

Datos Personales

QUIPORT 2016 EVALUACIÓN DESEMPEÑO PARES EVALUACIÓN EVD

No. Identificación :	401017025
Nombres :	ALCIRA
Apellidos :	ENRIQUEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	RRHH Y ADMINISTRACIÓN
Cargo :	JEFE DE TALENTO HUMANO
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

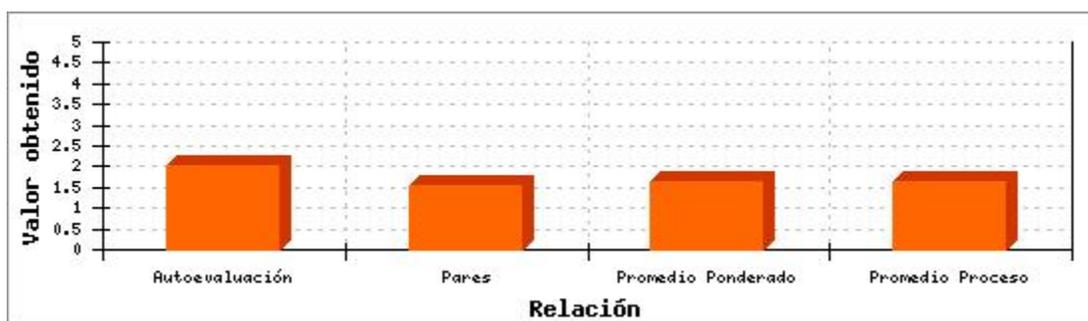
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	80.00%	3	3

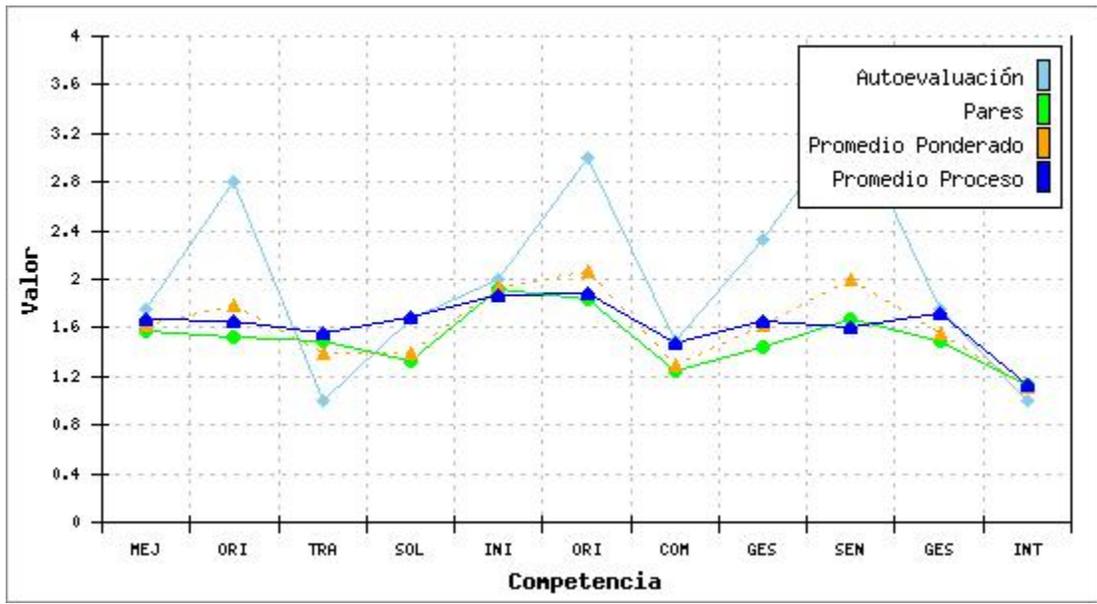
Resumen General

QUIPORT 2016 EVALUACIÓN DESEMPEÑO PARES EVALUACIÓN EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.01
Pares	1.52
Promedio Ponderado	1.62
Promedio Proceso	1.63



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 MEJORA CONTINUA	1.75	1.58	1.62	1.67
2 ORIENTACIÓN A RESULTADOS	2.80	1.53	1.79	1.66
3 TRABAJO EN EQUIPO	1.00	1.50	1.40	1.56
4 SOLUCIÓN DE CONFLICTOS	1.67	1.33	1.40	1.69
5 INICIATIVA	2.00	1.92	1.93	1.87
6 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.00	1.83	2.07	1.88
7 COMUNICACIÓN	1.50	1.25	1.30	1.48
8 GESTIÓN ESTRATÉGICA	2.33	1.44	1.62	1.65
9 SENTIDO DE URGENCIA	3.33	1.67	2.00	1.60
10 GESTIÓN DEL DESEMPEÑO	1.75	1.50	1.55	1.72
11 INTEGRIDAD	1.00	1.13	1.11	1.13

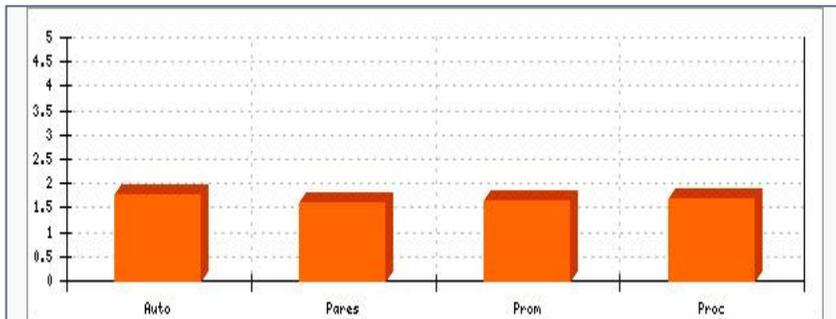


Análisis por Competencia

QUIPORT 2016 EVALUACIÓN DESEMPEÑO PARES EVALUACIÓN EVD

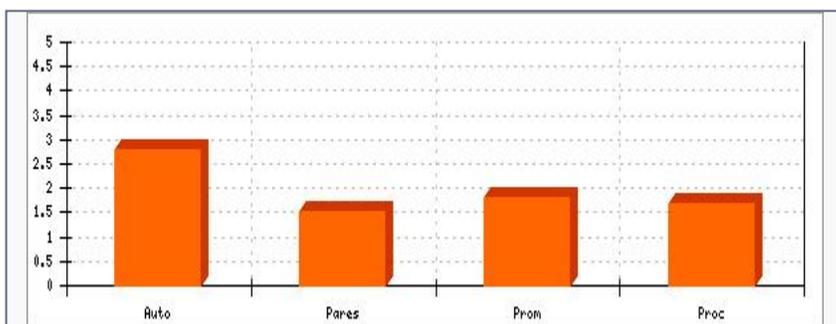
MEJORA CONTINUA (1.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.75
Pares	1.58
Promedio Ponderado	1.62
Promedio Proceso	1.67



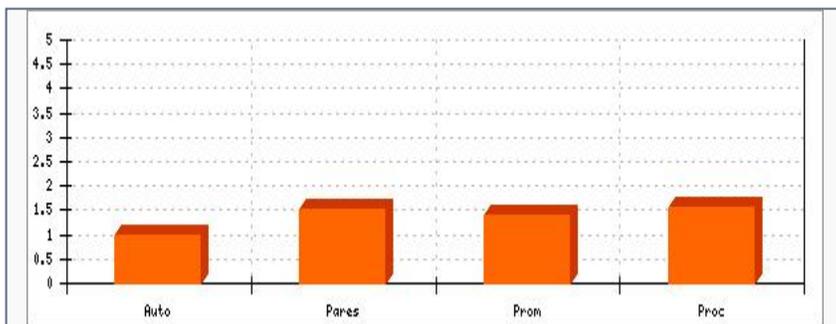
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (1.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	1.53
Promedio Ponderado	1.79
Promedio Proceso	1.66



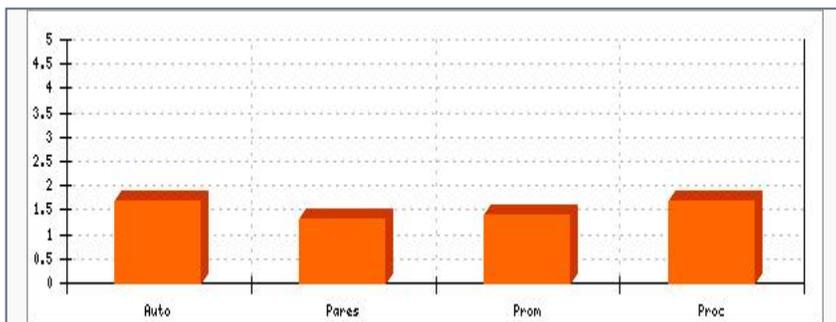
TRABAJO EN EQUIPO (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.56



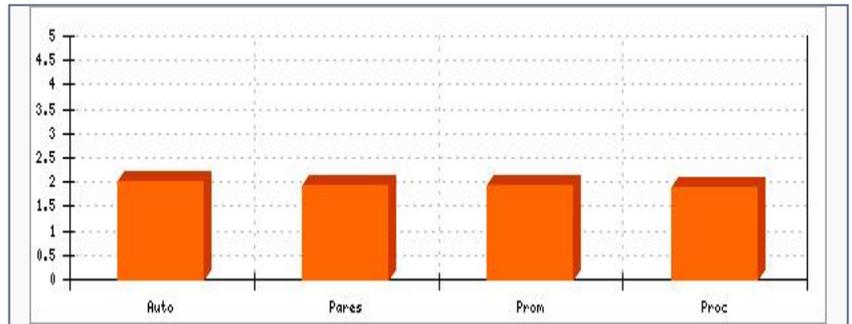
SOLUCIÓN DE CONFLICTOS (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.67
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.69



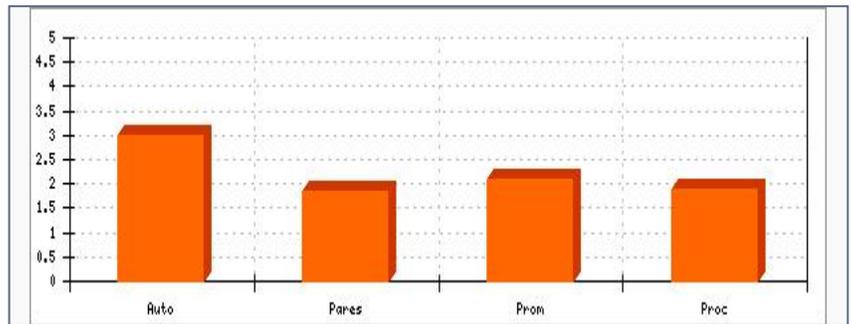
INICIATIVA (1.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	1.92
Promedio Ponderado	1.93
Promedio Proceso	1.87



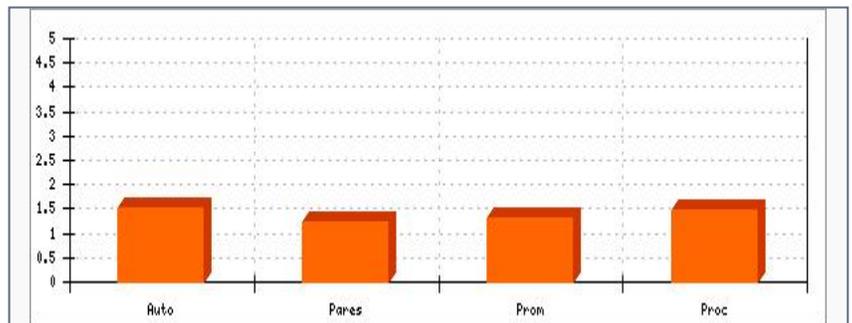
ORIENTACIÓN AL CLIENTE (2.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.83
Promedio Ponderado	2.07
Promedio Proceso	1.88



COMUNICACIÓN (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.50
Pares	1.25
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.48



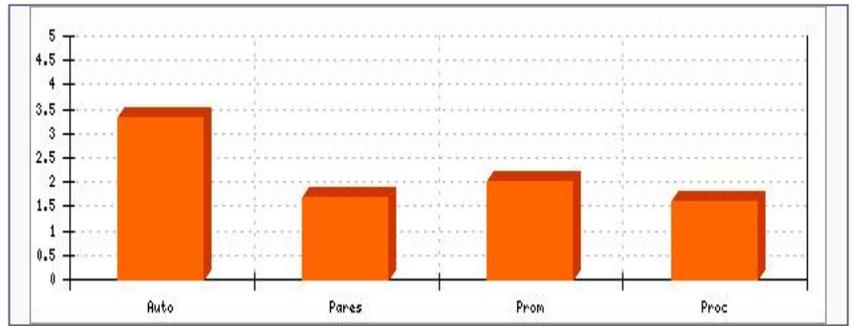
GESTIÓN ESTRATÉGICA (1.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.33
Pares	1.44
Promedio Ponderado	1.62
Promedio Proceso	1.65



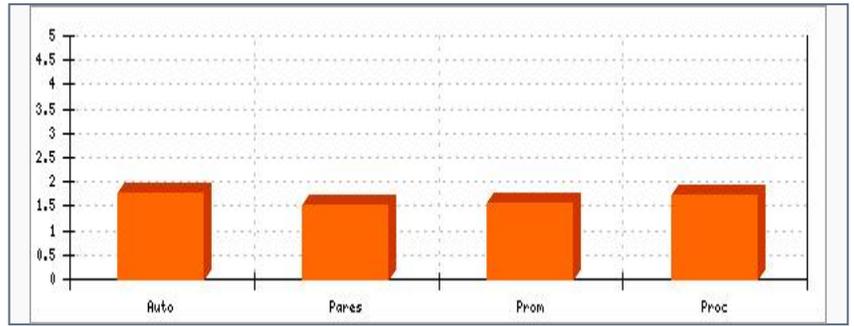
SENTIDO DE URGENCIA (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Pares	1.67
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.60



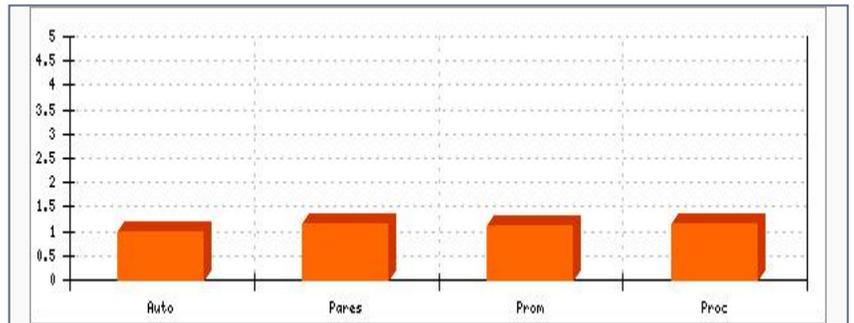
GESTIÓN DEL DESEMPEÑO (1.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.75
Pares	1.50
Promedio Ponderado	1.55
Promedio Proceso	1.72



INTEGRIDAD (1.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.13
Promedio Ponderado	1.11
Promedio Proceso	1.13



Análisis por Pregunta

QUIPORT 2016 EVALUACIÓN DESEMPEÑO PARES EVALUACIÓN EVD

MEJORA CONTINUA

1.- Reta a la zona de confort, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.87



2.- Busca soluciones en su trabajo sin que lo indiquen. (1.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.27
Promedio Proceso	1.65



3.- Aporta un valor agregado a la ejecución de su tarea cotidiana realizando propuestas. (1.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.79



4.- Toma decisiones y las ejecuta en base a las tareas y responsabilidades que le fueron asignadas. (1.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.73
Promedio Proceso	1.36



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

5.- Enfoca las actividades y recursos y los dirige hacia las prioridades del negocio. (1.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.54



6.- Emplea su tiempo y el de los demás en lo que es importante. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.67



7.- Elimina los obstáculos que le impiden alcanzar sus objetivos. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.84



8.- Constantemente entrega resultados de calidad. (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.39



9.- Tiene conocimientos y las percepciones que le permiten anticipar tendencias futuras. (1.67)

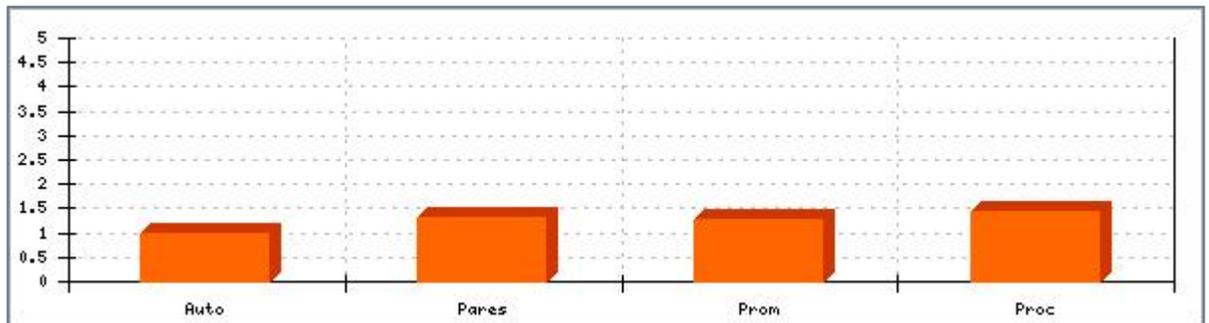
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.83



TRABAJO EN EQUIPO

10.- Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo. (1.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.27
Promedio Proceso	1.42



11.- Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo. (1.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.53
Promedio Proceso	1.76



12.- Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo. (1.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.53
Promedio Proceso	1.48



13.- Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.79



14.- Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás. (1.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.27
Promedio Proceso	1.61



15.- Se integra fácilmente y de manera positiva a los equipos de trabajo. (1.00)

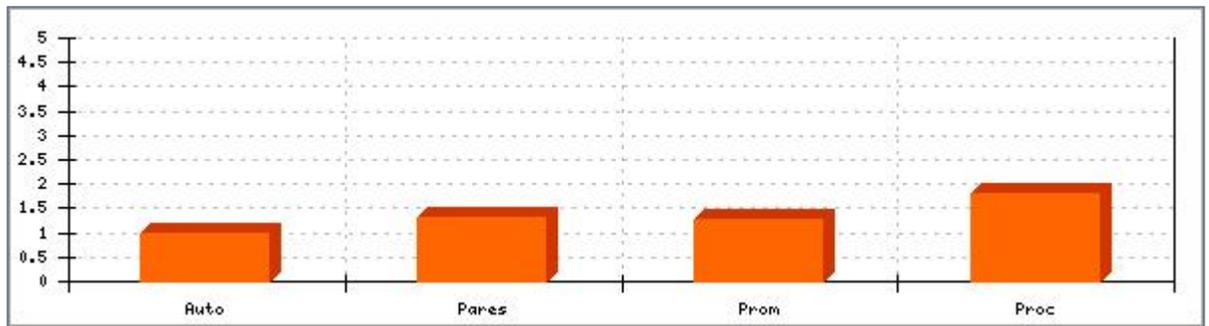
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.31



SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

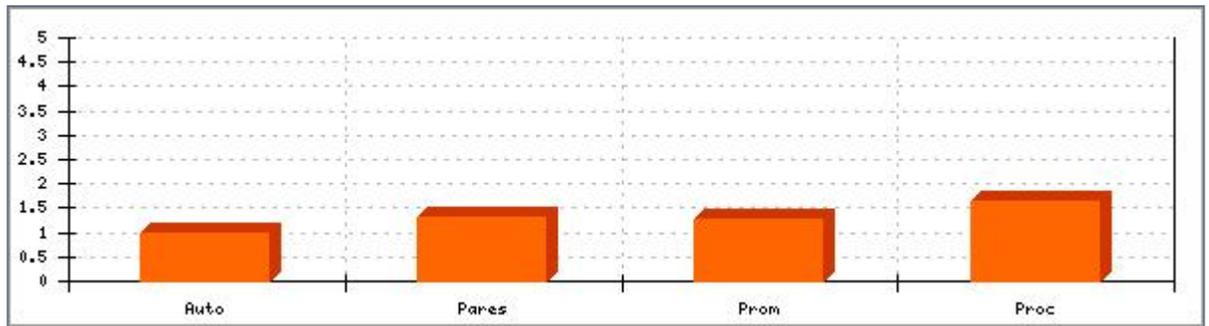
16.- Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (1.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.27
Promedio Proceso	1.79



17.- Fomenta las buenas relaciones entre las personas que intervienen en los conflictos. (1.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.27
Promedio Proceso	1.62



18.- Es hábil para detectar las mejores soluciones y resolver problemas dentro de su equipo o con otras áreas. (1.67)

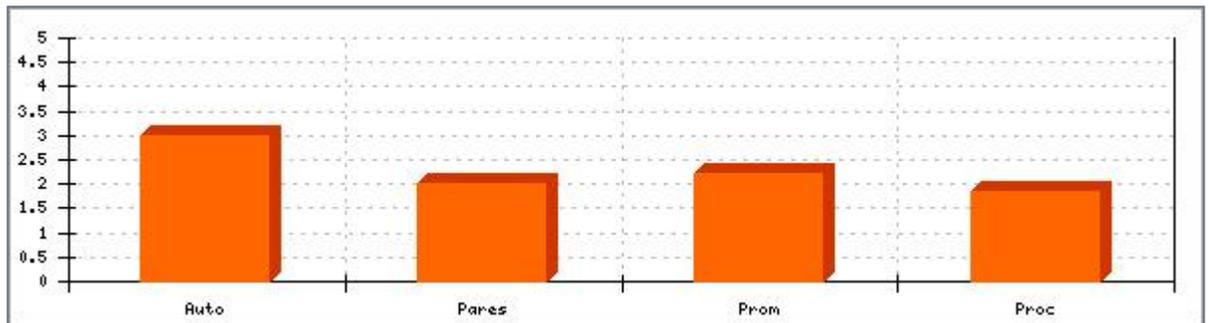
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.67



INICIATIVA

19.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.86



20.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.67
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.11



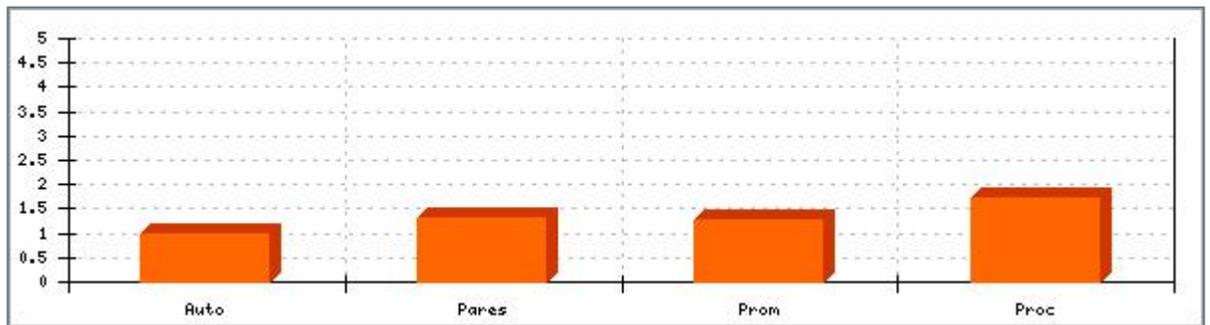
21.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (1.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.53
Promedio Proceso	1.81



22.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. (1.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.27
Promedio Proceso	1.71



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

23.- Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.10



24.- Mantiene una comunicación fluida, desarrollando logros de confianza y respeto. (1.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.72



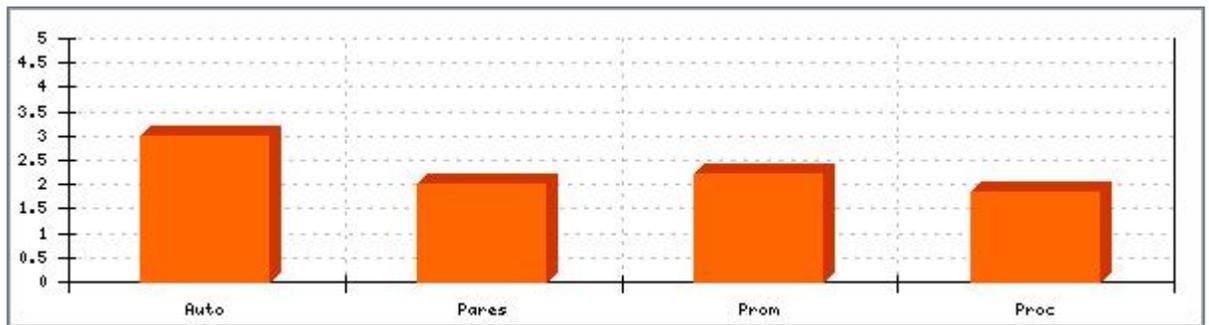
25.- Hace seguimiento con los clientes para asegurar que los productos y servicios satisfacen sus necesidades. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.86



26.- Busca satisfacer las necesidades especiales de los clientes dándoles más de lo que esperan. (2.20)

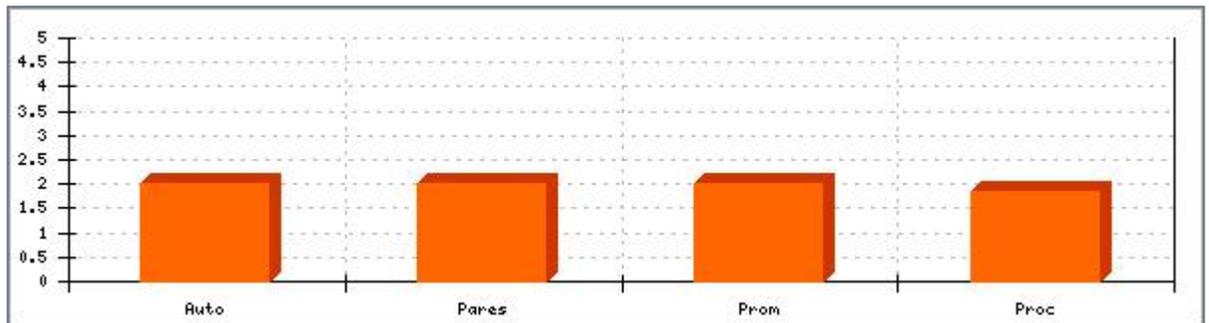
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.85



COMUNICACIÓN

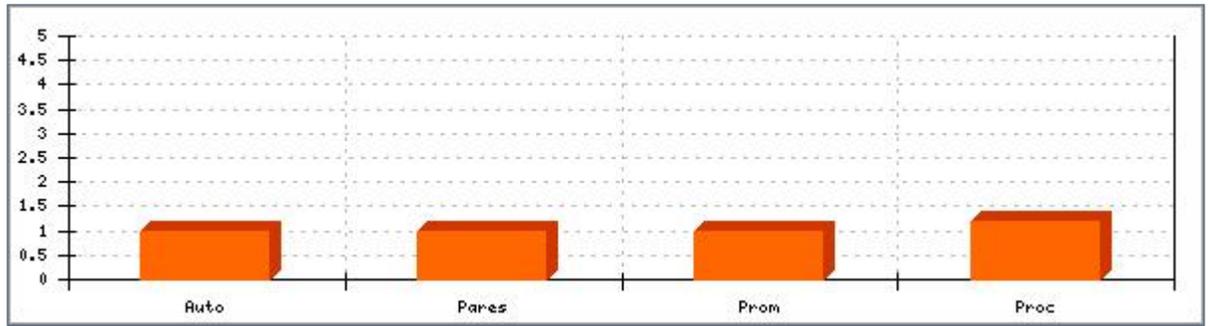
27.- Utiliza habilidades efectivas de negociación. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.86



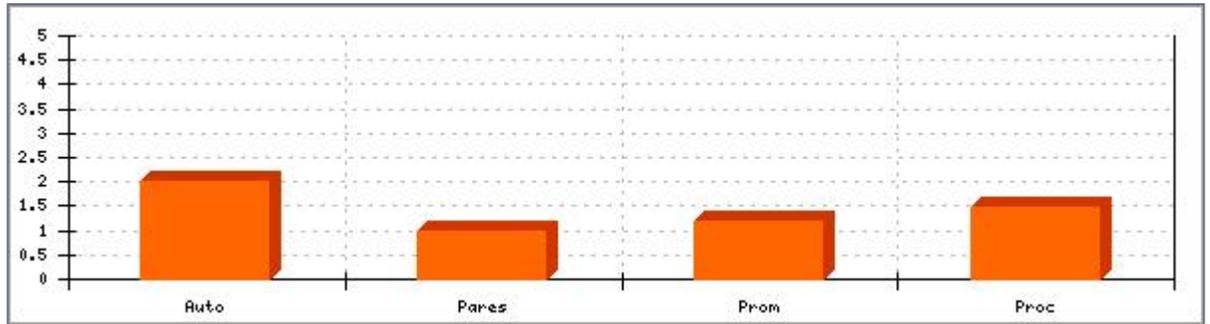
28.- Se comunica de manera respetuosa. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.18



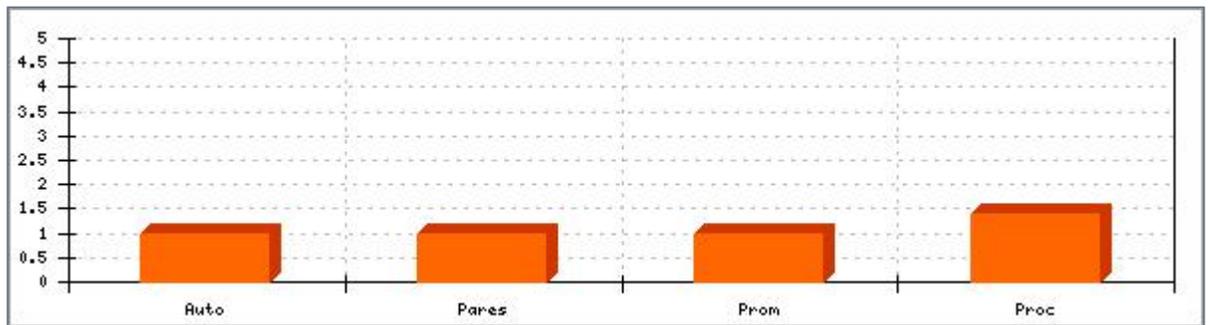
29.- Escribe de manera clara y concisa. (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.49



30.- Escucha activamente a otros para asegurar una comprensión completa de lo que están diciendo. (1.00)

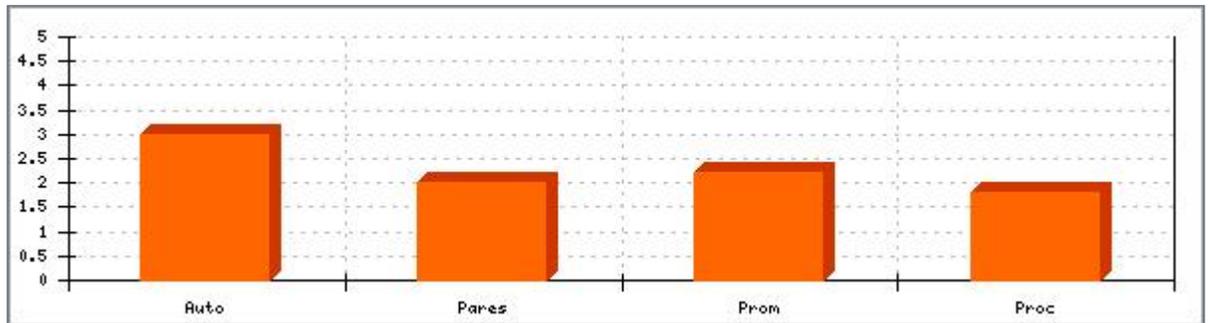
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.39



GESTIÓN ESTRATÉGICA

31.- Considera el "panorama general" o big picture al momento de tomar decisiones o trabajar en proyectos asignados. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.80



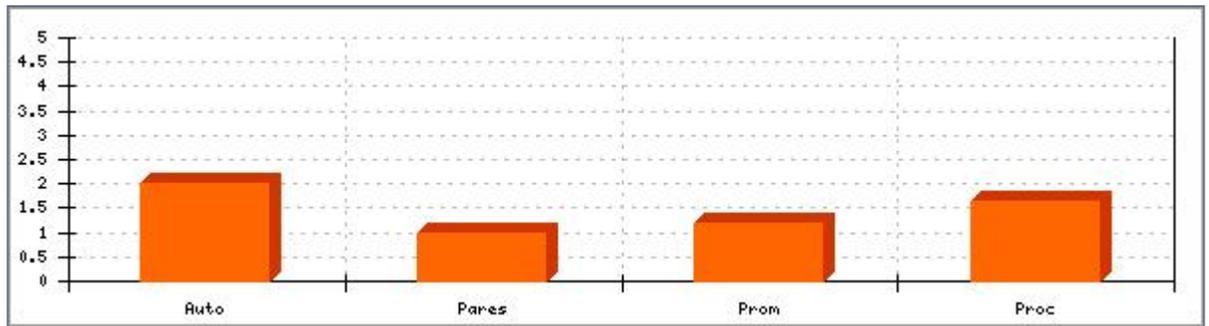
32.- Fija estrategias y objetivos para los proyectos. (1.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.47
Promedio Proceso	1.52



33.- Implementa políticas y procedimientos de acuerdo con los propósitos establecidos. (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.63



SENTIDO DE URGENCIA

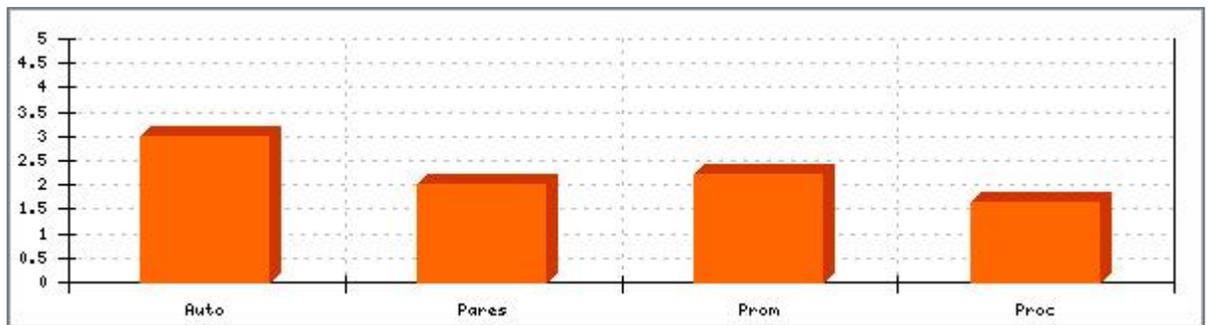
34.- Toma decisiones efectivas y oportunas. (2.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	2.13
Promedio Proceso	1.67



35.- Planifica y actúa rápidamente. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.62



36.- Se adapta a los cambios y promueve el impacto positivo. (1.67)

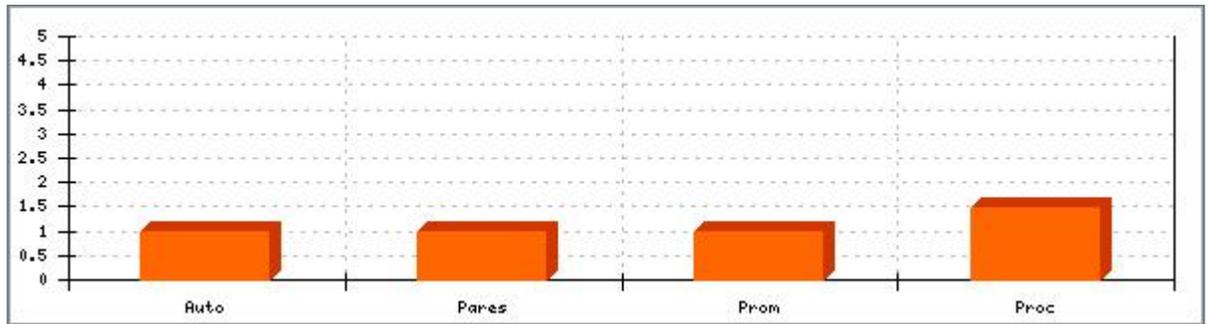
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.51



GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

37.- Establece el desempeño esperado. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.46



38.- Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.88



39.- Da a sus colegas retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario decir. (1.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	1.33
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	1.89



40.- Reconoce de la iniciativa de los demás y su contribución a los logros. (1.53)

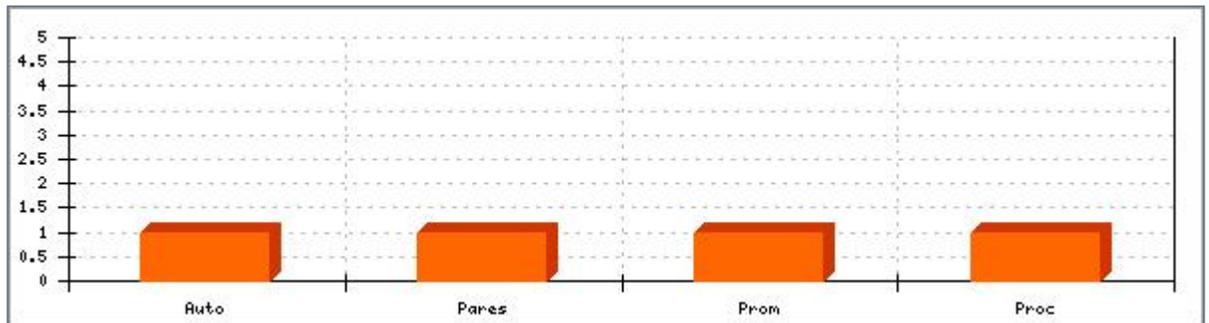
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.53
Promedio Proceso	1.66



INTEGRIDAD

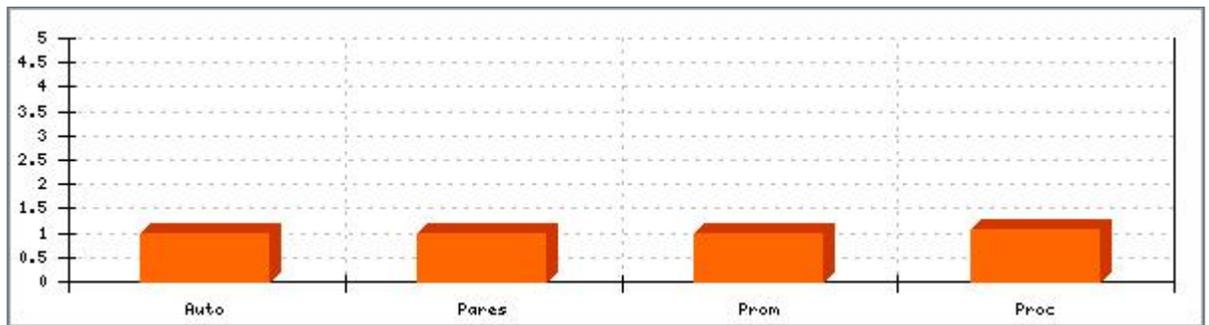
41.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	0.98



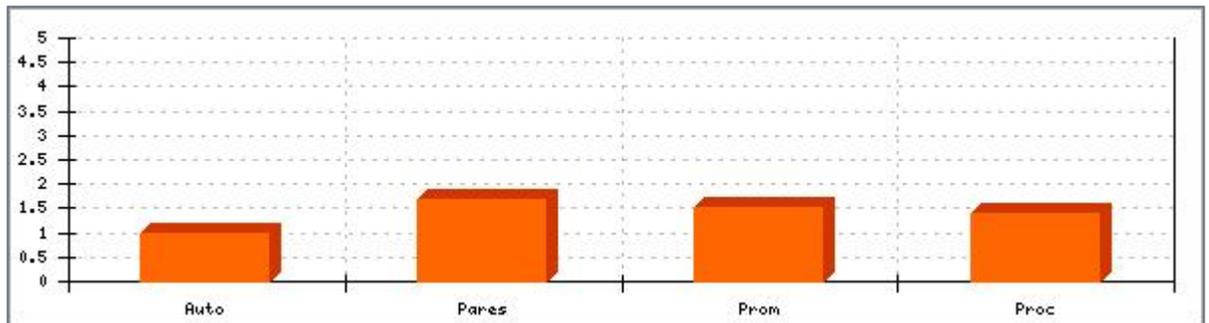
42.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellos. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.07



43.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico. (1.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.53
Promedio Proceso	1.40



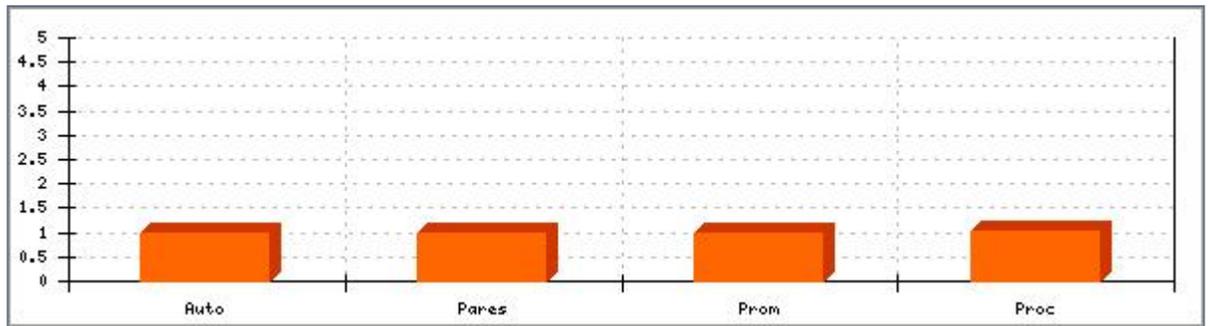
44.- Lidera con el ejemplo y demuestra un comportamiento respetuoso en el lugar de trabajo. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.16



45.- Respeta confidencialidad y privacidad de otros. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Pares	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.03



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

QUIPORT 2016 EVALUACIÓN DESEMPEÑO PARES EVALUACIÓN EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Emplea su tiempo y el de los demás en lo que es importante.	30.00%
•(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Elimina los obstáculos que le impiden alcanzar sus objetivos.	30.00%
•(INICIATIVA) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	30.00%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos.	30.00%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Hace seguimiento con los clientes para asegurar que los productos y servicios satisfacen sus necesidades.	30.00%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Busca satisfacer las necesidades especiales de los clientes dándoles más de lo que esperan.	30.00%
•(GESTIÓN ESTRATÉGICA) Considera el "panorama general" o big picture al momento de tomar decisiones o trabajar en proyectos asignados.	30.00%
•(SENTIDO DE URGENCIA) Planifica y actúa rápidamente.	30.00%
•(SENTIDO DE URGENCIA) Toma decisiones efectivas y oportunas.	28.33%
•(COMUNICACIÓN) Utiliza habilidades efectivas de negociación.	25.00%
•(GESTIÓN DEL DESEMPEÑO) Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones.	25.00%
•(MEJORA CONTINUA) Reta a la zona de confort, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas.	20.00%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo.	20.00%
•(MEJORA CONTINUA) Toma decisiones y las ejecuta en base a las tareas y responsabilidades que le fueron asignadas.	18.33%
•(MEJORA CONTINUA) Aporta un valor agregado a la ejecución de su tarea cotidiana realizando propuestas.	16.67%
•(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Enfoca las actividades y recursos y los dirige hacia las prioridades del negocio.	16.67%
•(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Tiene conocimientos y las percepciones que le permiten anticipar tendencias futuras.	16.67%
•(SOLUCIÓN DE CONFLICTOS) Es hábil para detectar las mejores soluciones y resolver problemas dentro de su equipo o con otras áreas.	16.67%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Mantiene una comunicación fluida, desarrollando logros de confianza y respeto.	16.67%
•(SENTIDO DE URGENCIA) Se adapta a los cambios y promueve el impacto positivo.	16.67%
•(GESTIÓN DEL DESEMPEÑO) Da a sus colegas retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario decir.	16.67%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo.	13.33%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo.	13.33%
•(INICIATIVA) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	13.33%
•(GESTIÓN DEL DESEMPEÑO) Reconoce de la iniciativa de los demás y su contribución a los logros.	13.33%
•(INTEGRIDAD) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico.	13.33%
•(GESTIÓN ESTRATÉGICA) Fija estrategias y objetivos para los proyectos.	11.67%
•(MEJORA CONTINUA) Busca soluciones en su trabajo sin que lo indiquen.	6.67%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo.	6.67%

•(TRABAJO EN EQUIPO) Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás.	6.67%
•(SOLUCIÓN DE CONFLICTOS) Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	6.67%
•(SOLUCIÓN DE CONFLICTOS) Fomenta las buenas relaciones entre las personas que intervienen en los conflictos.	6.67%
•(INICIATIVA) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	6.67%
•(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Constantemente entrega resultados de calidad.	5.00%
•(COMUNICACIÓN) Escribe de manera clara y concisa.	5.00%
•(GESTIÓN ESTRATÉGICA) Implementa políticas y procedimientos de acuerdo con los propósitos establecidos.	5.00%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Se integra fácilmente y de manera positiva a los equipos de trabajo.	0.00%
•(COMUNICACIÓN) Se comunica de manera respetuosa.	0.00%
•(COMUNICACIÓN) Escucha activamente a otros para asegurar una comprensión completa de lo que están diciendo.	0.00%
•(GESTIÓN DEL DESEMPEÑO) Establece el desempeño esperado.	0.00%
•(INTEGRIDAD) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	0.00%
•(INTEGRIDAD) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellos.	0.00%
•(INTEGRIDAD) Lidera con el ejemplo y demuestra un comportamiento respetuoso en el lugar de trabajo.	0.00%
•(INTEGRIDAD) Respeta confidencialidad y privacidad de otros.	0.00%

