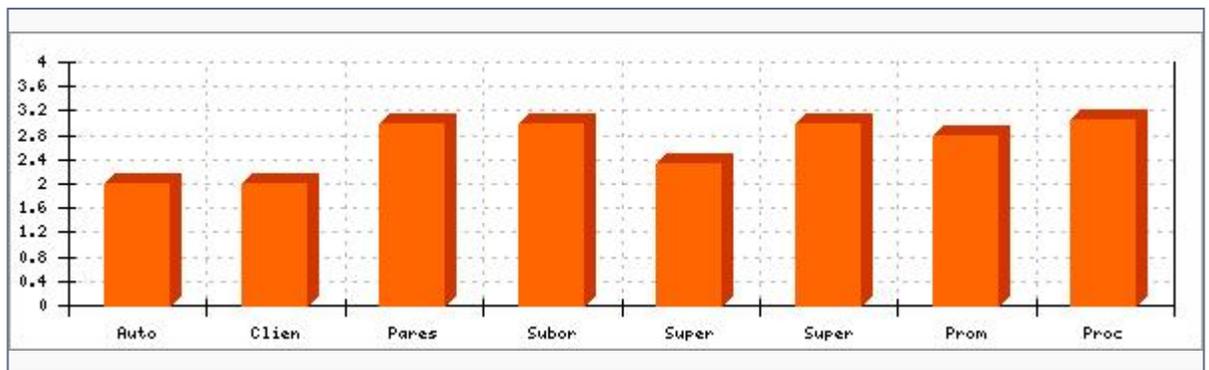
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.72
Promedio Proceso	2.92



Desarrollo de otros

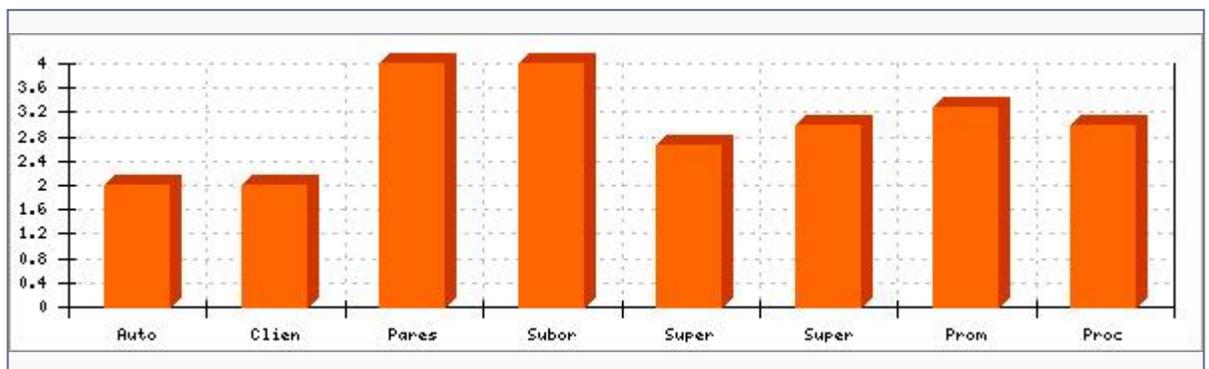
21.- Se fija estándares altos de desarrollo tanto para sí mismo como para los demás. (2.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	3.05



22.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (3.27)

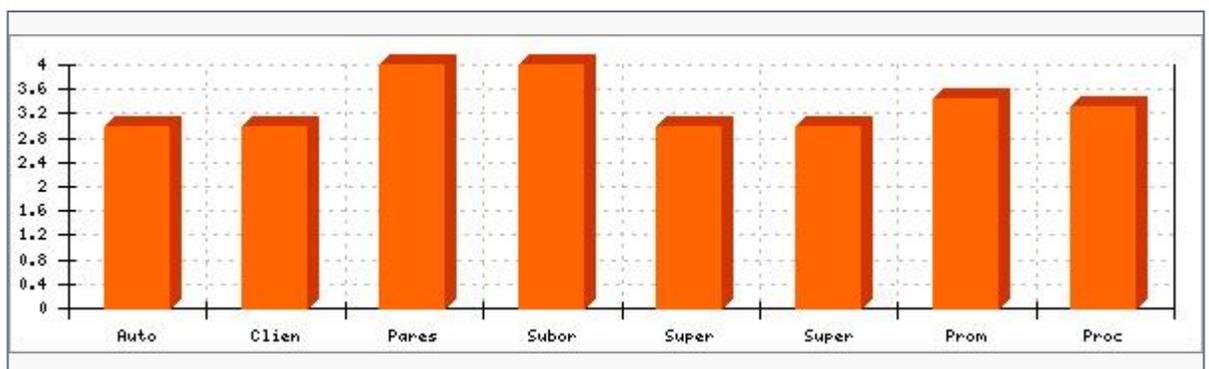
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	2.98



Trabajo en equipo

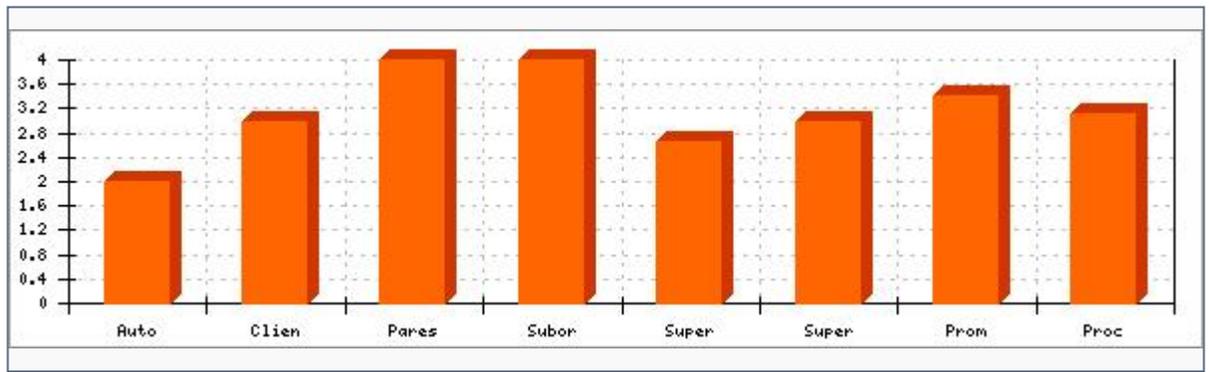
23.- Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.31



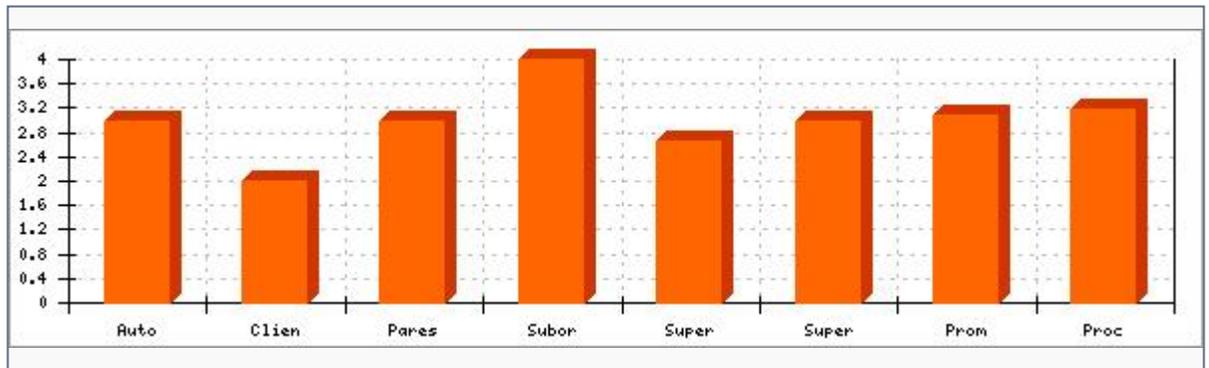
24.- Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.11



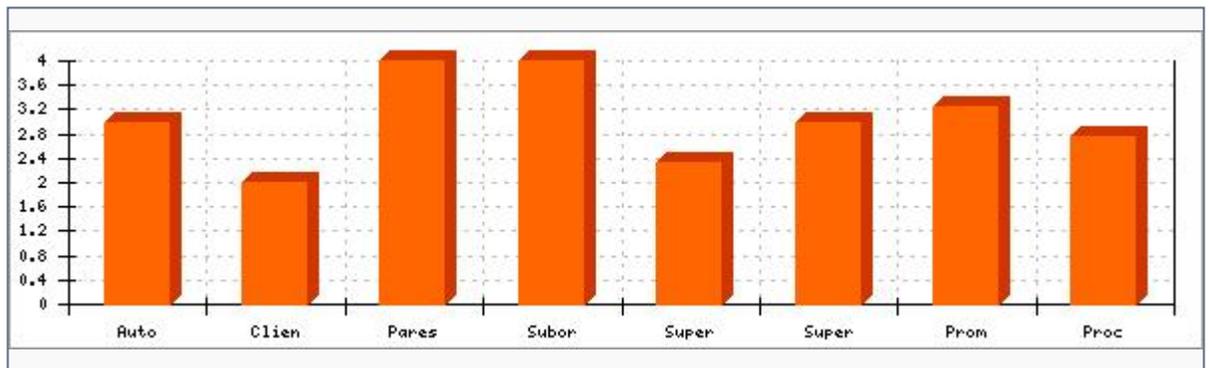
25.- Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo. (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.17



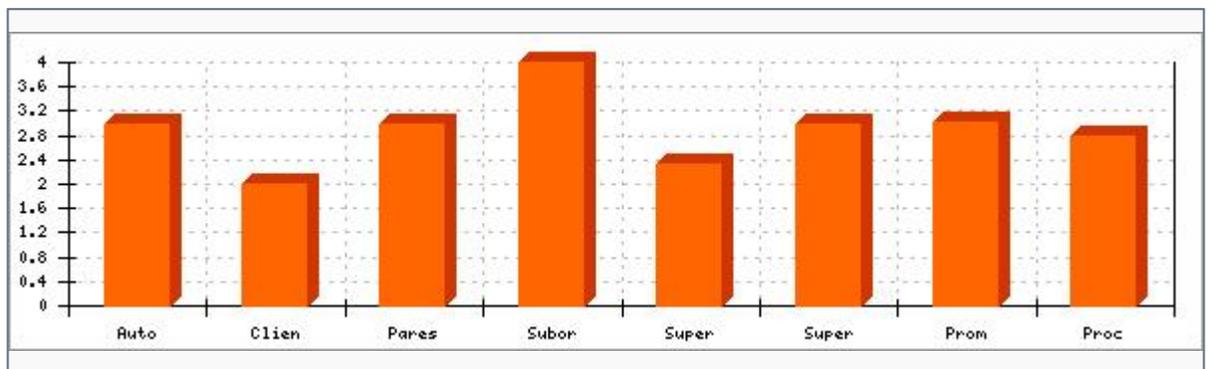
26.- Alaba públicamente los logros y talentos de los miembros del equipo. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	2.74



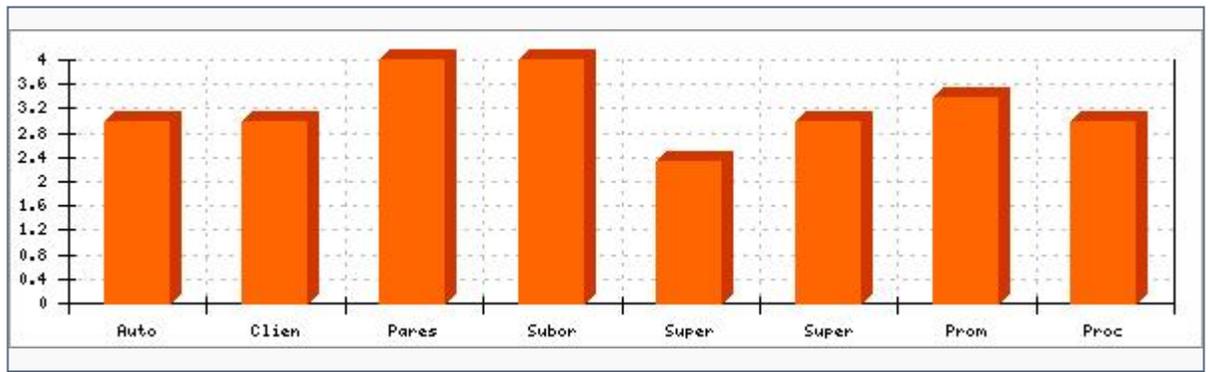
27.- Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.78



28.- Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás. (3.38)

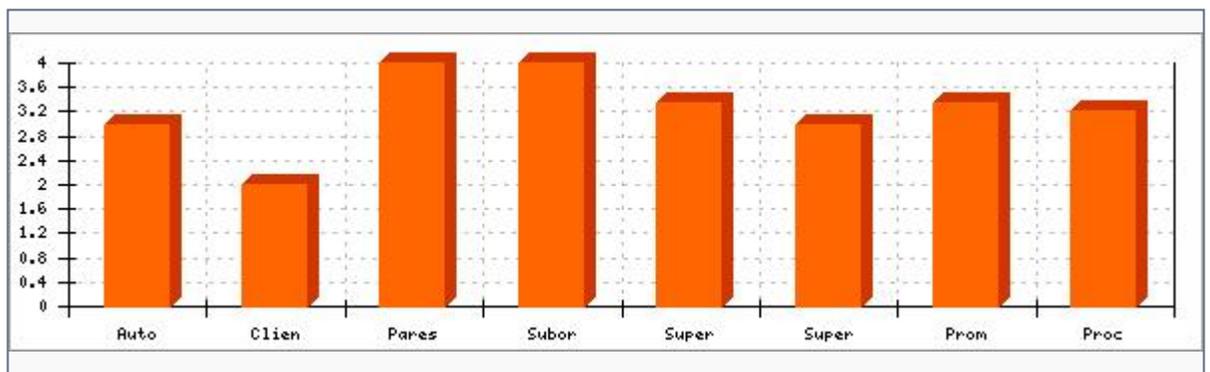
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	2.99



Relaciones interpersonales

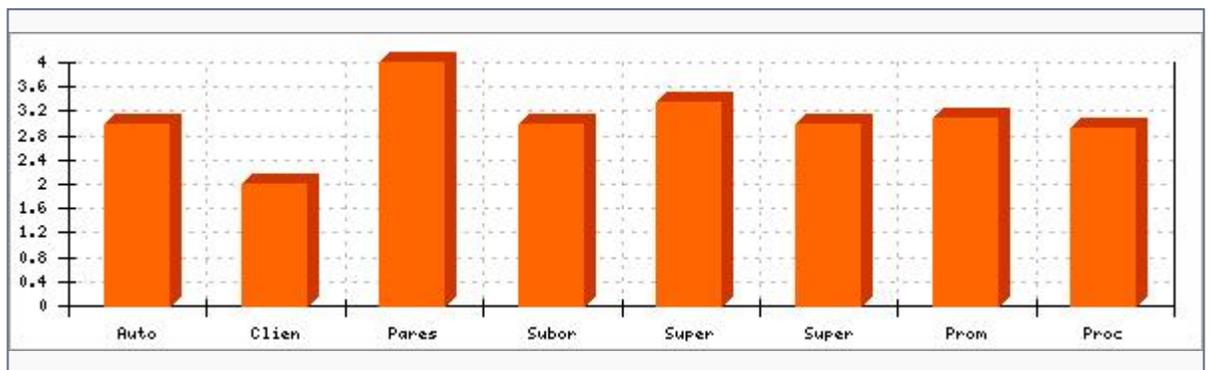
29.- Es sensible a las necesidades de los demás. Todos los niveles pueden fácilmente tener la oportunidad de comunicarse con él. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.22



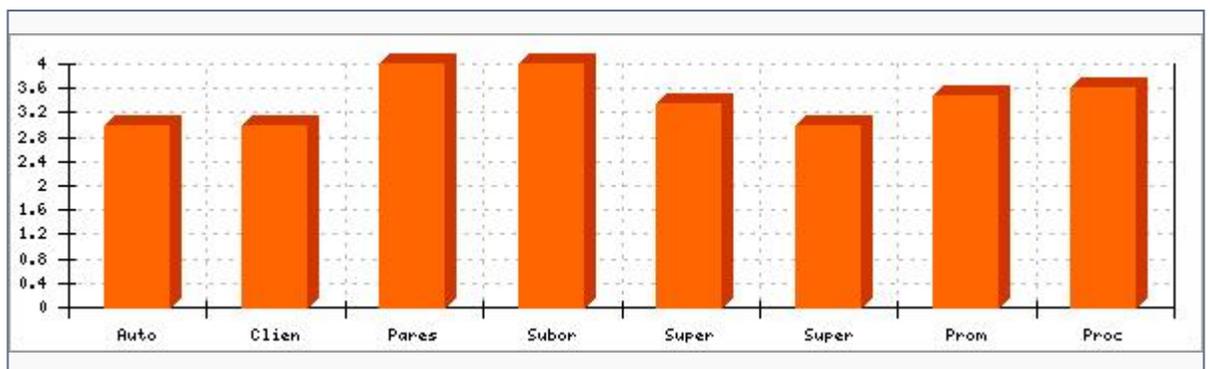
30.- Emplea su tiempo en conocer a su gente en forma personal y como individuos. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	2.93



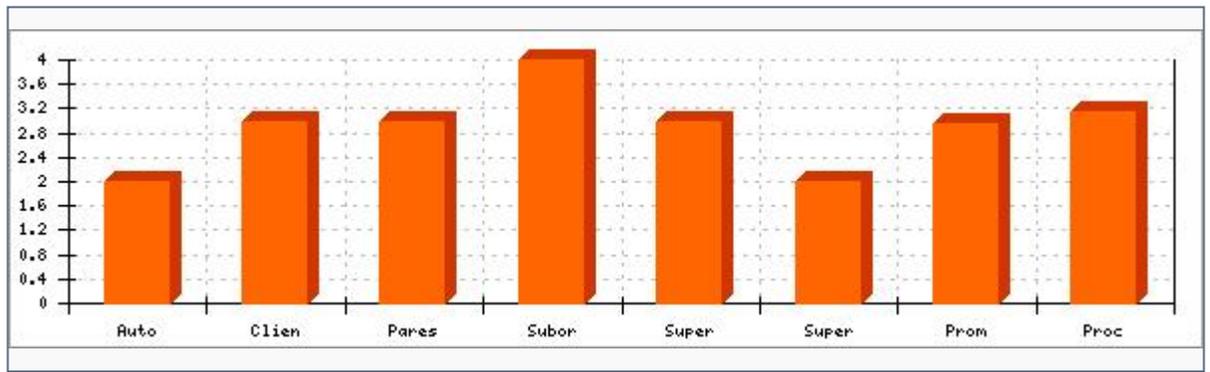
31.- Es cuidadoso y respetuoso en su trato. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.62



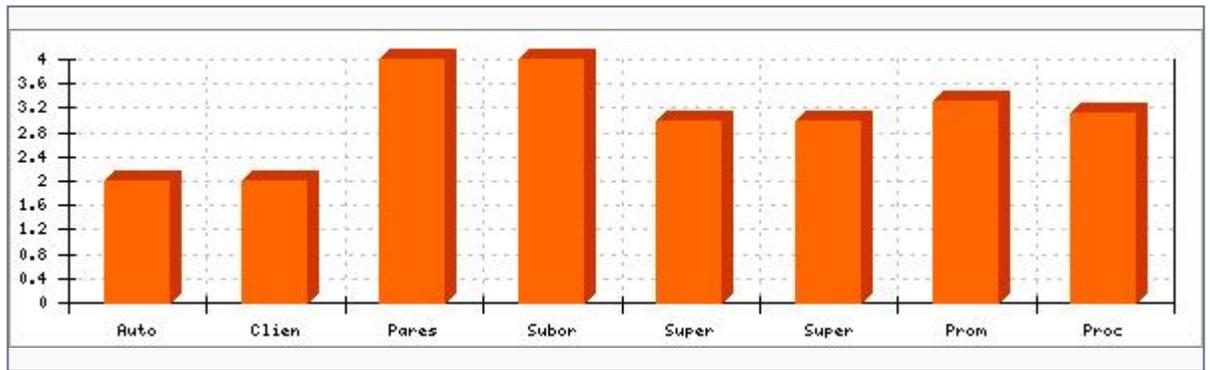
32.- Dice lo que realmente piensa acerca de las cosas importantes, aunque sabe que sus opiniones pueden no ser compartidas por todos. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.14



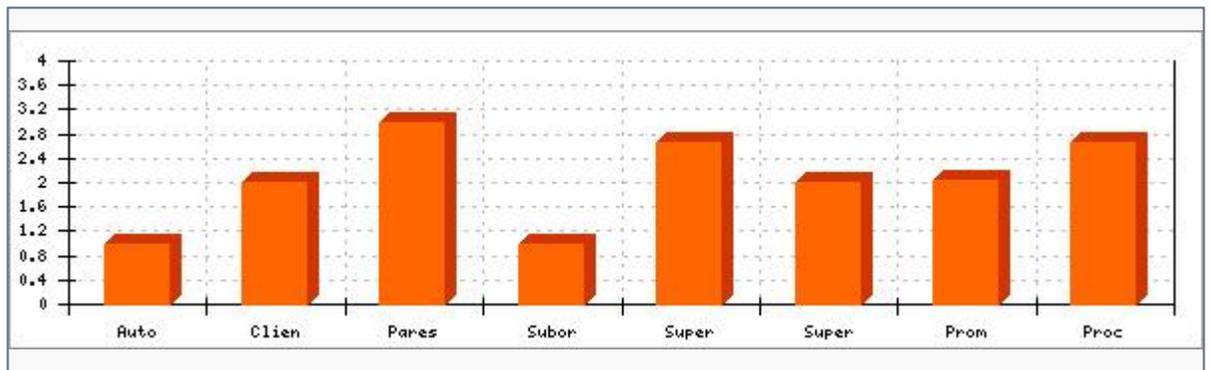
33.- Escucha y pregunta con genuino interés por los demás. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.11



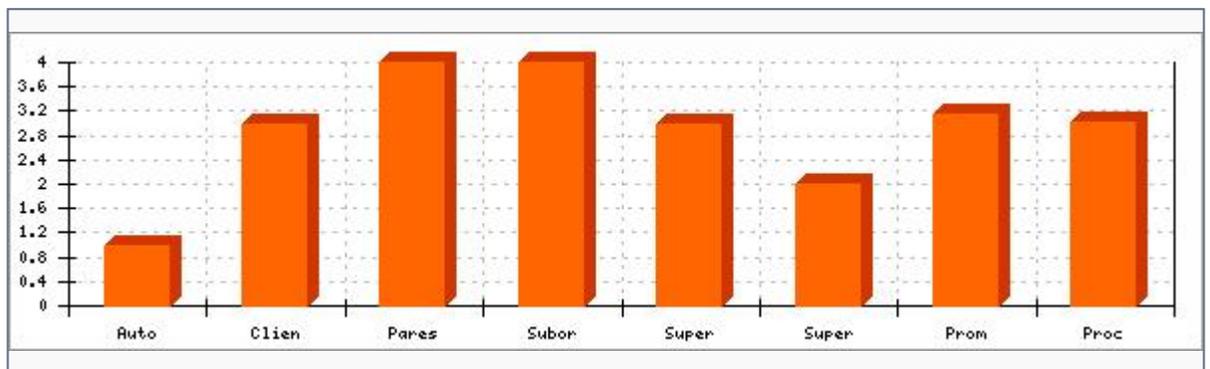
34.- Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos. (2.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	1.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.02
Promedio Proceso	2.67



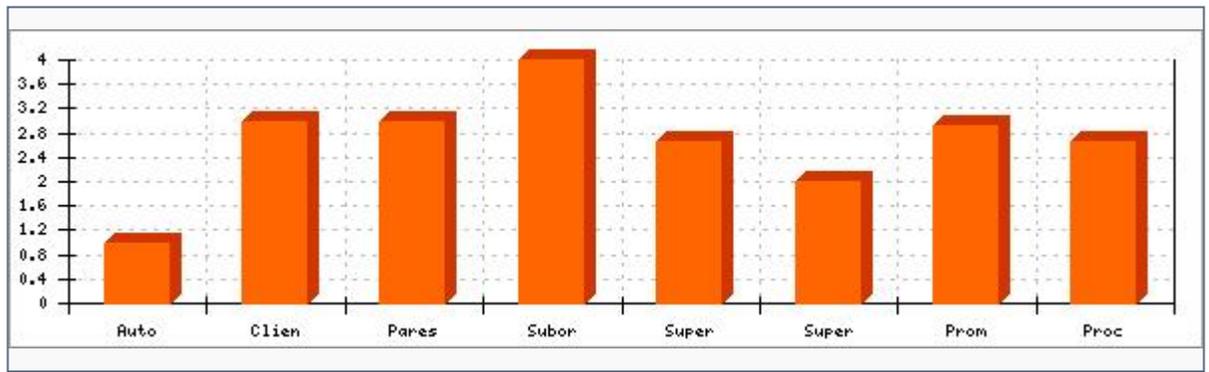
35.- Compromete su ayuda para lograr que su gente logre los objetivos presentes y futuros del negocio. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.03



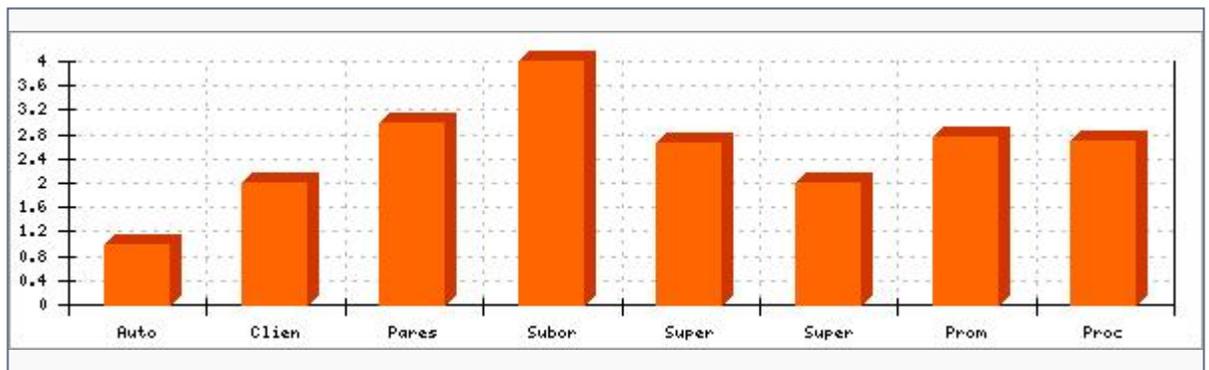
36.- Desarrolla planes en conjunto con su gente. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.67



37.- Pone a su gente en posiciones que les permiten crecer y fortalecer sus destrezas y experiencias. (2.77)

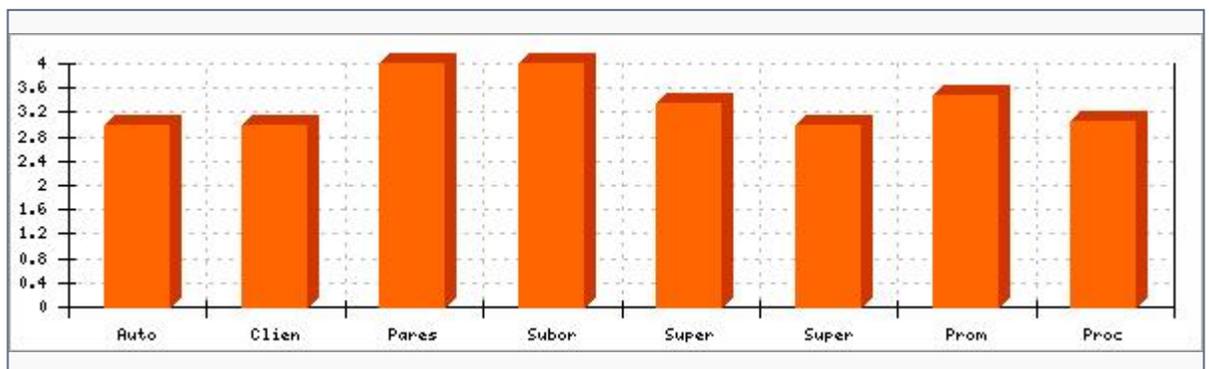
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	2.70



Integridad

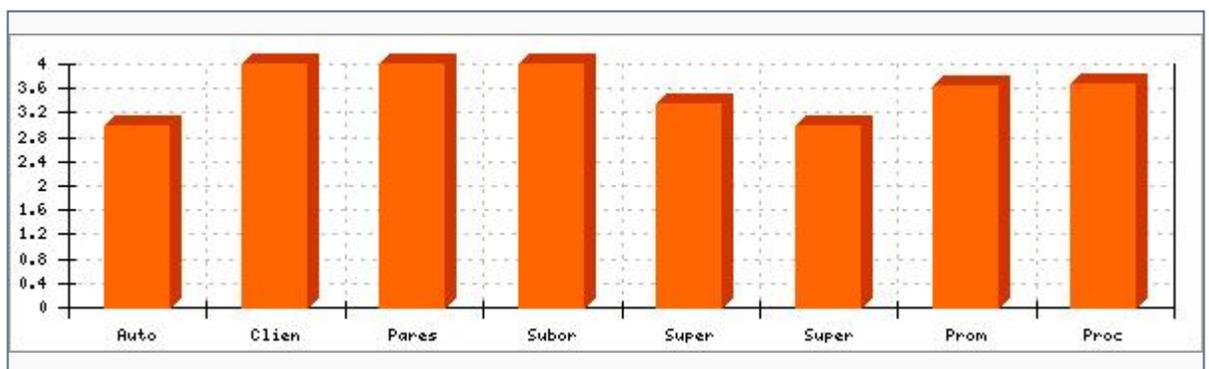
38.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.05



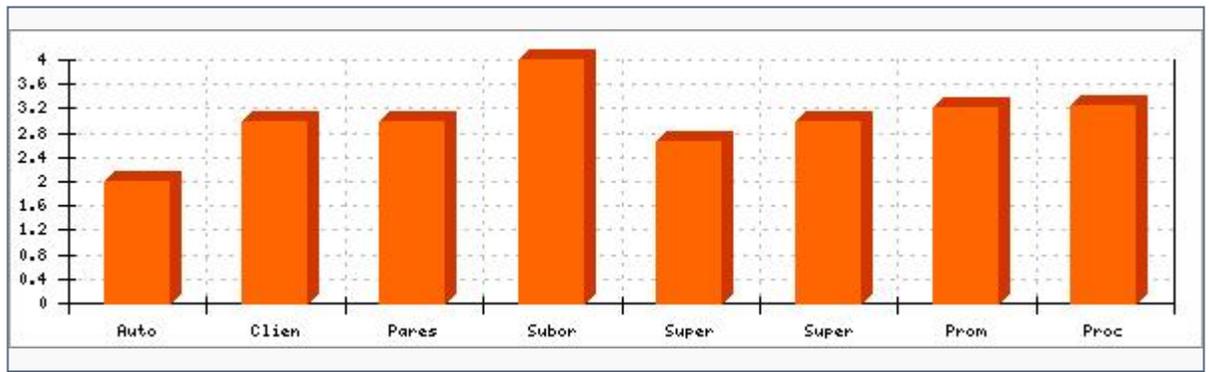
39.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.66



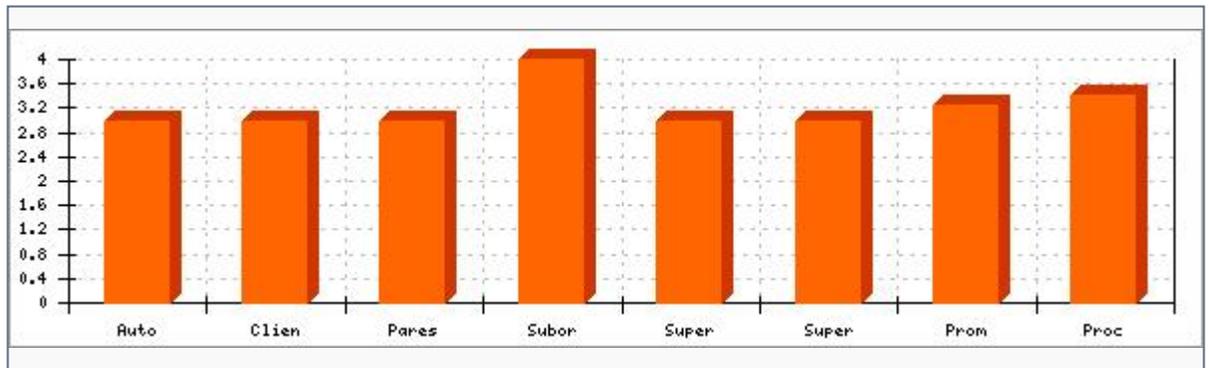
40.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.24



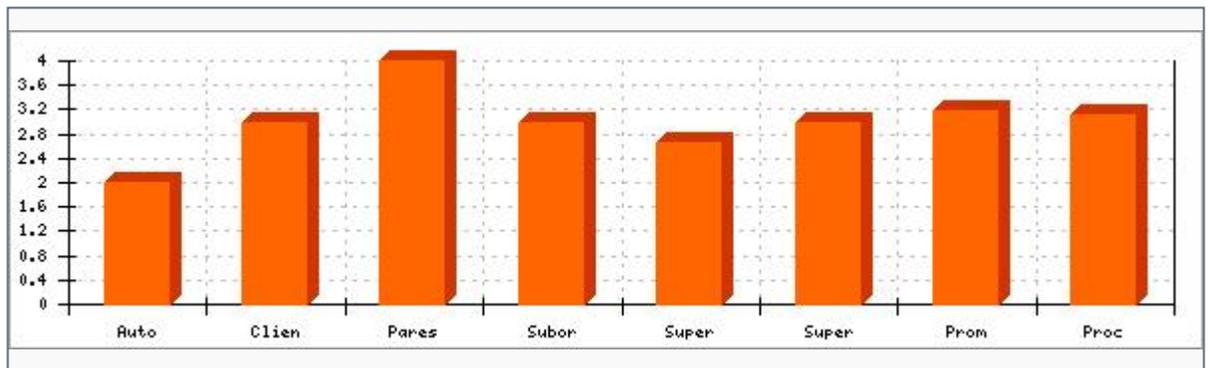
41.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.40



42.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (3.17)

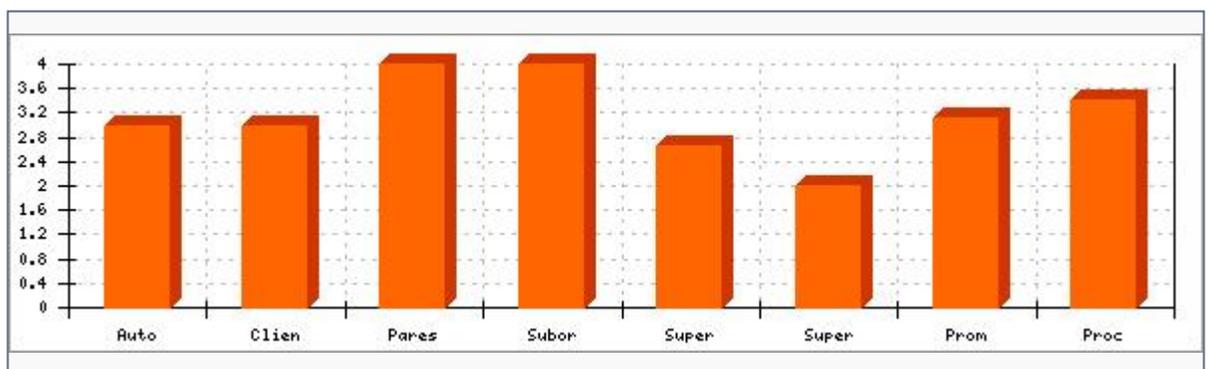
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.11



Liderazgo

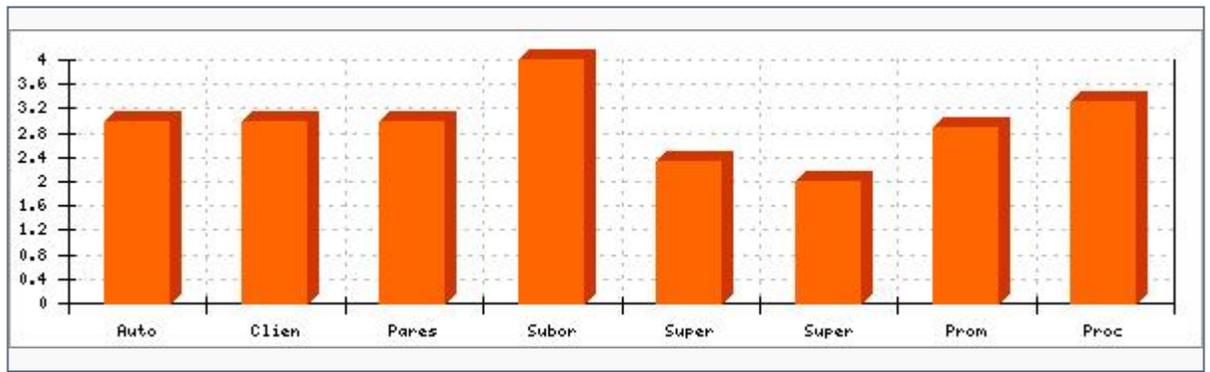
43.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.42



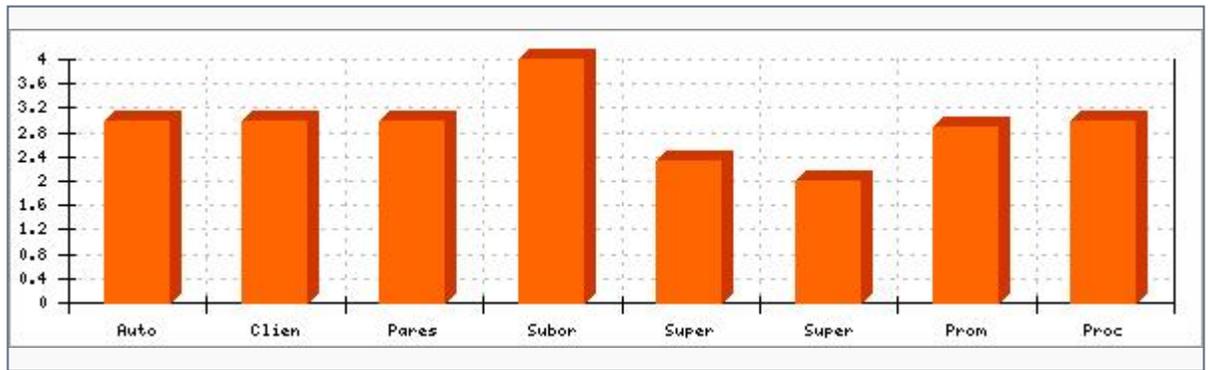
44.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	3.30



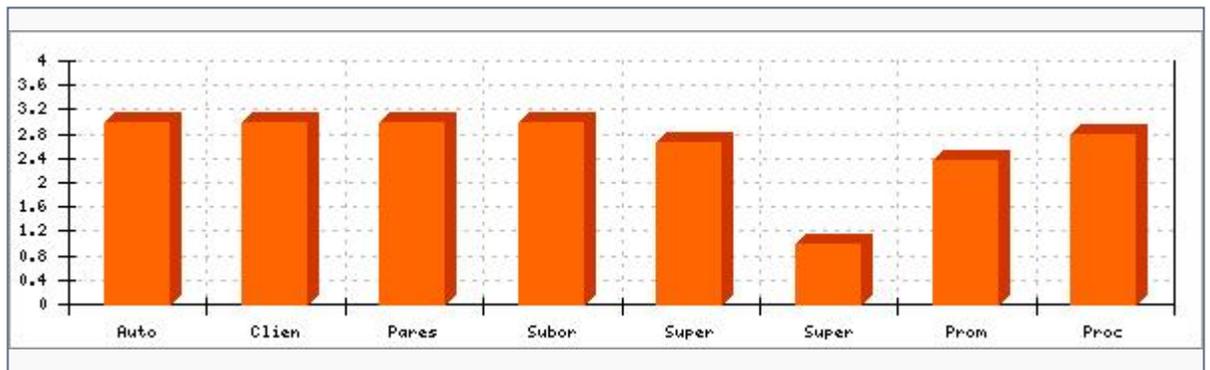
45.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	2.98



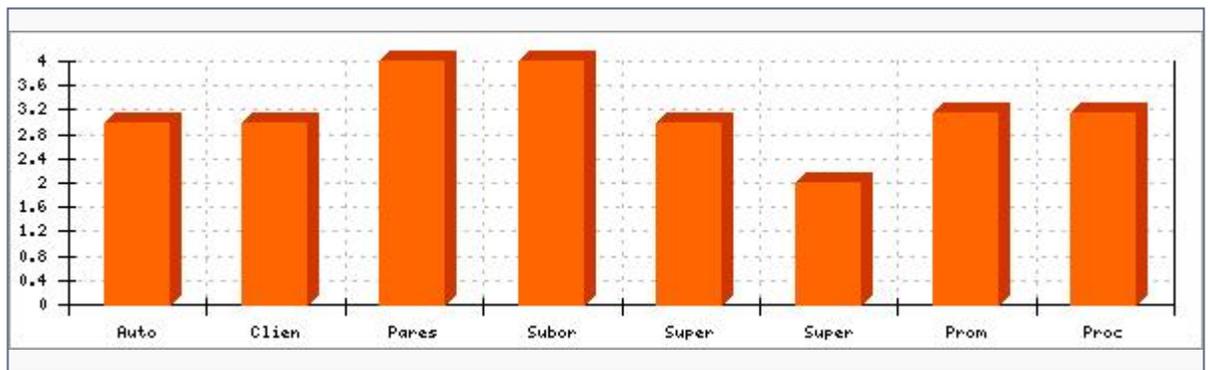
46.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Superior	2.67
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.37
Promedio Proceso	2.80



47.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.15)

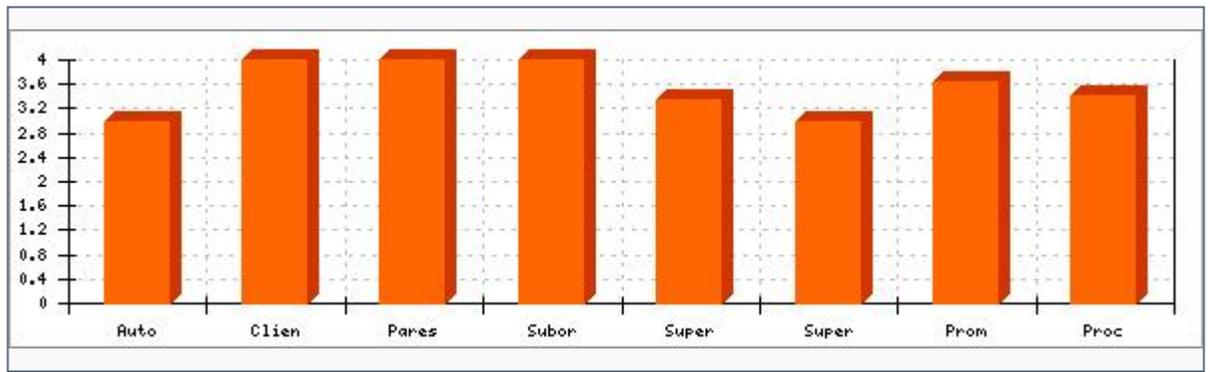
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.14



Comunicación y construcción de relaciones

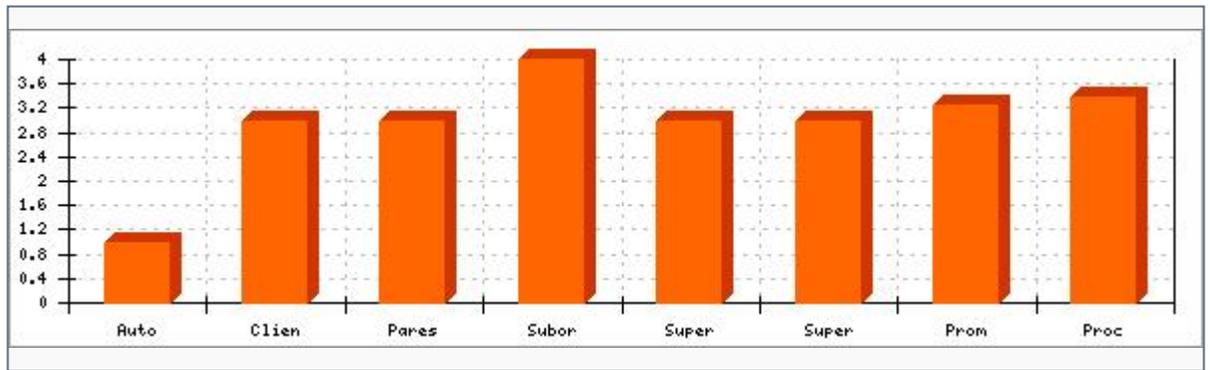
48.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.42



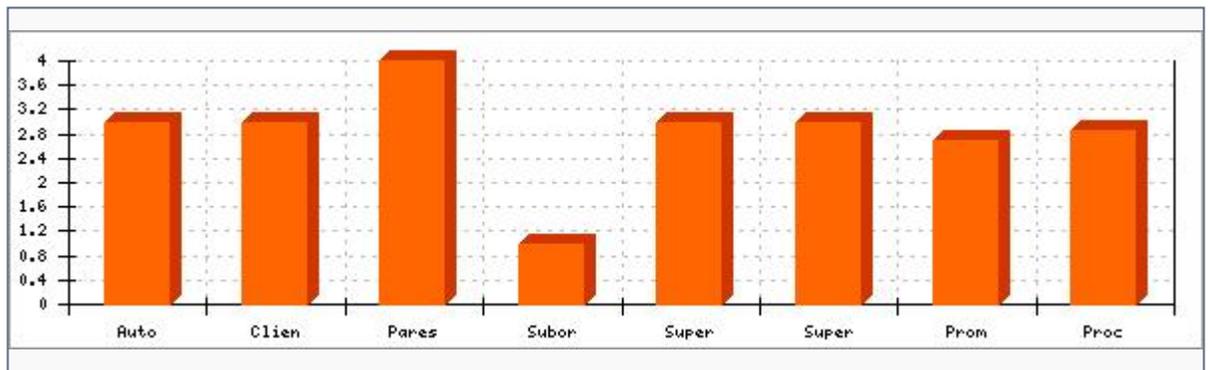
49.- Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.38



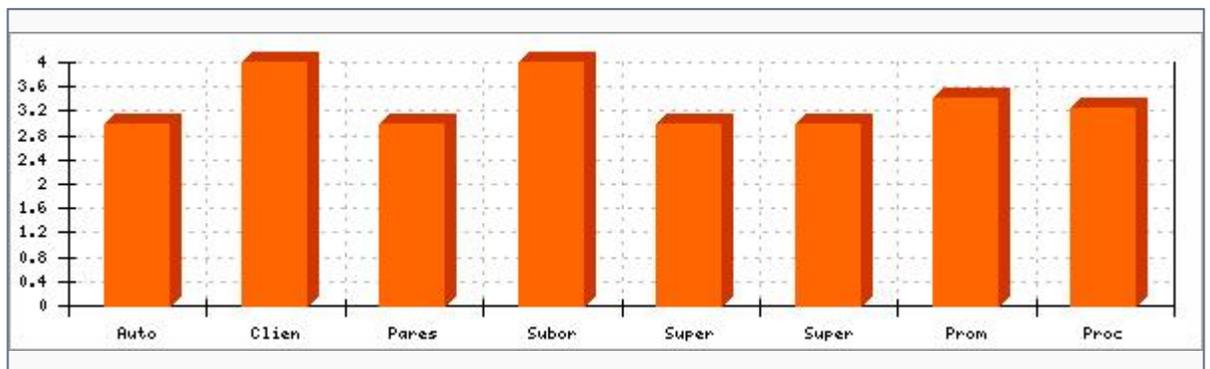
50.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	1.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.86



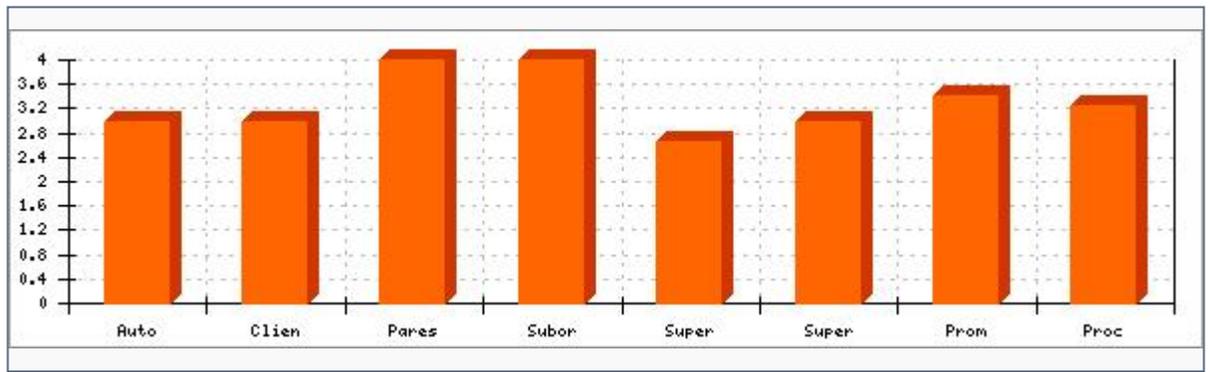
51.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.26



52.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.42)

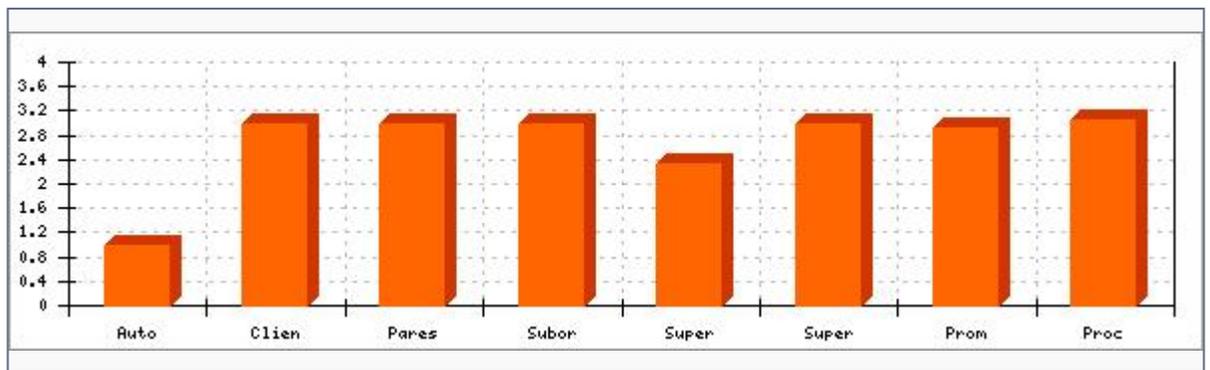
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.24



Gerencia del cambio

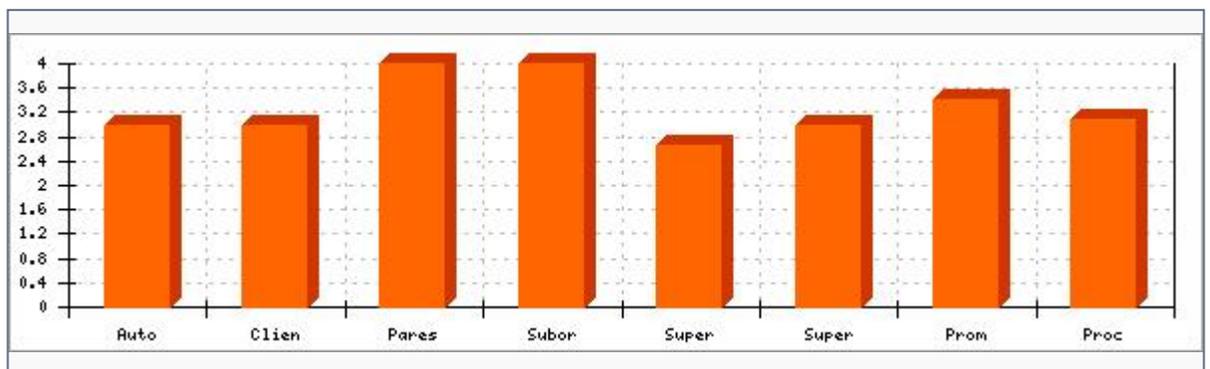
53.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.06



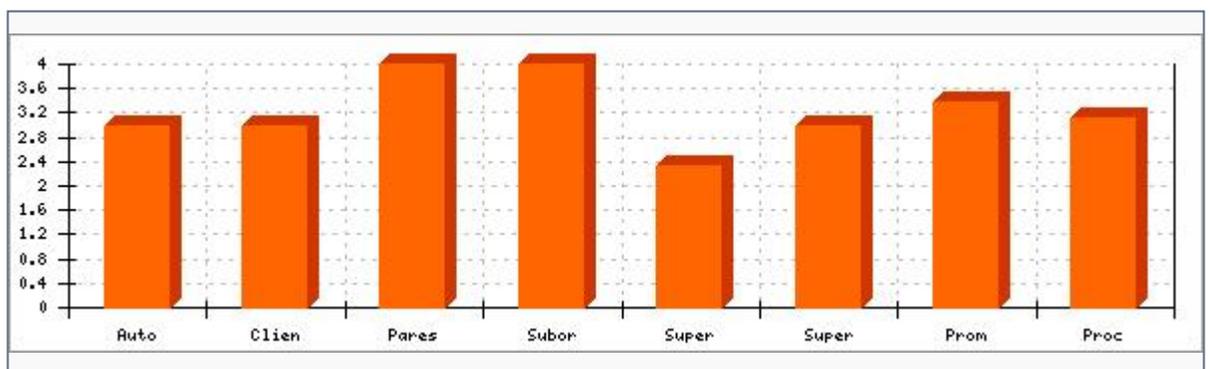
54.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.09



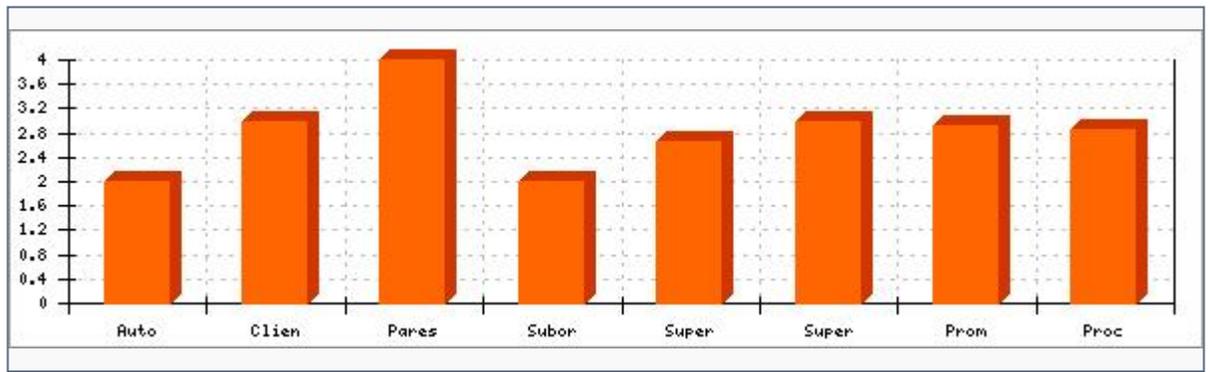
55.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.12



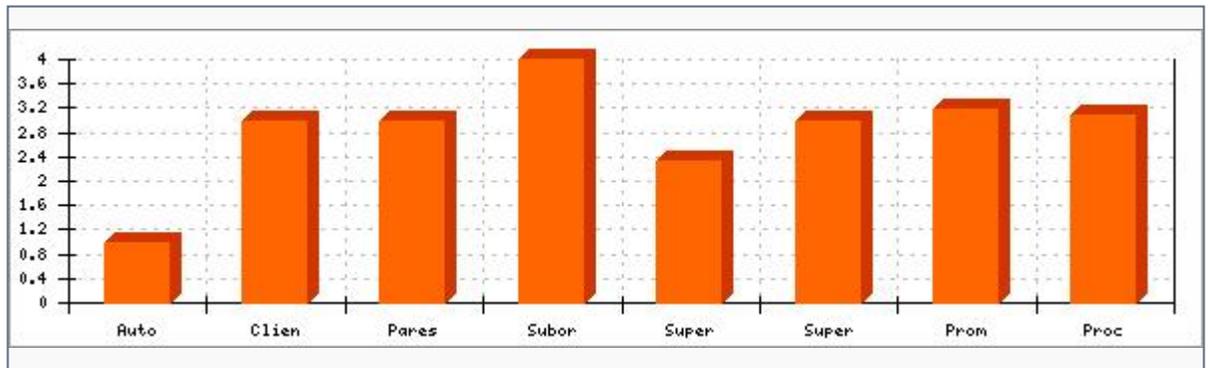
56.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.84



57.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (3.18)

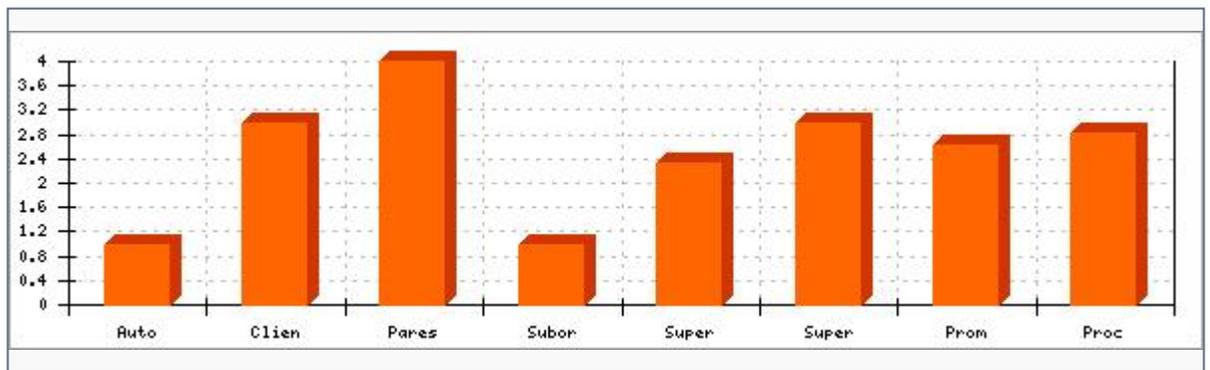
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.08



Construcción de equipos de alto desempeño

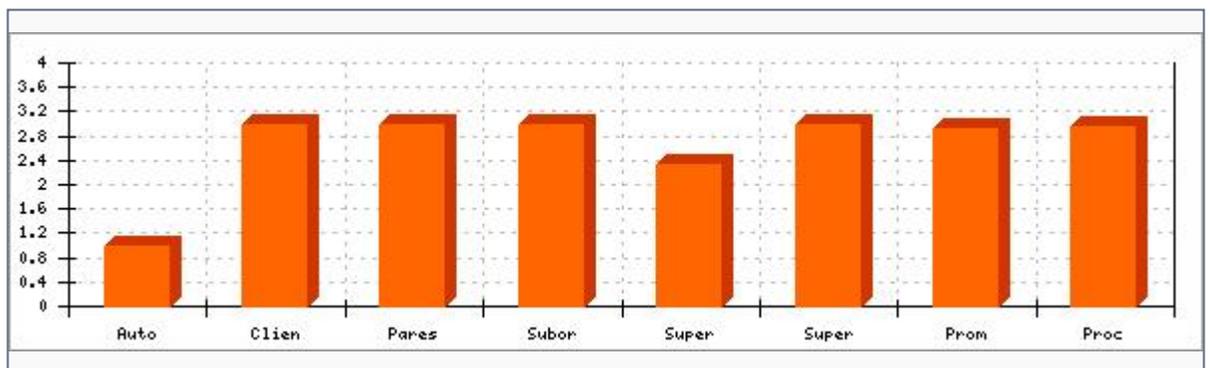
58.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	1.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.81



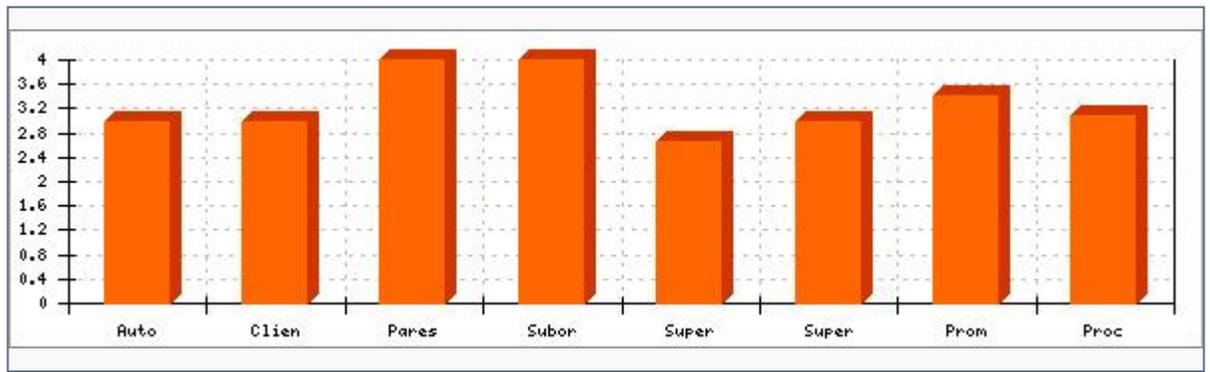
59.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.96



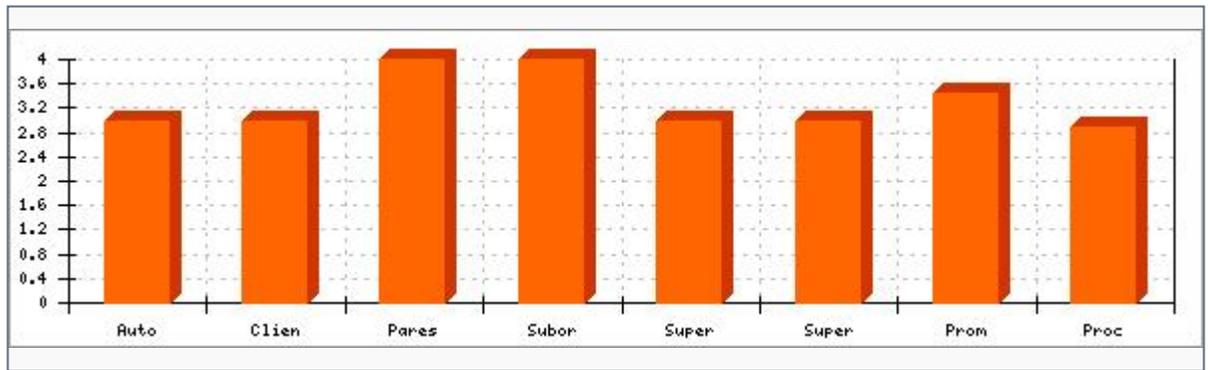
60.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.08



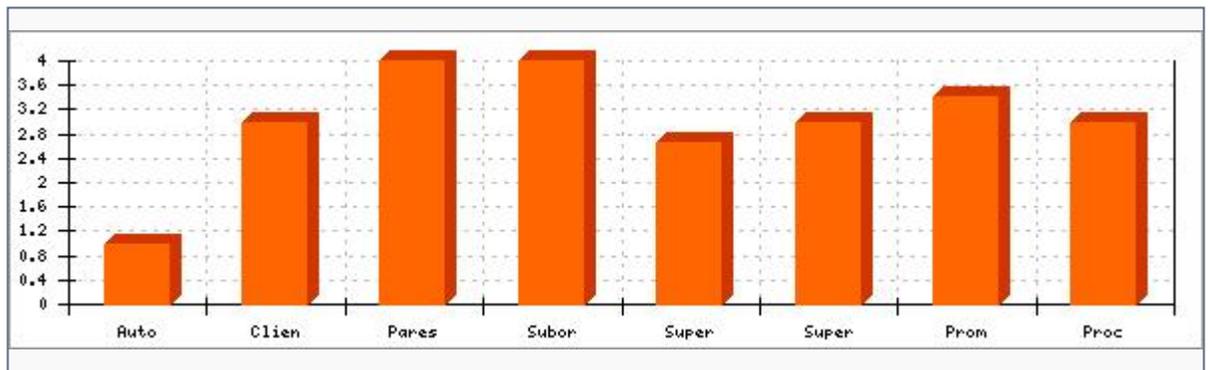
61.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	2.89



62.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (3.42)

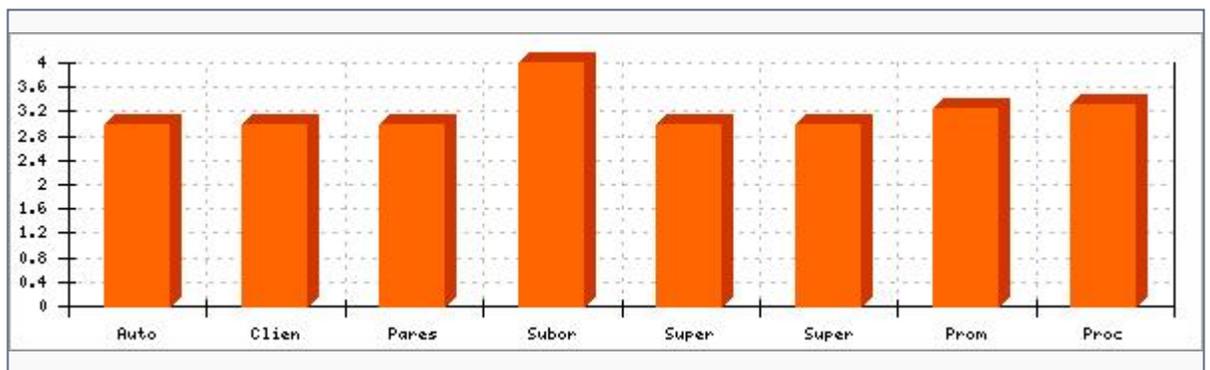
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	2.98



Comprometer al personal para el logro de objetivos

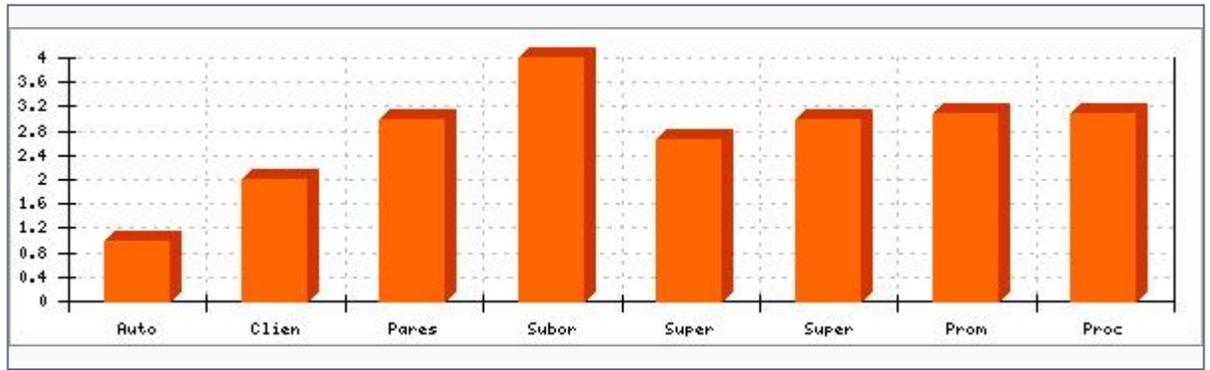
63.- Se compromete de forma personal y persistente a fin de lograr los objetivos del grupo. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.30



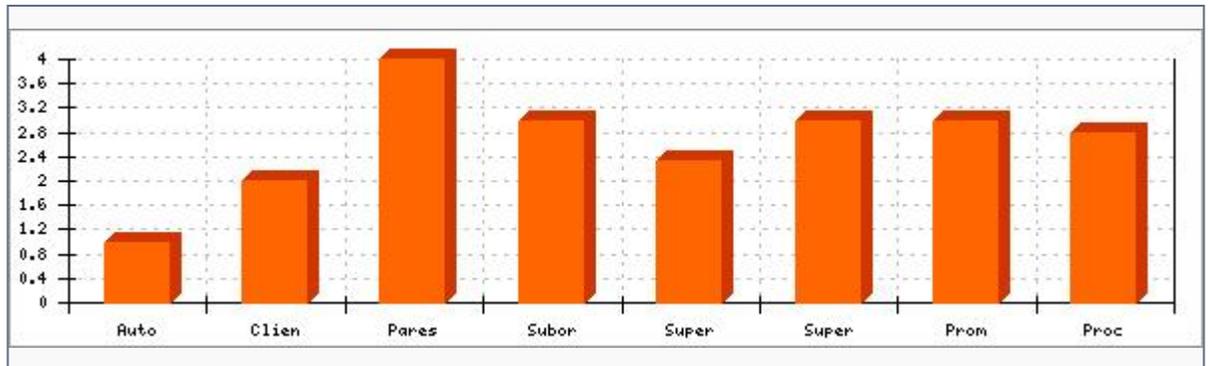
64.- Comunica a su personal la manera cómo el trabajo de cada uno, contribuye a la efectividad del grupo. (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.09



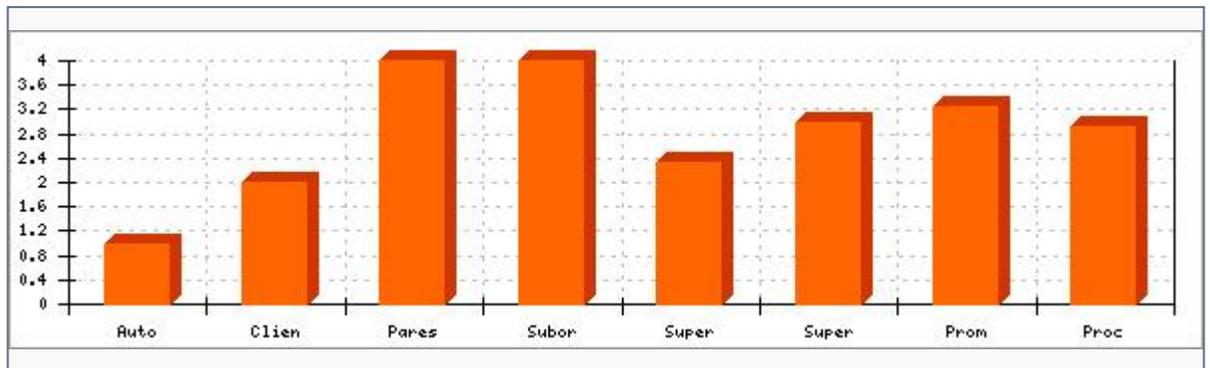
65.- Los miembros de su equipo participan en definir los objetivos más importantes que el equipo debe lograr, así como los plazos para lograrlos. (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.78



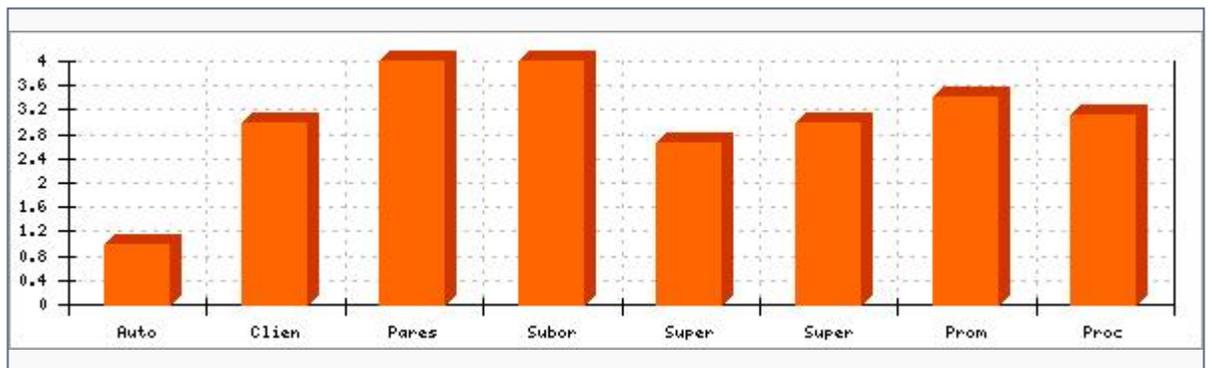
66.- Establece metas y objetivos de forma clara y específica. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	2.92



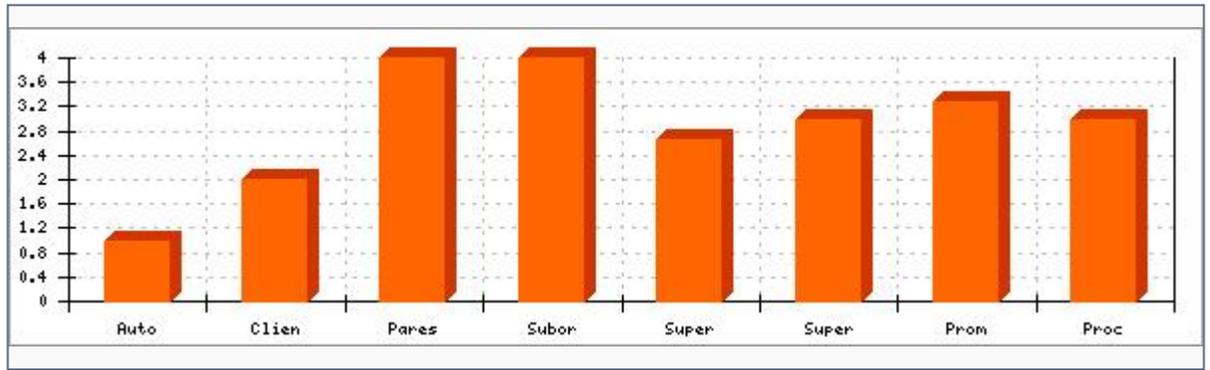
67.- Se asegura que los miembros de su personal, tengan un claro entendimiento de sus obligaciones y responsabilidades. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.10



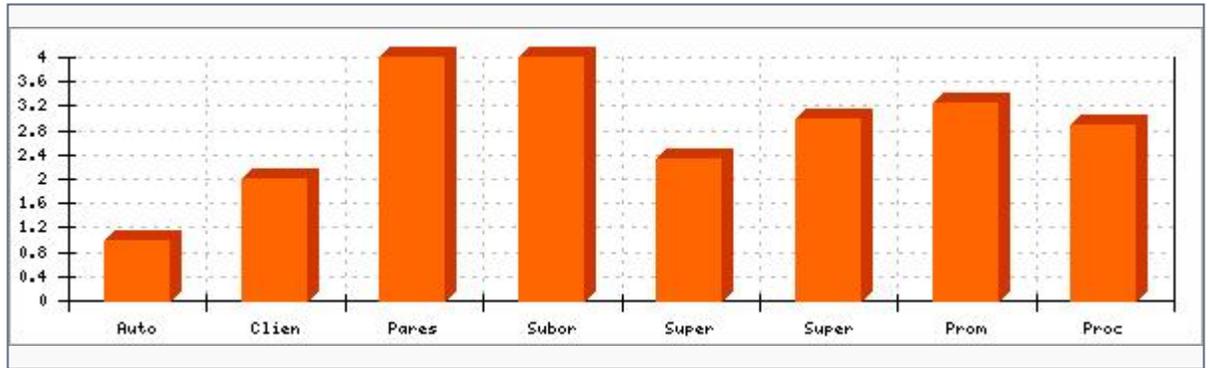
68.- Informa a cada persona lo que se espera de él en su trabajo. (3.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	2.99



69.- Da a los miembros de su personal la oportunidad de influir en la metas del desempeño que se han fijado para su trabajo. (3.23)

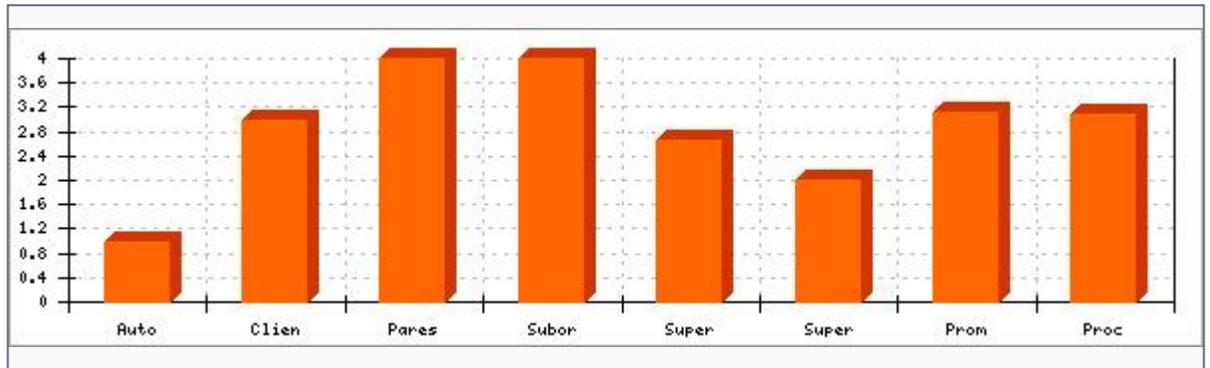
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	2.89



Guiar y orientar al personal

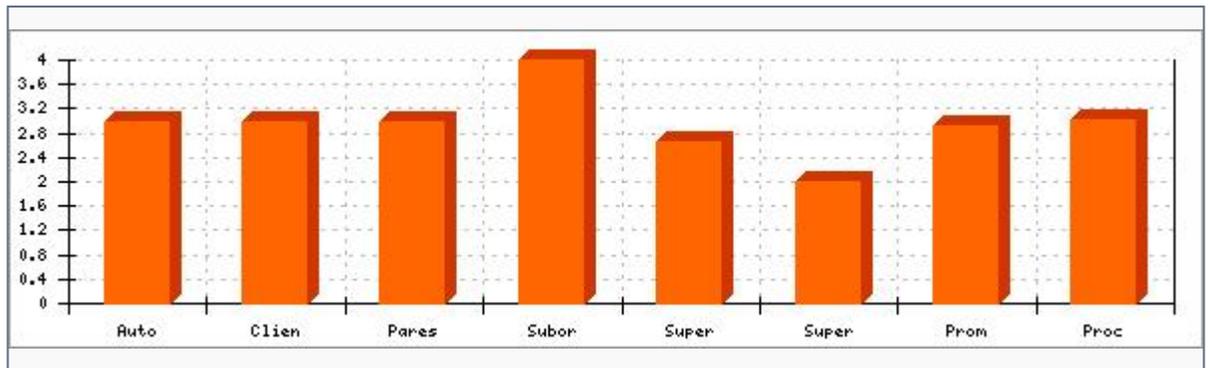
70.- Ayuda, orienta y entrena a los miembros del equipo para que puedan mejorar su desempeño. (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.07



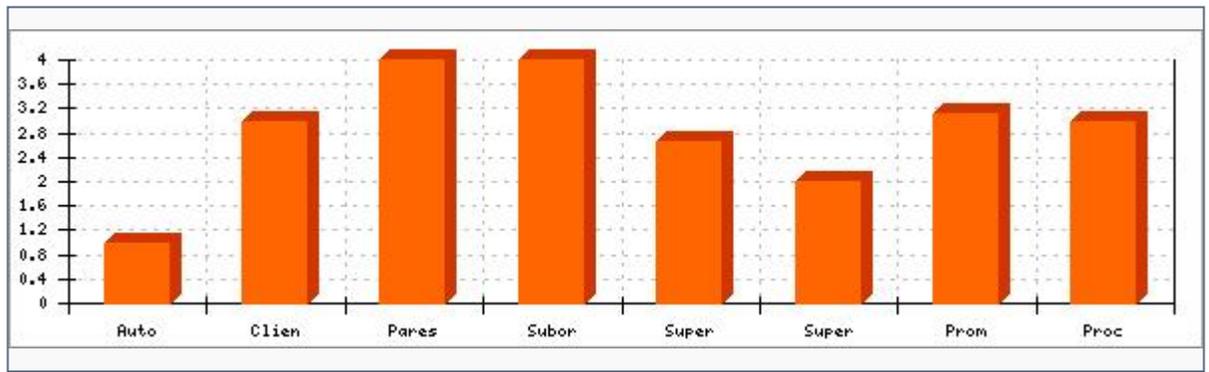
71.- Toma decisiones claras y oportunas. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	3.03



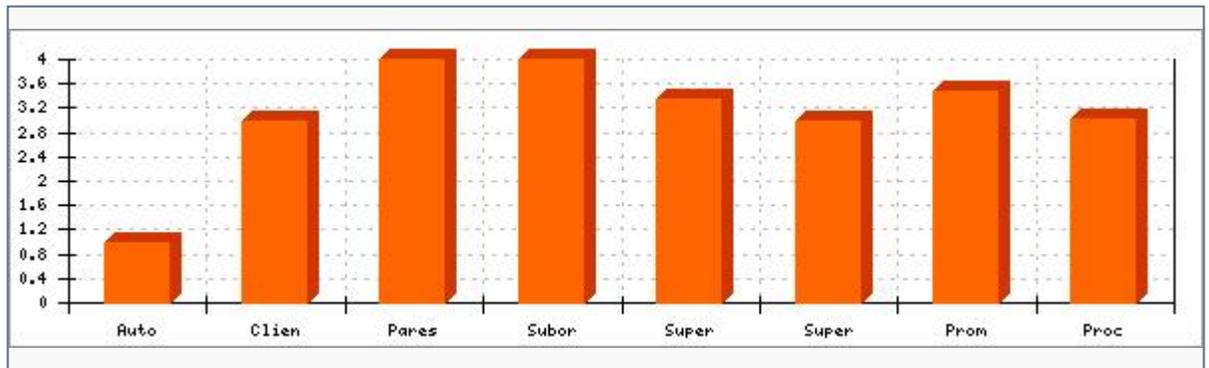
72.- Al asignar responsabilidades, lo hace en base a los conocimientos y habilidades que cada uno tiene, porque las conoce. (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.00



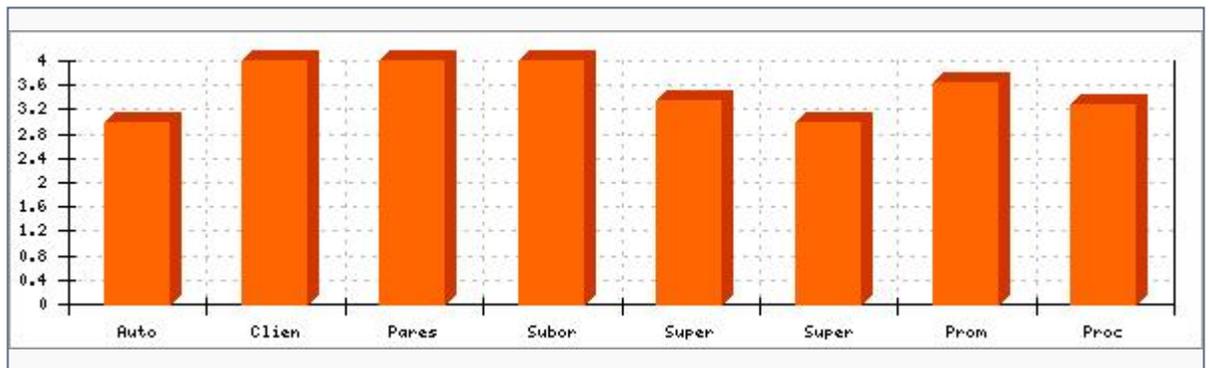
73.- Respalda a los miembros de su equipo cuando cree que ellos tienen la razón. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.02



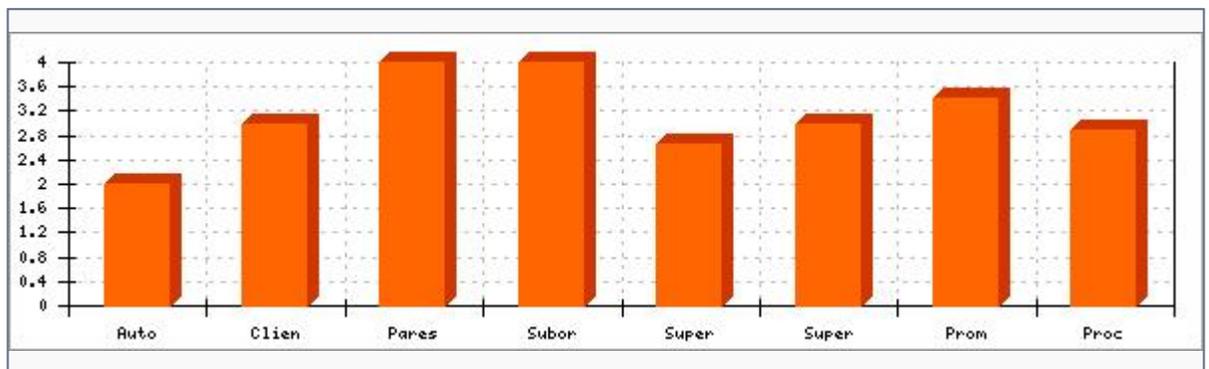
74.- Escucha atentamente. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.27



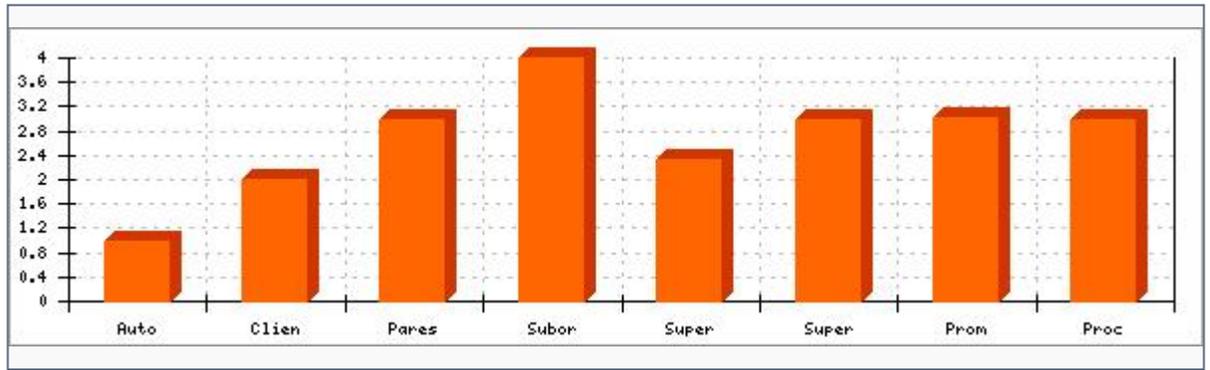
75.- Analiza con los miembros del grupo las causas de los errores y aprenden de los mismos. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	2.90



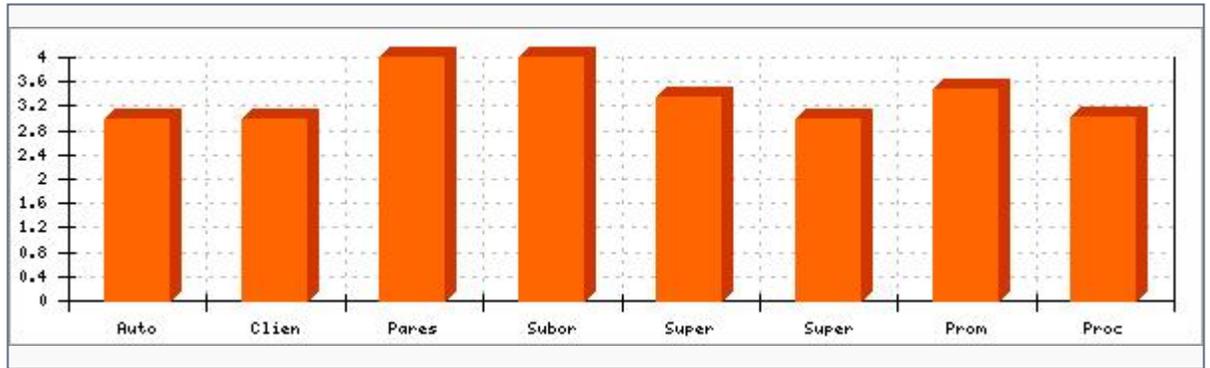
76.- Da oportunidad para que los miembros de su equipo, puedan conocer el trabajo que hacen los demás y permite reemplazarse unos a otros. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.00



77.- Crea con su equipo un ambiente de relaciones abiertas y amistosas. (3.48)

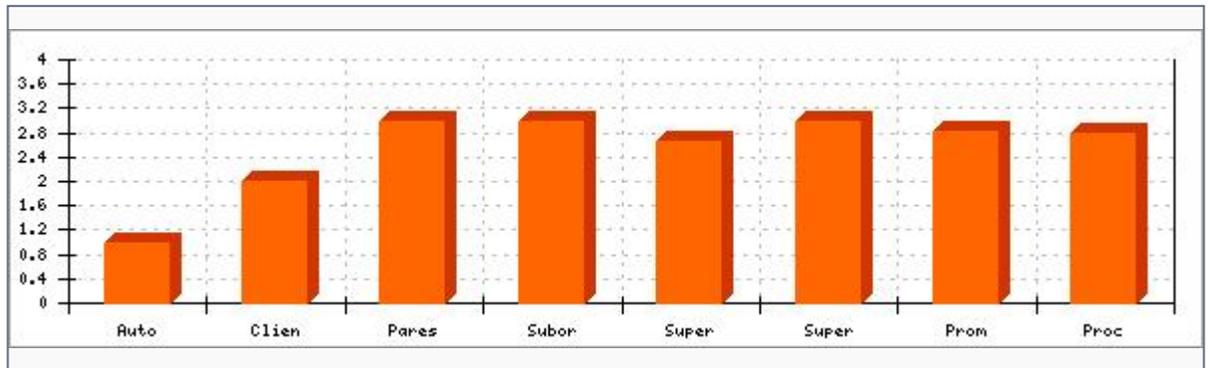
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.03



Dirigir equipos

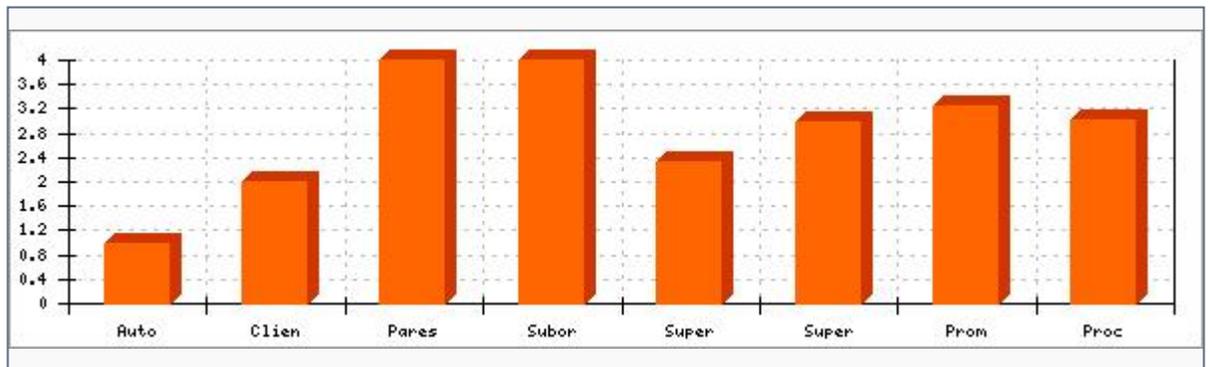
78.- Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas. (2.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	2.80



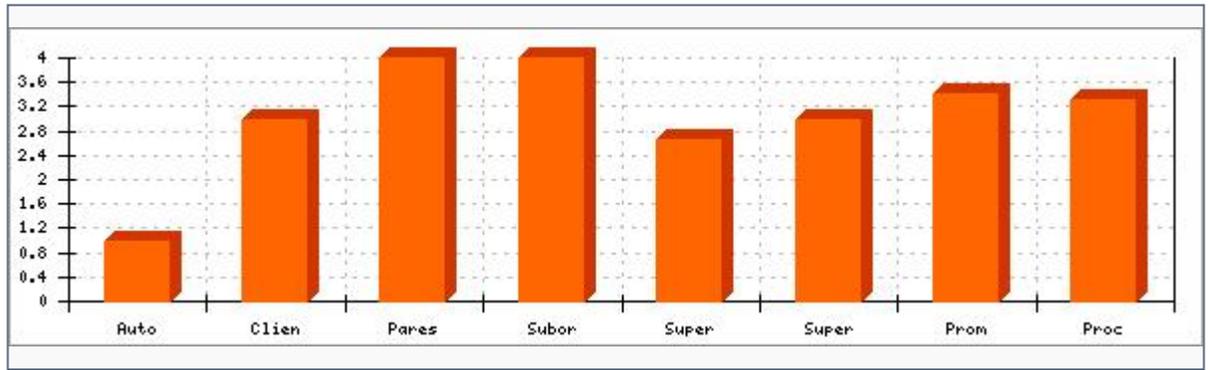
79.- Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.01



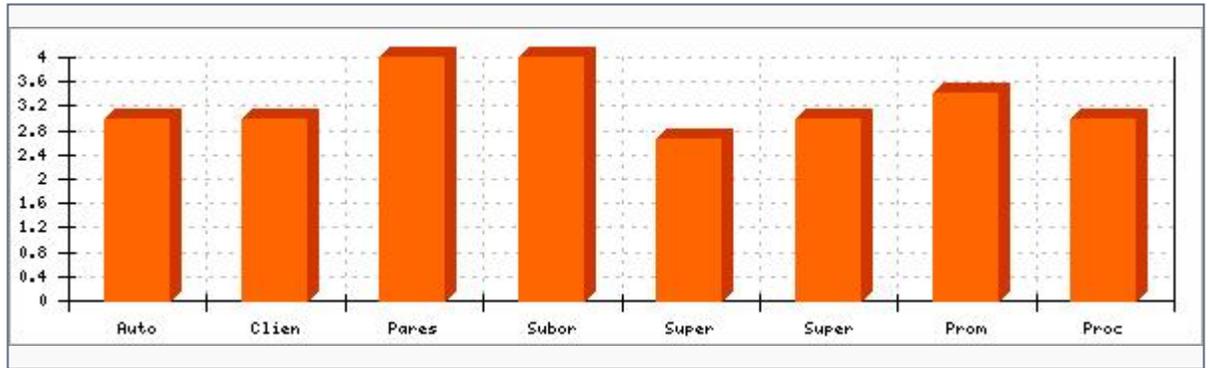
80.- Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.31



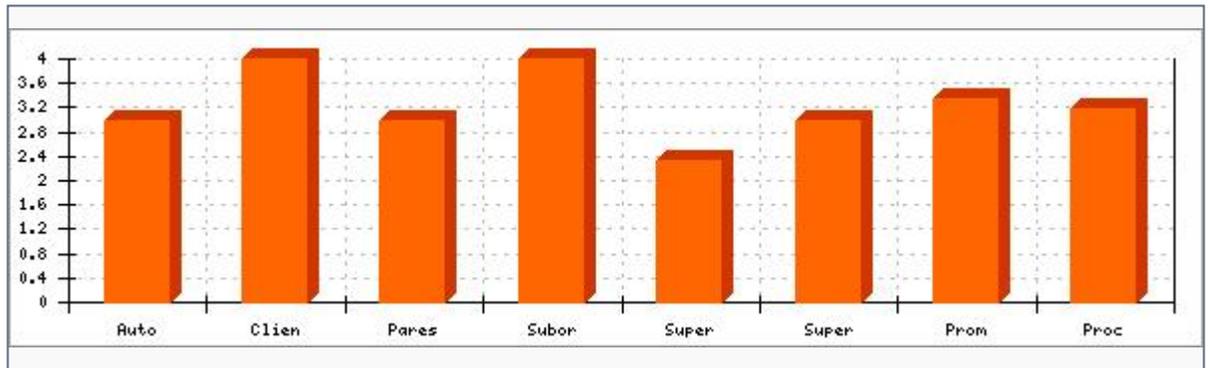
81.- Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	2.99



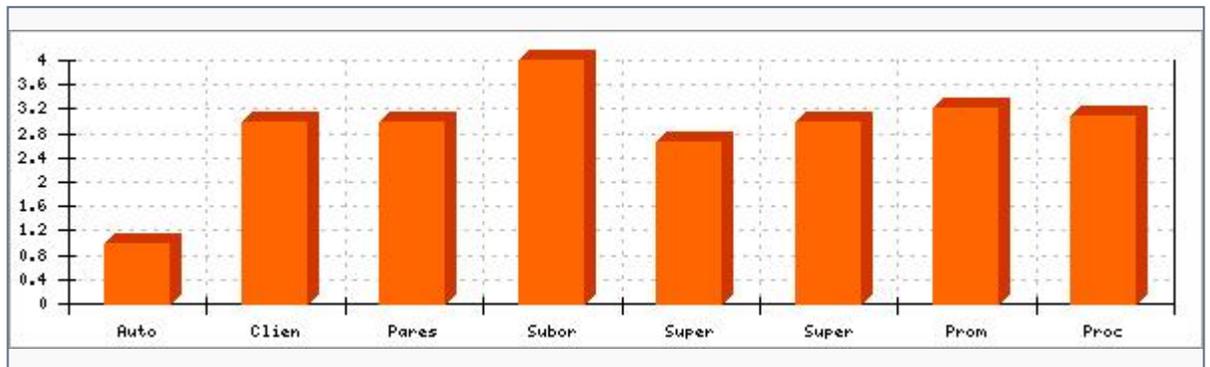
82.- Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.18



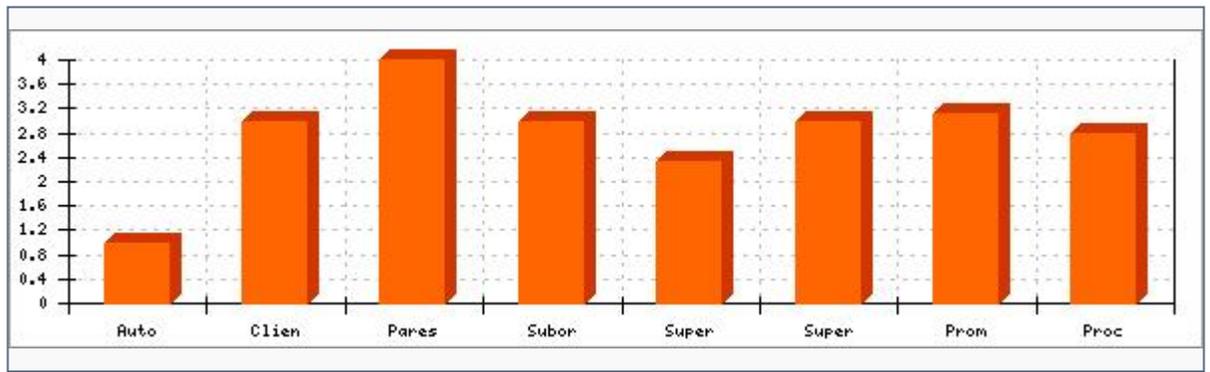
83.- Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.09



84.- Sondea periódicamente la moral del equipo. (3.13)

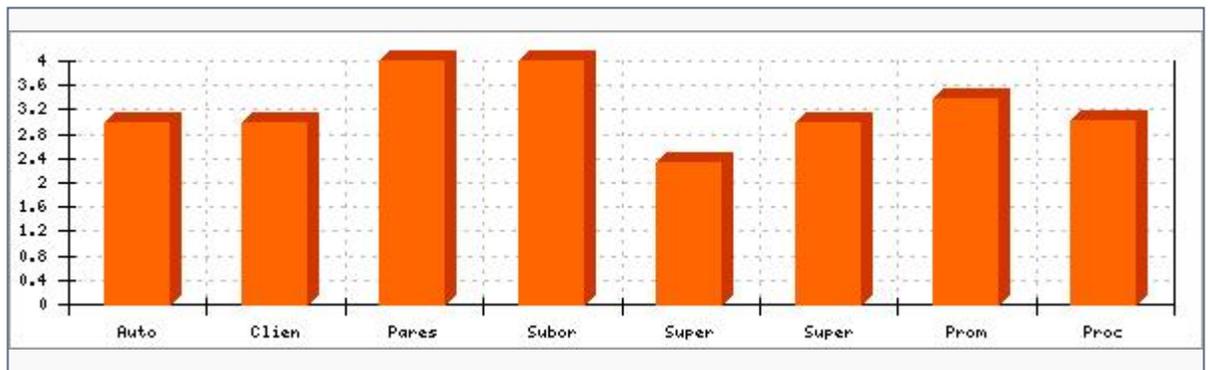
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	2.79



Prácticas diferenciadoras

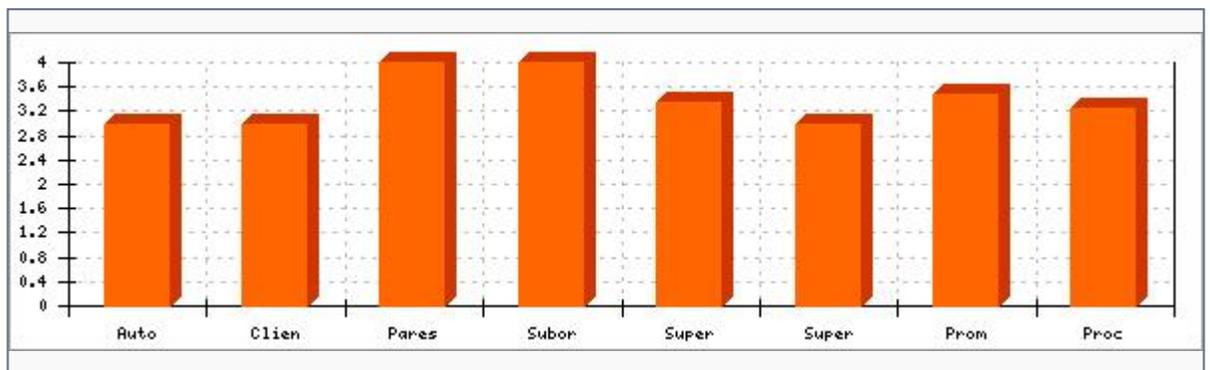
85.- Comunica a cada persona lo que se espera de él en el trabajo. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.02



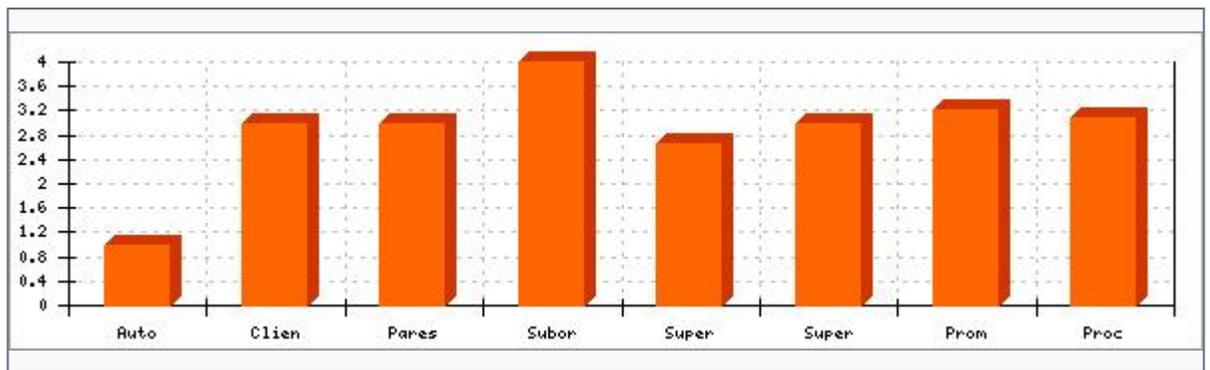
86.- Proporciona a cada persona los materiales necesarios para hacer su trabajo. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.26



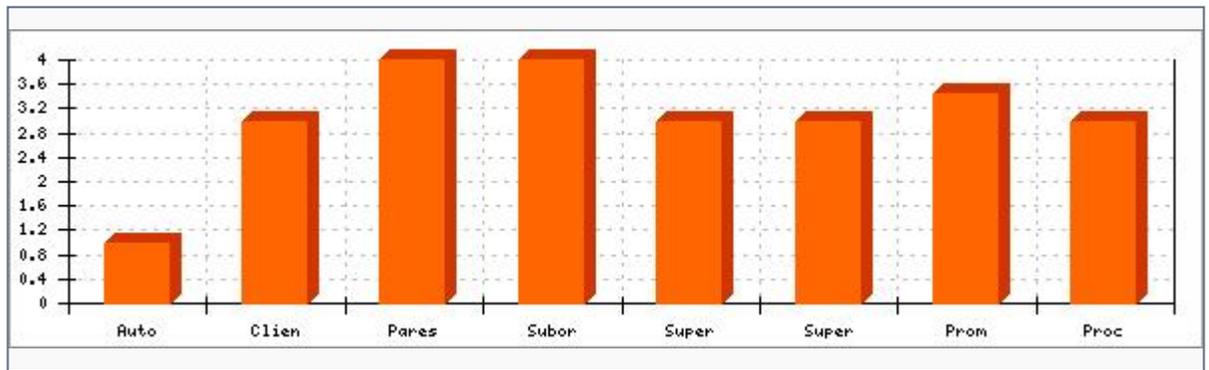
87.- Da oportunidad a cada uno para que pueda hacer cada día, lo que mejor sabe hacer. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.08



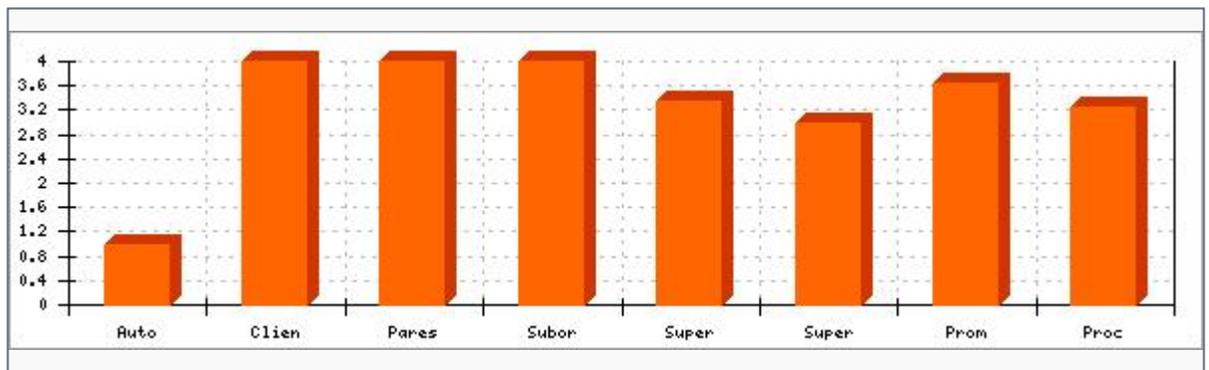
88.- Reconoce y elogia un trabajo bien hecho. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	2.98



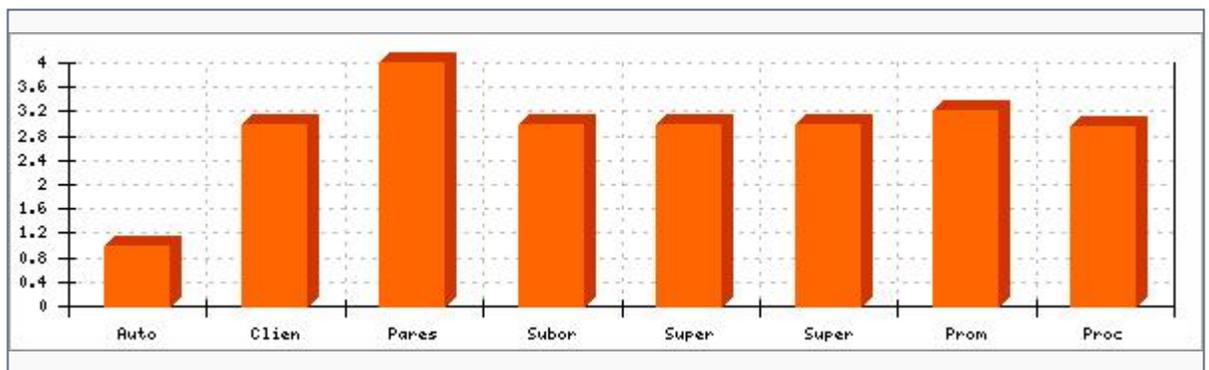
89.- Le interesan, como personas, los miembros de su equipo. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.25



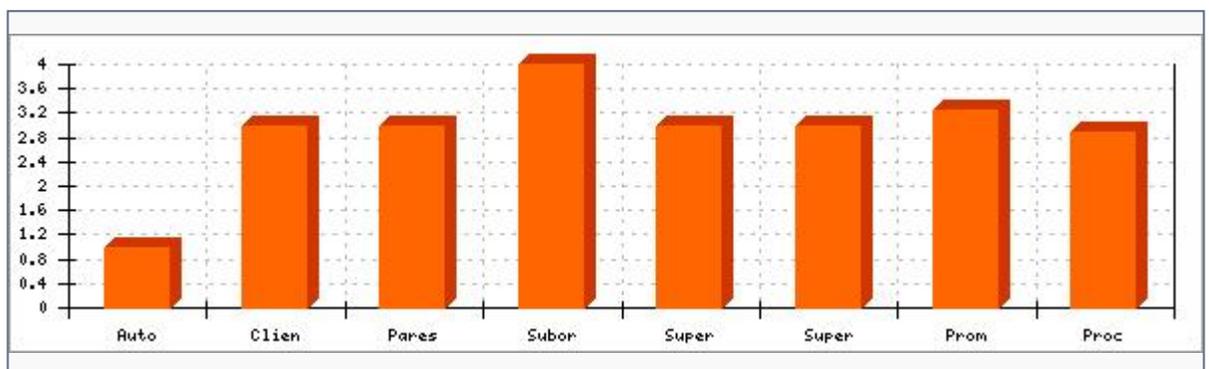
90.- Estimula el desarrollo personal y profesional de cada uno de los miembros de su equipo. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.94



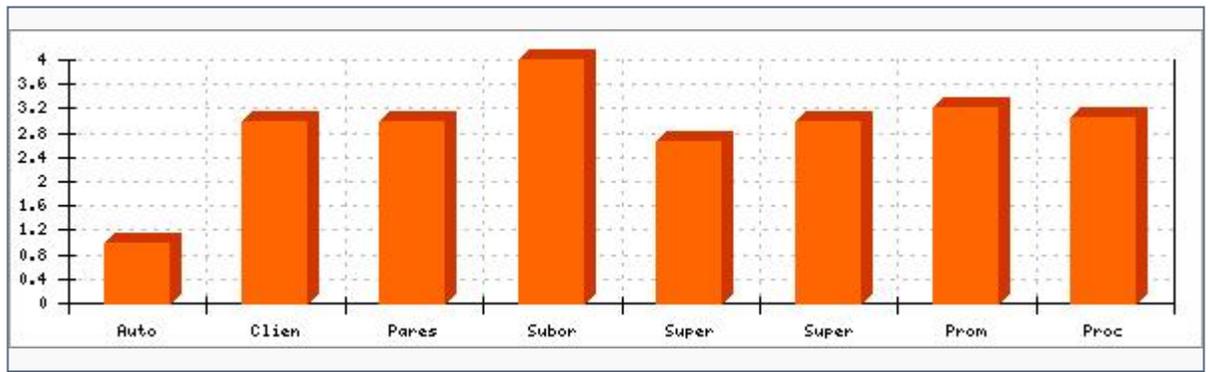
91.- Toma en cuenta las opiniones individuales de los miembros de su equipo. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	2.87



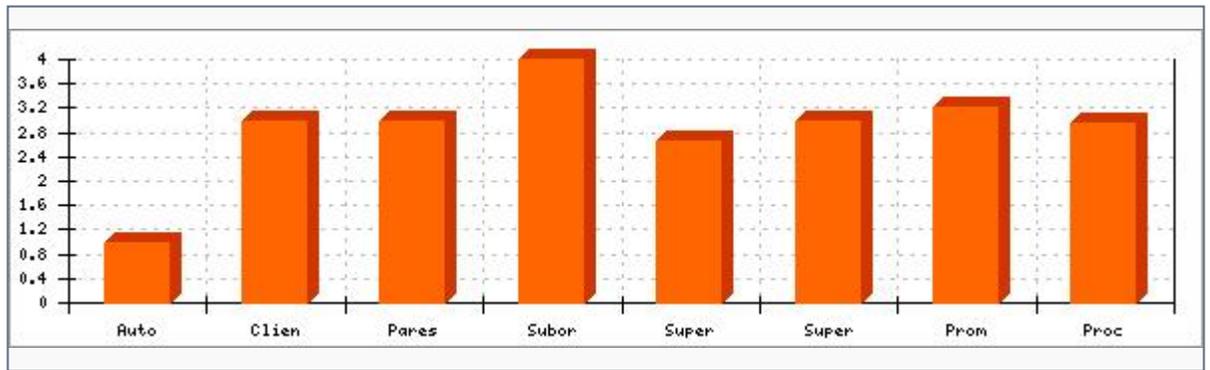
92.- Hace sentir que el trabajo de cada uno es importante para el logro de la misión y propósito del equipo y de la empresa. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.05



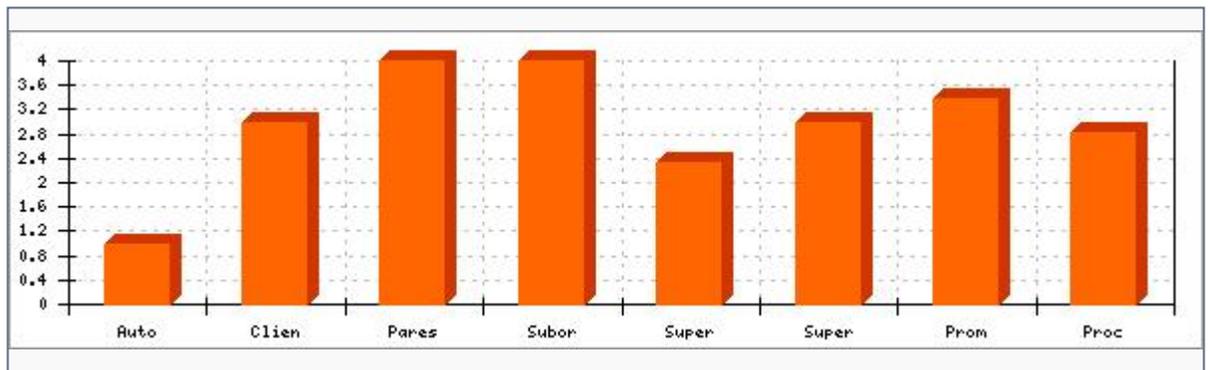
93.- Logra el compromiso de cada uno de los miembros de su equipo para que hagan su trabajo con calidad. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Superior	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	2.96



94.- Habla con su personal del progreso profesional de cada uno y de sus oportunidades para aprender y crecer. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Superior	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	2.82



Búsqueda de Información

Curiosidad y deseo de obtener información amplia y precisa para llegar al fondo de los asuntos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.33	--
Cliente Interno	3.67	1.34
Pares	3.00	0.67
Subordinado	4.00	1.67
Superior	2.78	0.45
Supervisor	2.00	-0.33

Compromiso con la Organización

Voluntad de orientar su actuación de acuerdo con los principios, prioridades y objetivos de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.00	0.00
Pares	3.33	0.33
Subordinado	4.00	1.00
Superior	3.33	0.33
Supervisor	3.00	0.00

Confianza en sí mismo(a)

Convencimiento de su propia capacidad y posibilidades, especialmente en situaciones difíciles que suponen un reto.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.00	0.00
Pares	3.25	0.25
Subordinado	3.50	0.50
Superior	2.83	-0.17
Supervisor	2.50	-0.50

Flexibilidad y Adaptación al cambio

Capacidad para adaptarse con facilidad a los cambios, entender las posiciones de los demás, y modificar la suya propia cuando aparecen nuevas evidencias o datos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.33	--
Cliente Interno	3.00	0.67
Pares	4.00	1.67
Subordinado	3.67	1.34
Superior	3.00	0.67
Supervisor	3.00	0.67

Pensamiento Analítico

Capacidad de comprender las situaciones y resolver los problemas a base de separar sus partes constituyentes y reflexionar sobre ellas de una forma lógica y sistemática.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.67	--
Cliente Interno	2.33	0.66
Pares	2.67	1.00
Subordinado	4.00	2.33
Superior	2.44	0.77
Supervisor	2.00	0.33

Sentido de Urgencia.

El impulso a lograr que las cosas se realicen dentro de los tiempos adecuados. Es la búsqueda de la culminación y del logro de los objetivos y metas planteadas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	2.50	-0.50
Pares	3.50	0.50
Subordinado	3.75	0.75
Superior	2.83	-0.17
Supervisor	2.00	-1.00

Desarrollo de otros

Los líderes efectivos tienen grandes destrezas como entrenadores y guías en todas las áreas de trabajo. Ayudan a otros a descubrir y potencializar sus talentos y fortalezas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.00	--
Cliente Interno	2.00	0.00
Pares	3.50	1.50
Subordinado	3.50	1.50
Superior	2.50	0.50
Supervisor	3.00	1.00

Trabajo en equipo

La capacidad de participar activamente con las demás personas para buscar y trabajar por metas comunes sobre los objetivos individuales.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.83	--
Cliente Interno	2.50	-0.33
Pares	3.67	0.84
Subordinado	4.00	1.17
Superior	2.56	-0.27
Supervisor	3.00	0.17

Relaciones interpersonales

Detalla la relación con las personas. Su tipo de sociabilidad, amigabilidad y gregarismo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.89	--
Cliente Interno	2.44	0.55
Pares	3.56	1.67
Subordinado	3.56	1.67
Superior	3.00	1.11
Supervisor	2.44	0.55

Integridad

Los líderes efectivos demuestran integridad, ética profesional, valentía, honestidad y dedicación. Estas son las bases para construir prácticas efectivas de liderazgo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.60	--
Cliente Interno	3.20	0.60
Pares	3.60	1.00
Subordinado	3.80	1.20
Superior	3.00	0.40
Supervisor	3.00	0.40

Liderazgo

Los líderes efectivos comparten características comunes en una comunicación única de conocimientos, destrezas, actitudes y valores. Tienen una imagen realista de sí mismos, demuestran orientación al logro y toman riesgos medidos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.00	0.00
Pares	3.40	0.40
Subordinado	3.80	0.80
Superior	2.60	-0.40
Supervisor	1.80	-1.20

Comunicación y construcción de relaciones

Construye relaciones y se comunica efectivamente para lograr el éxito de la organización, los líderes efectivos consiguen colaboración basada en la confianza se comunican permanentemente, esto les permite destacarse en otras áreas de liderazgo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.60	--
Cliente Interno	3.40	0.80
Pares	3.60	1.00
Subordinado	3.40	0.80
Superior	3.00	0.40
Supervisor	3.00	0.40

Gerencia del cambio

Los líderes efectivos saben que los cambios y la innovación son un imperativo en los negocios. Funcionan como agentes dinámicos de cambio y toman al cambio como una oportunidad para proveer a sus clientes valor agregado a través de nuevos productos y servicios.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.00	--
Cliente Interno	3.00	1.00
Pares	3.60	1.60
Subordinado	3.40	1.40
Superior	2.47	0.47
Supervisor	3.00	1.00

Construcción de equipos de alto desempeño

Los líderes exitosos construyen equipos de alto desempeño. Estos equipos funcionan sobre la base de compartir una misma visión, misión y responsabilidades. Los líderes efectivos también crean un ambiente que valora el trato justo, la cooperación, la confianza.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.80	--
Cliente Interno	3.00	1.20
Pares	3.80	2.00
Subordinado	3.20	1.40
Superior	2.60	0.80
Supervisor	3.00	1.20

Comprometer al personal para el logro de objetivos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.29	--
Cliente Interno	2.29	1.00
Pares	3.71	2.42
Subordinado	3.86	2.57
Superior	2.57	1.28
Supervisor	3.00	1.71

Guiar y orientar al personal

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.88	--
Cliente Interno	3.00	1.12
Pares	3.75	1.87
Subordinado	4.00	2.12
Superior	2.88	1.00
Supervisor	2.63	0.75

Dirigir equipos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.57	--
Cliente Interno	2.86	1.29
Pares	3.57	2.00
Subordinado	3.71	2.14
Superior	2.52	0.95
Supervisor	3.00	1.43

Prácticas diferenciadoras

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.40	--
Cliente Interno	3.10	1.70
Pares	3.60	2.20
Subordinado	3.90	2.50
Superior	2.83	1.43
Supervisor	3.00	1.60

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	87.78%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	87.78%
•(Guiar y orientar al personal) Escucha atentamente.	87.78%
•(Prácticas diferenciadoras) Le interesan, como personas, los miembros de su equipo.	87.78%
•(Relaciones interpersonales) Es cuidadoso y respetuoso en su trato.	82.78%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	82.78%
•(Guiar y orientar al personal) Respalda a los miembros de su equipo cuando cree que ellos tienen la razón.	82.78%
•(Guiar y orientar al personal) Crea con su equipo un ambiente de relaciones abiertas y amistosas.	82.78%
•(Prácticas diferenciadoras) Proporciona a cada persona los materiales necesarios para hacer su trabajo.	82.78%
•(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	82.78%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	81.67%
•(Trabajo en equipo) Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo.	81.67%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	81.67%
•(Prácticas diferenciadoras) Reconoce y elogia un trabajo bien hecho.	81.67%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	81.67%
•(Trabajo en equipo) Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo.	80.56%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	80.56%
•(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	80.56%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados.	80.56%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	80.56%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Se asegura que los miembros de su personal, tengan un claro entendimiento de sus obligaciones y responsabilidades.	80.56%
•(Guiar y orientar al personal) Analiza con los miembros del grupo las causas de los errores y aprenden de los mismos.	80.56%
•(Dirigir equipos) Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo.	80.56%
•(Dirigir equipos) Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas.	80.56%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	80.00%
•(Trabajo en equipo) Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás.	79.44%
•(Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	79.44%
•(Prácticas diferenciadoras) Comunica a cada persona lo que se espera de él en el trabajo.	79.44%
•(Prácticas diferenciadoras) Habla con su personal del progreso profesional de cada uno y de sus oportunidades para aprender y crecer.	79.44%
•(Relaciones interpersonales) Es sensible a las necesidades de los demás. Todos los niveles pueden fácilmente tener la oportunidad de comunicarse con él.	77.78%
•(Dirigir equipos) Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas.	77.78%

•(Relaciones interpersonales) Escucha y pregunta con genuino interés por los demás.	76.67%
•(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	76.11%
•(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	76.11%
•(Desarrollo de otros) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.	75.56%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Informa a cada persona lo que se espera de él en su trabajo.	75.56%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	75.00%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	75.00%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Se compromete de forma personal y persistente a fin de lograr los objetivos del grupo.	75.00%
•(Prácticas diferenciadoras) Toma en cuenta las opiniones individuales de los miembros de su equipo.	75.00%
•(Trabajo en equipo) Alaba públicamente los logros y talentos de los miembros del equipo.	74.44%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Establece metas y objetivos de forma clara y específica.	74.44%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Da a los miembros de su personal la oportunidad de influir en la metas del desempeño que se han fijado para su trabajo.	74.44%
•(Dirigir equipos) Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo.	74.44%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	73.89%
•(Dirigir equipos) Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia.	73.89%
•(Prácticas diferenciadoras) Da oportunidad a cada uno para que pueda hacer cada día, lo que mejor sabe hacer.	73.89%
•(Prácticas diferenciadoras) Hace sentir que el trabajo de cada uno es importante para el logro de la misión y propósito del equipo y de la empresa.	73.89%
•(Prácticas diferenciadoras) Logra el compromiso de cada uno de los miembros de su equipo para que hagan su trabajo con calidad.	73.89%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	73.33%
•(Prácticas diferenciadoras) Estimula el desarrollo personal y profesional de cada uno de los miembros de su equipo.	73.33%
•(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	72.78%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	72.22%
•(Relaciones interpersonales) Compromete su ayuda para lograr que su gente logre los objetivos presentes y futuros del negocio.	71.67%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	71.67%
•(Dirigir equipos) Sondea periódicamente la moral del equipo.	71.11%
•(Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos.	70.56%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	70.56%
•(Guiar y orientar al personal) Ayuda, orienta y entrena a los miembros del equipo para que puedan mejorar su desempeño.	70.56%
•(Guiar y orientar al personal) Al asignar responsabilidades, lo hace en base a los conocimientos y habilidades que cada uno tiene, porque las conoce.	70.56%
•(Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a).	70.56%
•(Relaciones interpersonales) Emplea su tiempo en conocer a su gente en forma personal y como individuos.	69.44%
•(Trabajo en equipo) Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo.	68.89%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Comunica a su personal la manera cómo el trabajo de cada uno, contribuye a la efectividad del grupo.	68.89%
•(Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo.	68.89%
•(Trabajo en equipo) Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo.	67.78%
•(Guiar y orientar al personal) Da oportunidad para que los miembros de su equipo, puedan conocer el trabajo que hacen los demás y permite reemplazarse unos a otros.	67.78%
•(Sentido de Urgencia.) Aprovecha las oportunidades apenas surgen.	66.67%

•(Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo.	66.67%
•(Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos.	66.67%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Los miembros de su equipo participan en definir los objetivos más importantes que el equipo debe lograr, así como los plazos para lograrlos.	66.11%
•(Sentido de Urgencia.) Planifica y actúa rápidamente.	65.00%
•(Relaciones interpersonales) Dice lo que realmente piensa acerca de las cosas importantes, aunque sabe que sus opiniones pueden no ser compartidas por todos.	65.00%
•(Gerencia del cambio) Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio.	64.44%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización.	64.44%
•(Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa.	63.89%
•(Sentido de Urgencia.) Toma decisiones efectivas y oportunas.	63.89%
•(Relaciones interpersonales) Desarrolla planes en conjunto con su gente.	63.89%
•(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	63.89%
•(Guiar y orientar al personal) Toma decisiones claras y oportunas.	63.89%
•(Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	63.89%
•(Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado.	63.33%
•(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	62.78%
•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	62.78%
•(Dirigir equipos) Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas.	60.56%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Relaciones interpersonales) Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos.	33.89%
---	--------



Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO ECUAQUIMICA COSTA (5RL) AGOST EVALUACIÓN



No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

