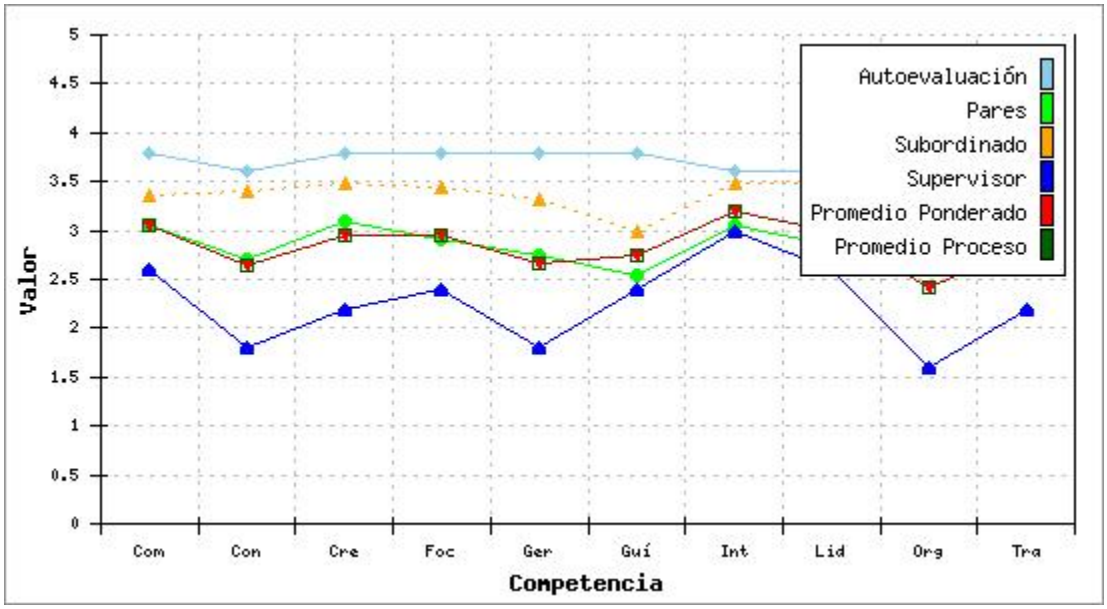
Resumen General

GERENTE1

EVALUACIóN EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.70
Pares	2.85
Subordinado	3.31
Supervisor	2.26
Promedio Ponderado	2.84
Promedio Proceso	2.84

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	3.80	3.05	3.36	2.60	3.05	3.05
2	Construcción de equipos de alto desempeño	3.60	2.70	3.40	1.80	2.65	2.65
3	Credibilidad Profesional	3.80	3.10	3.48	2.20	2.95	2.95
4	Foco en los clientes	3.80	2.90	3.44	2.40	2.95	2.95
5	Gerencia del cambio	3.80	2.75	3.32	1.80	2.67	2.66
6	Guía y desarrollo de otros	3.80	2.55	3.00	2.40	2.74	2.74
7	Integridad	3.60	3.05	3.48	3.00	3.20	3.19
8	Liderazgo	3.60	2.85	3.48	2.60	3.00	2.99
9	Organización del trabajo y generación de resultados	3.40	2.65	2.88	1.60	2.42	2.41
10	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.80	2.90	3.28	2.20	2.84	2.84


Autoevaluación
Pares
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
5
4.5
4
3.5
3
2.5
2
1.5
1
0.5
0
Com
Con
Cre
Foc
Ger
Guí
Int
Lid
Org
Tra
Competencia

Análisis por Competencia

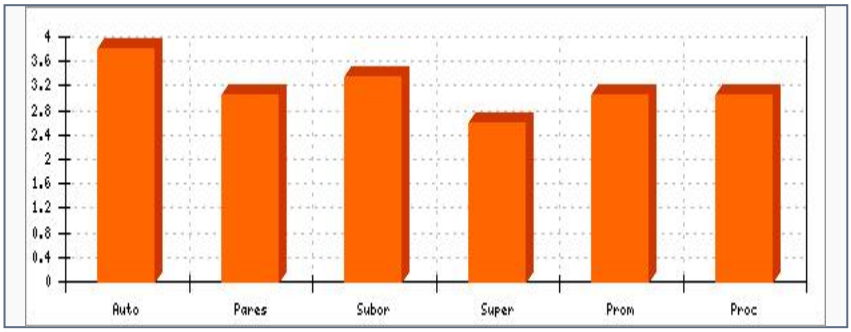
GERENTE1

EVALUACIóN EVD

Comunicación y construcción de relaciones (3.05)

Su comunicación abierta y transparente propicia una cultura de respeto, confianza y dignidad. Comunica oportunamente las expectativas y los intereses a su fuerza de trabajo. El entusiasmo y la convicción con la que expresa sus ideas siembran lealtad y compromiso en su equipo.

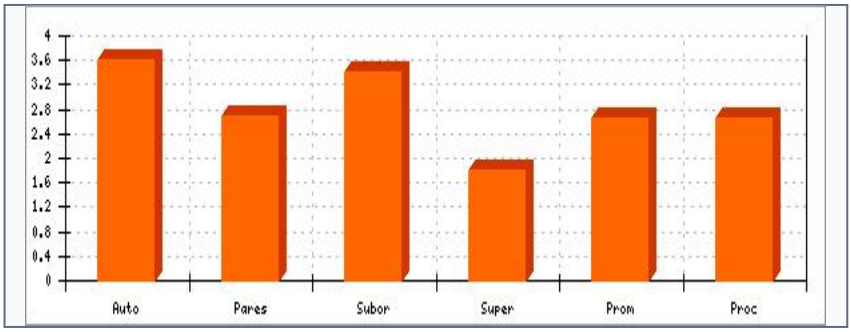
Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	3.05
Subordinado	3.36
Supervisor	2.60
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.05



Construcción de equipos de alto desempeño (2.65)

Posiblemente encuentra complicado comprender la diversidad de las capacidades de su equipo y por eso le cuesta trabajo crear sinergias. Se recomienda asumir la responsabilidad y compartir las actividades considerando los talentos, intereses y antecedentes de su equipo. Empoderar las personas mediante la cooperación y la colaboración es una manera más eficiente de alcanzar los resultados que simplemente imponiendo tareas o evitando la dirección activa del equipo.

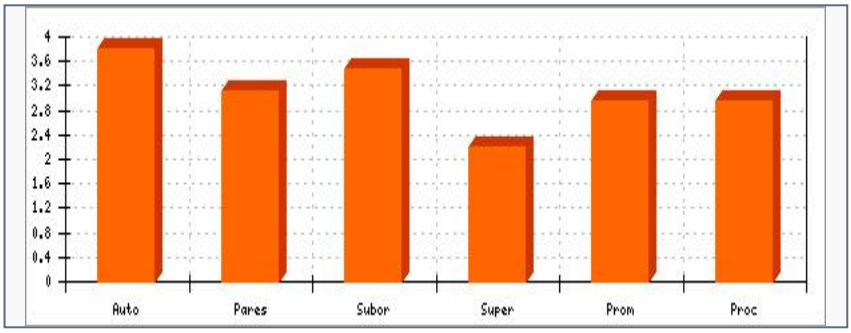
Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	2.70
Subordinado	3.40
Supervisor	1.80
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.65



Credibilidad Profesional (2.95)

Muestra los conocimientos necesarios para poder resolver los problemas nuevos que se le pueden presentar. Constantemente está actualizando sus conocimientos para asegurarse de que pueda enseñar a su equipo nuevos procedimientos o destrezas. La opinión general es que tiene los conocimientos necesarios para tener un desempeño óptimo en esta posición.

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	3.10
Subordinado	3.48
Supervisor	2.20
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.95



Foco en los clientes (2.95)

Muestra un alto enfoque hacia el cliente. No sólo que muestra apertura para escuchar sus necesidades sino que dispone de la empatía necesaria para determinar sus necesidades ocultas. Construye relaciones de largo plazo con los clientes y promueve un ambiente sano para que los clientes puedan dar sus opiniones sobre los productos o servicios entregados.

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.90
Subordinado	3.44
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.95

Gerencia del cambio (2.67)

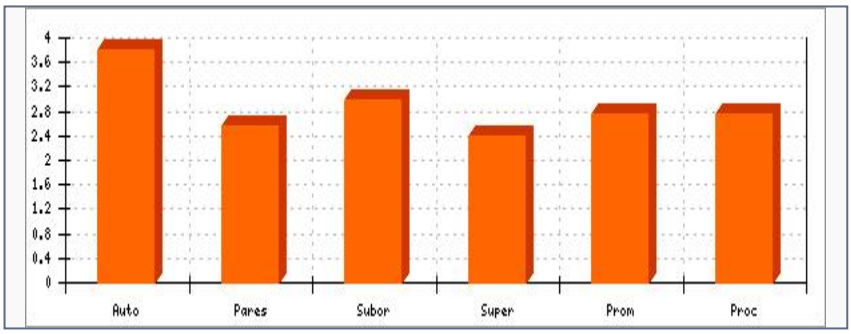
Muestra algo de apertura al cambio. Si bien es escéptico de la innovación y cuestiona mucho los nuevos desarrollos, podrá aceptar a la larga el cambio. Su interés no es innovar pero comprende que en ocasiones es necesario para adaptarse a las nuevas oportunidades. Será importante que él trabaje conjuntamente con su equipo para determinar objetivamente las implicaciones que el cambio puede traer.

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.75
Subordinado	3.32
Supervisor	1.80
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.66

Guía y desarrollo de otros (2.74)

Es un líder que inspira el desarrollo personal y profesional. Su constante retroalimentación y apoyo permite a cada uno de los miembros de su equipo conocer y mejorar sus fortalezas y áreas de oportunidad. Es un facilitador del aprendizaje y muestra un esfuerzo extra en asegurarse que todos puedan desarrollar su potencial. De esta manera logra que sus colaboradores se vuelvan verdaderos gestores de conocimiento y transmitan esto al resto de la Organización.

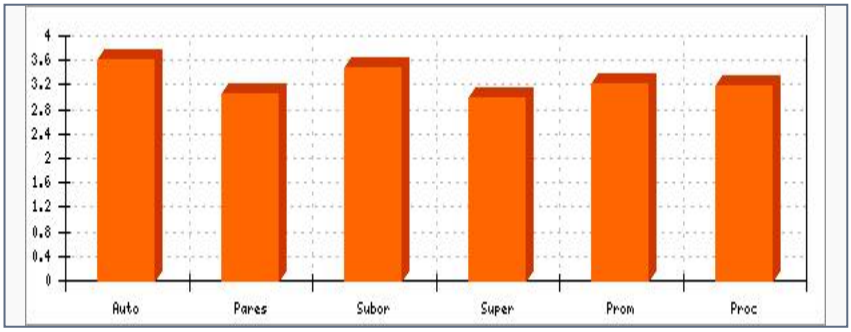
Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.55
Subordinado	3.00
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



Integridad (3.20)

Es considerado como un líder auténtico. Muestra consistencia entre sus valores y las acciones que realiza. Esto genera confianza en los demás y motiva a que hagan lo correcto. En cada acción demuestra el compromiso hacia la Organización y sus principios profesionales. No teme al reto y lo enfrenta de manera decidida y optimista.

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	3.05
Subordinado	3.48
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.19



Liderazgo (3.00)

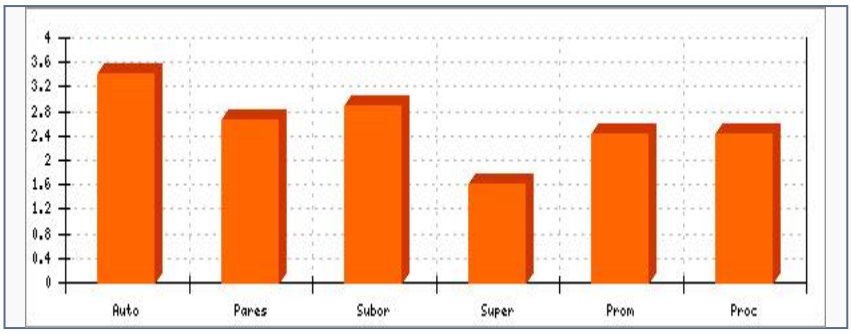
Muestra una buena capacidad de liderazgo. Gracias a la seguridad con la que respalda sus decisiones y a la generación de nuevas ideas, promueve el cambio en sus colaboradores. Se adapta a nuevos equipos de trabajo y no permite que las situaciones inesperadas le hagan perder su fuerte orientación al éxito. Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes alternativas.

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	2.85
Subordinado	3.48
Supervisor	2.60
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.99

Organización del trabajo y generación de resultados (2.42)

Puede establecer lineamientos y prioridades enfocadas a mejorar la efectividad y alcanzar los resultados, sin embargo, debe mostrar más constancia en el monitoreo que da a cada hito y etapa del proceso. Debe mejorar su capacidad de planificación para asegurarse de que maneje los presupuestos y recursos necesarios para el resultado más eficiente.

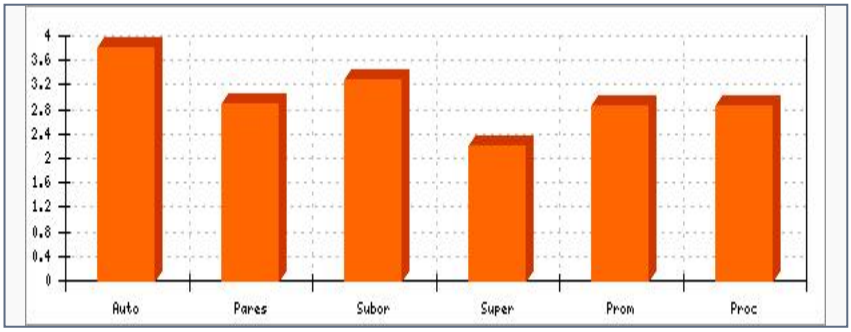
Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Pares	2.65
Subordinado	2.88
Supervisor	1.60
Promedio Ponderado	2.42
Promedio Proceso	2.41



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (2.84)

Es un líder inspirador. La pasión y claridad que muestra por su trabajo, promueven el compromiso de su equipo. Realiza estrategias que explican la influencia que tiene el trabajo diario con el resultado global de la Organización. Motiva a los demás a través de su comprensión del giro del negocio y el aprovechamiento de las oportunidades de mejora. Empata su visión de corto plazo con las expectativas de largo plazo para establecer planes de trabajo alcanzables y retadores.

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.90
Subordinado	3.28
Supervisor	2.20
Promedio Ponderado	2.84
Promedio Proceso	2.84



Análisis por Pregunta

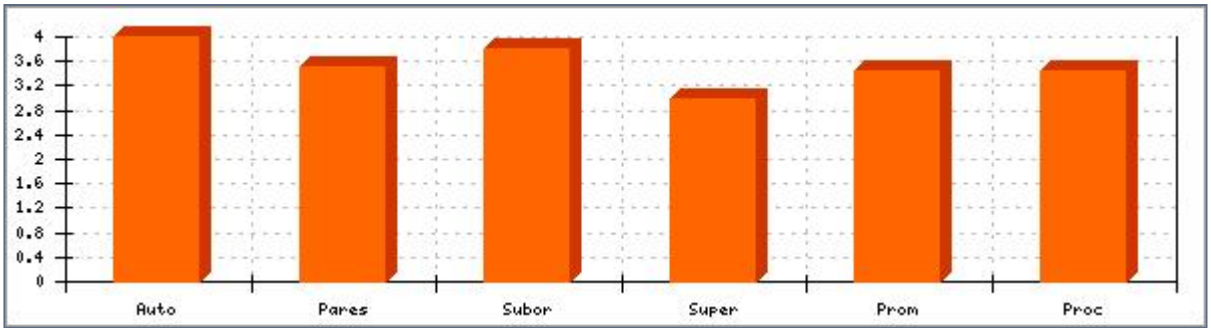
GERENTE1

EVALUACIóN EVD

Comunicación y construcción de relaciones

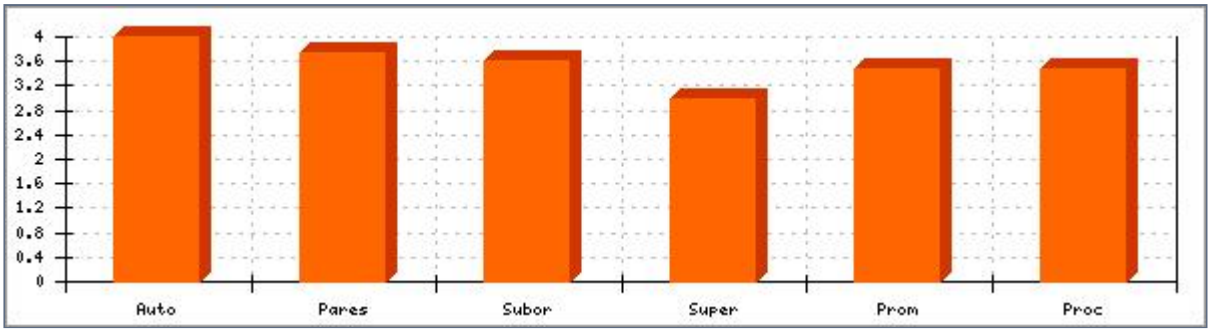
1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.45



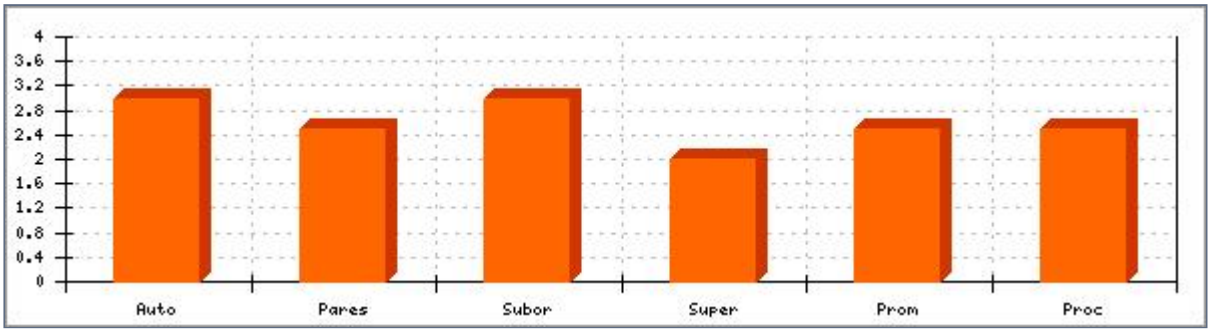
2.- Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.75
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.48



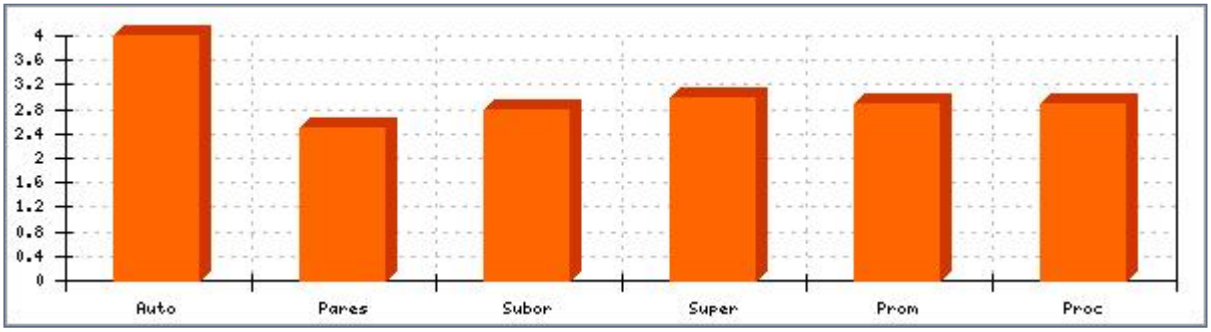
3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



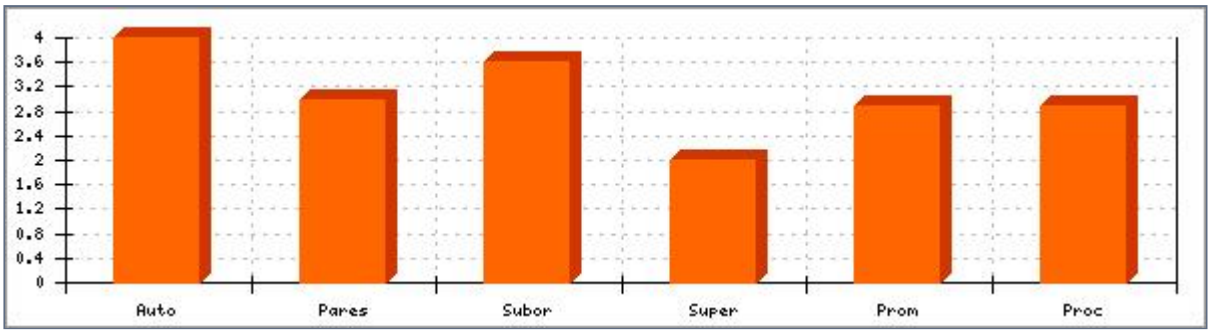
4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	2.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (2.90)

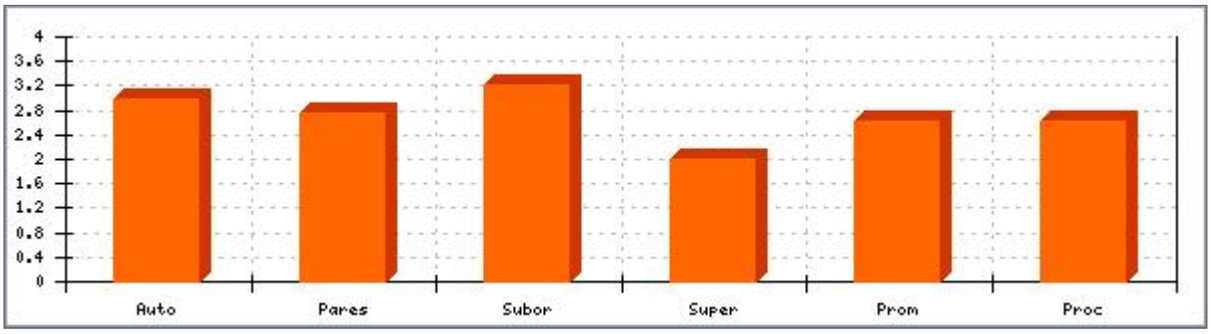
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.60
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



Construcción de equipos de alto desempeño

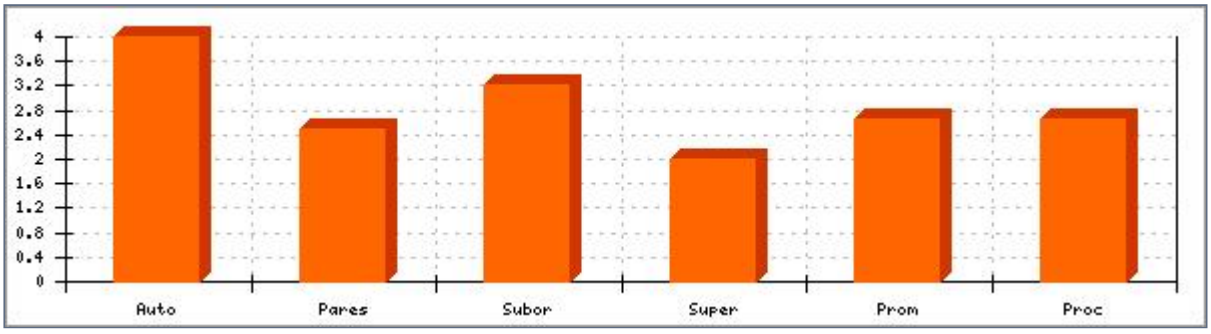
6.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.63



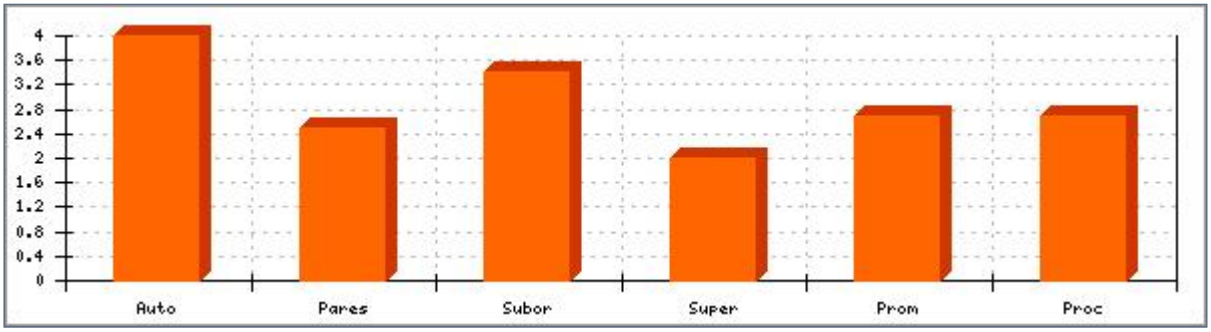
7.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (2.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.65



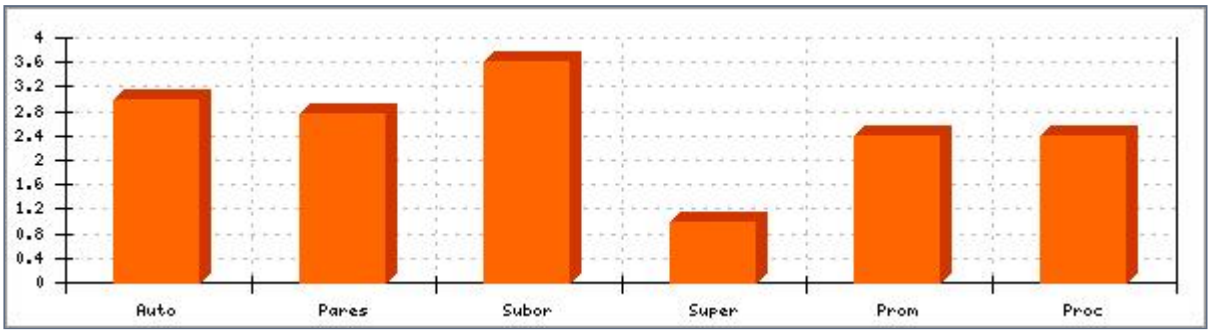
8.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.40
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



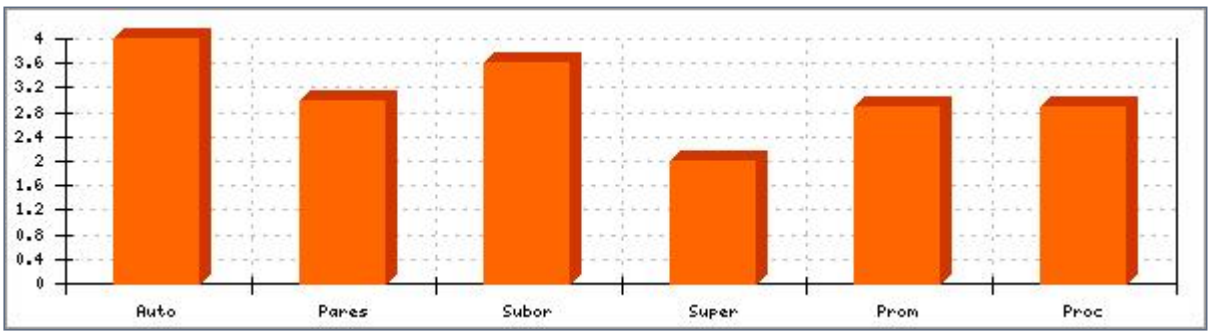
9.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (2.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.60
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	2.38



10.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (2.90)

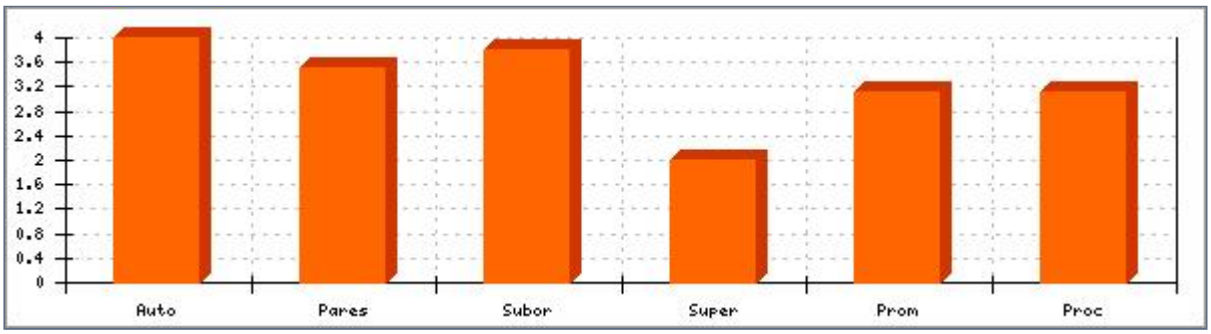
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.60
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



Credibilidad Profesional

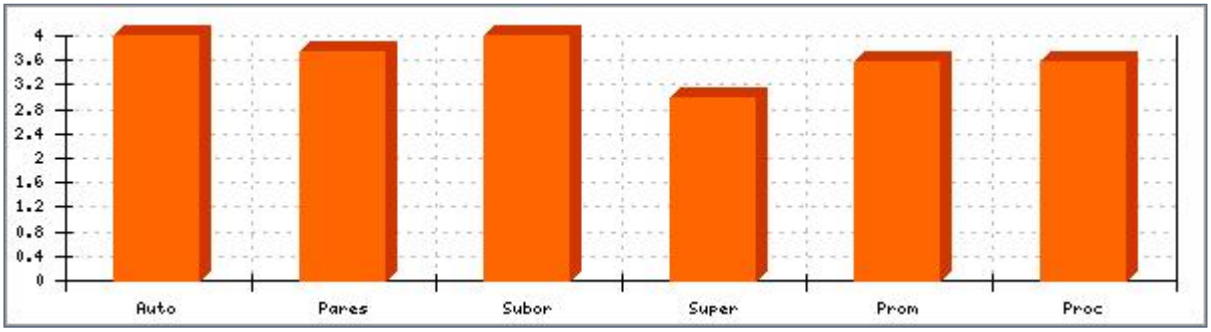
11.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.80
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



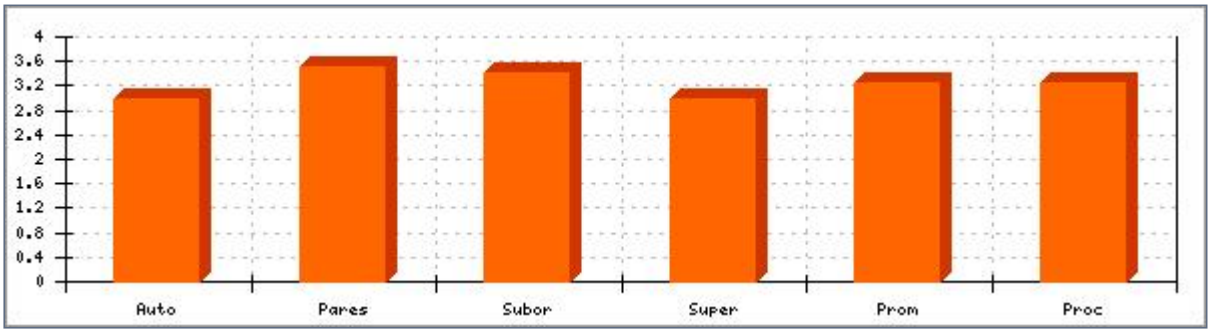
12.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.75
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



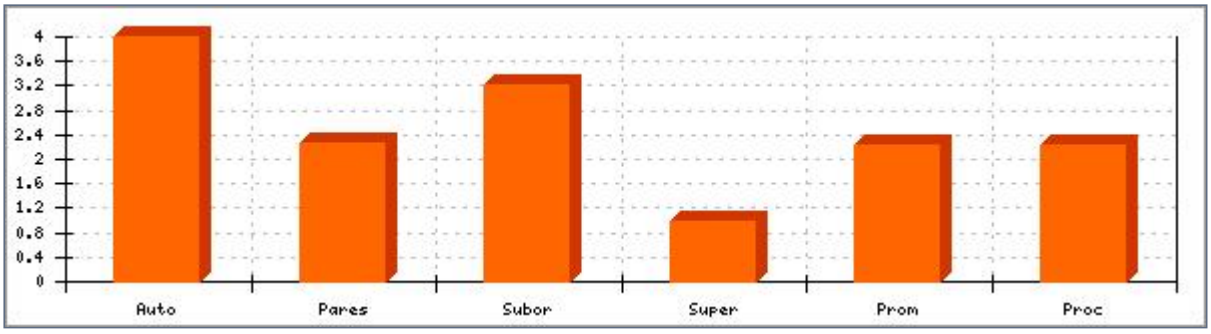
13.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.25



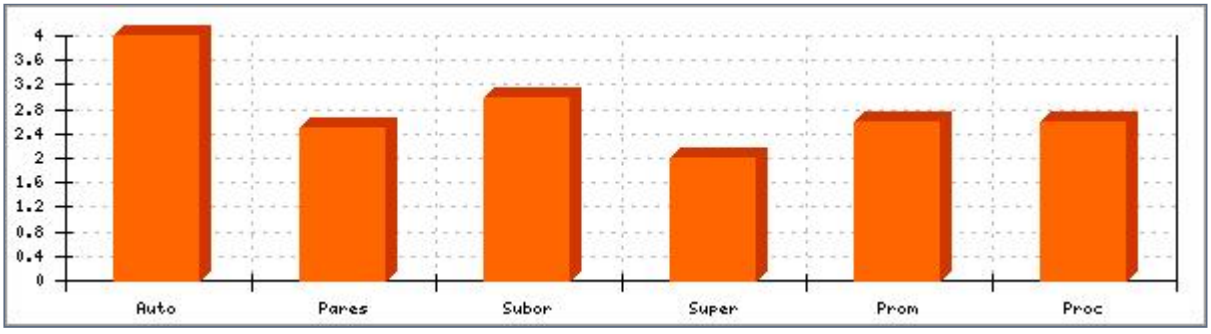
14.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (2.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.25
Subordinado	3.20
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.23
Promedio Proceso	2.23



15.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (2.60)

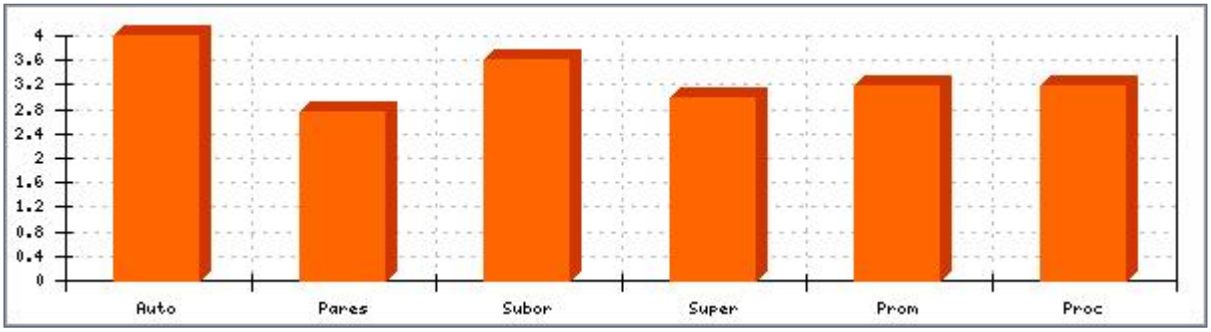
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



Foco en los clientes

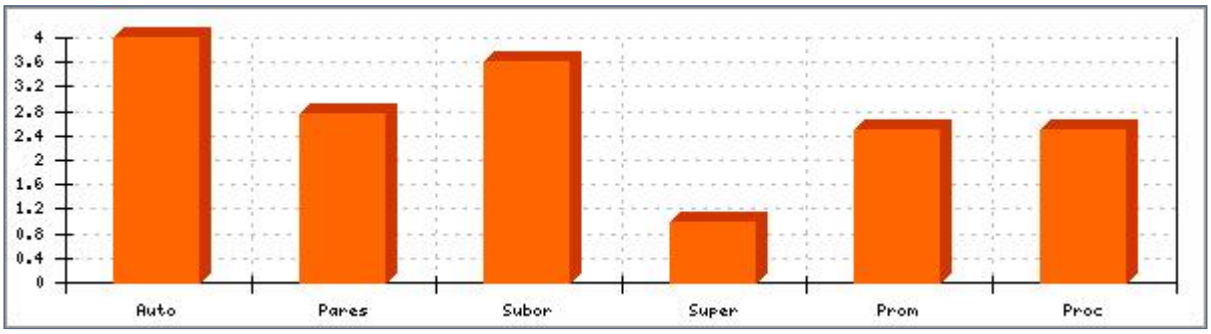
16.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



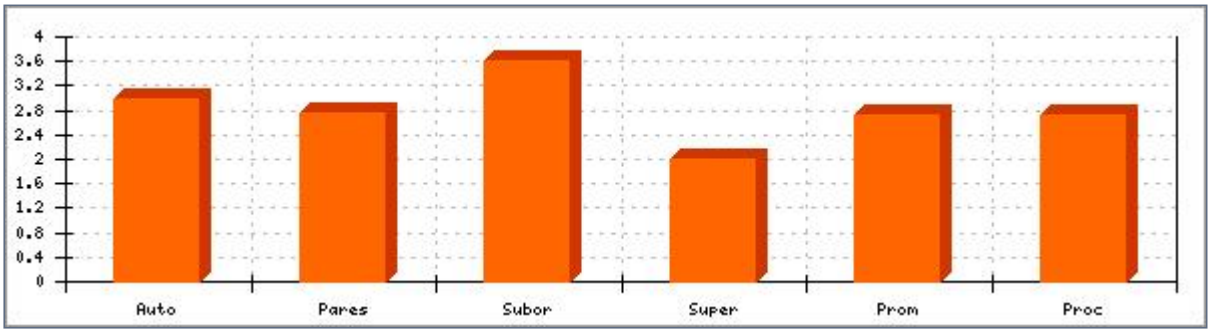
17.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	3.60
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	2.48



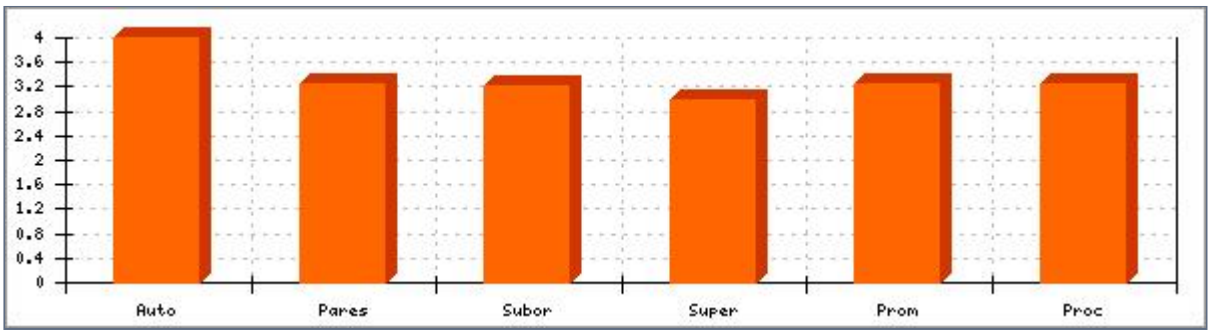
18.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.60
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.73



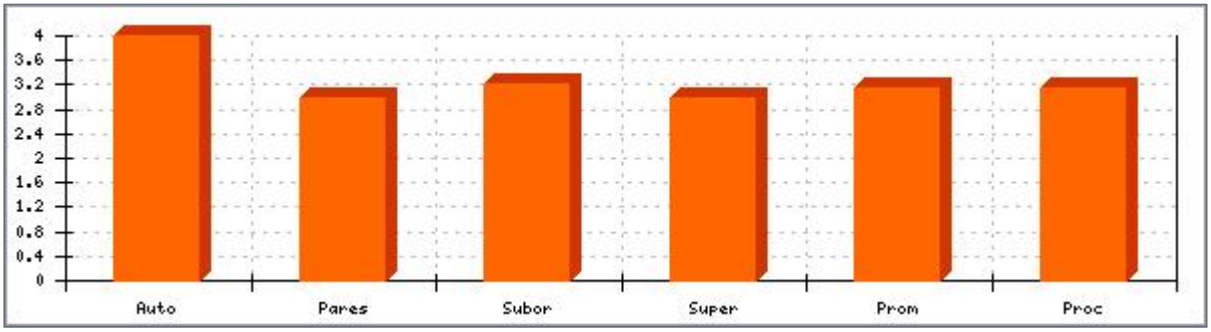
19.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



20.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente. (3.15)

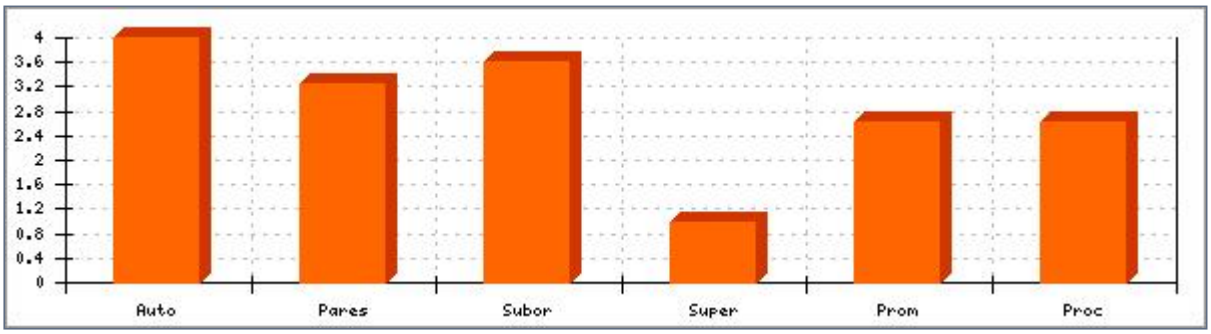
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.15



Gerencia del cambio

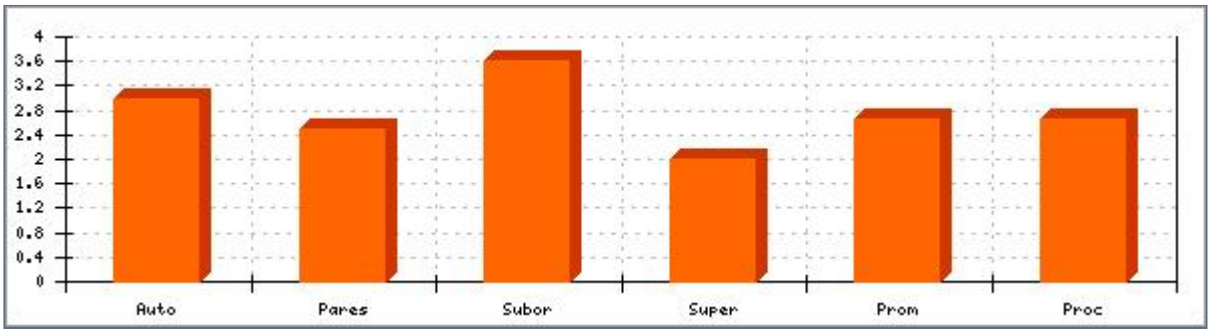
21.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.60
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.63



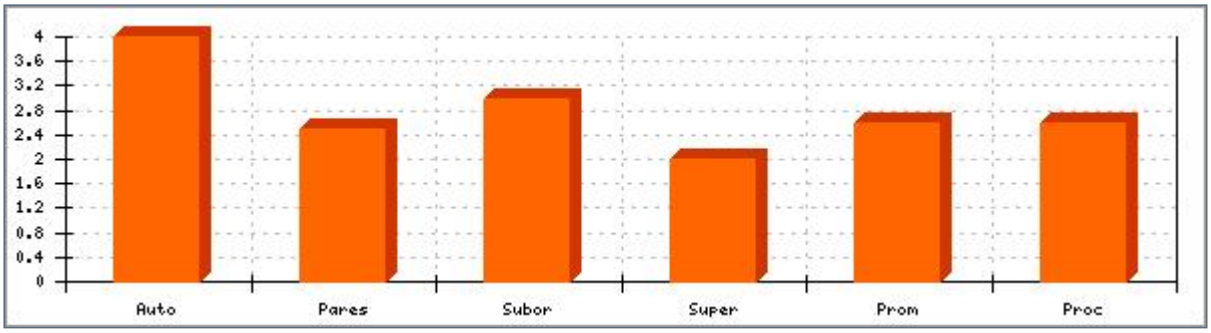
22.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (2.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.60
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.65



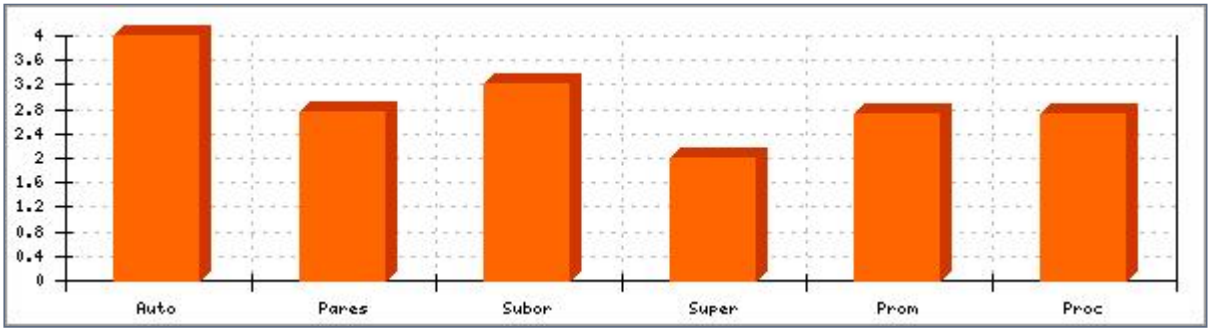
23.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



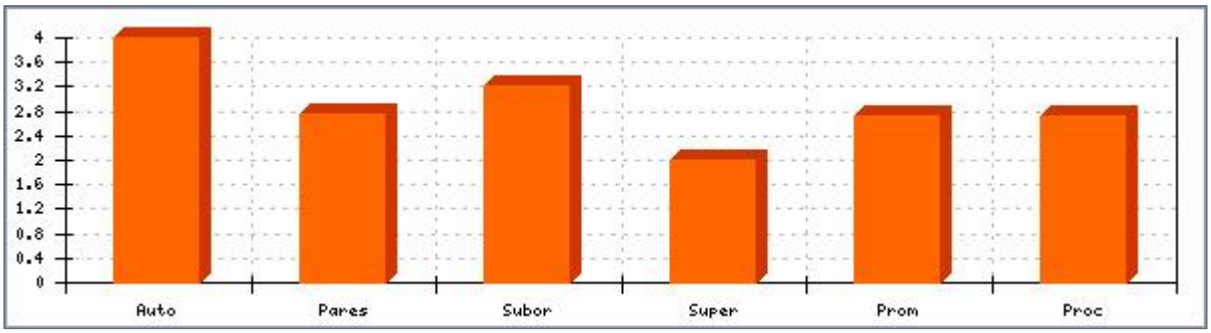
24.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.73



25.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (2.73)

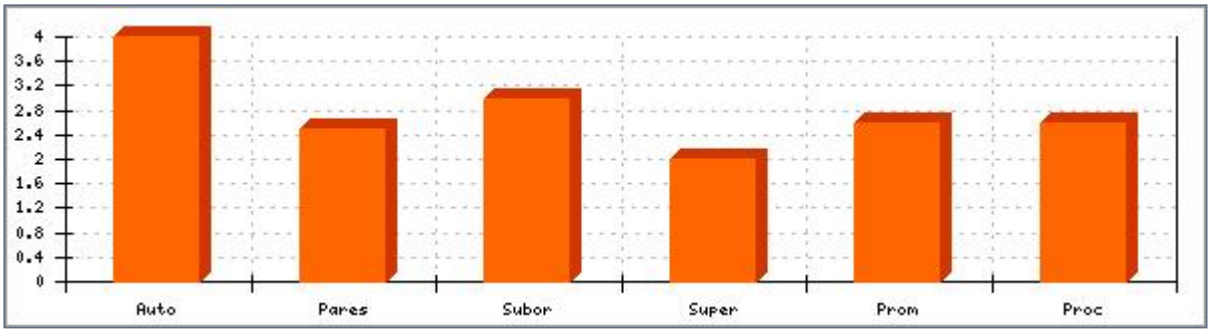
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.73



Guía y desarrollo de otros

26.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60

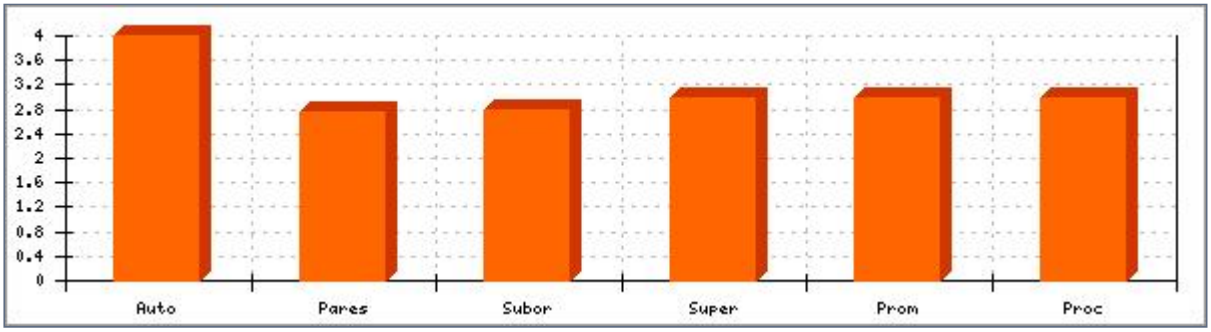


27.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	2.80
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45

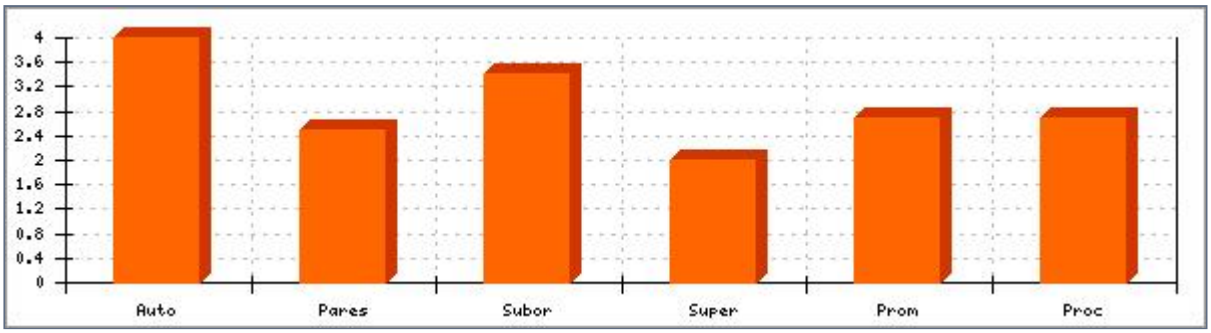
28.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	2.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.98



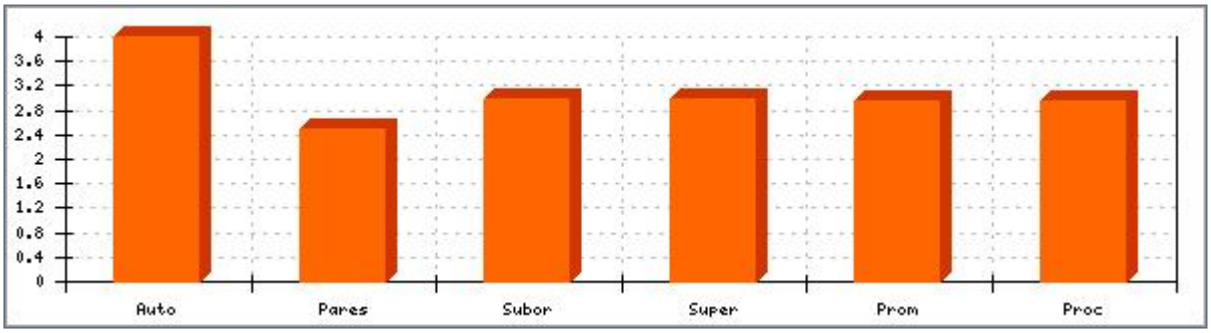
29.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.40
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



30.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (2.95)

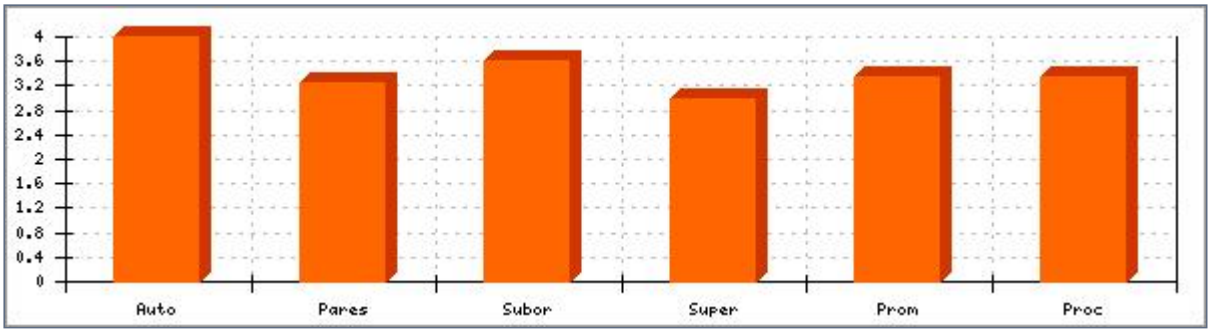
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.95



Integridad

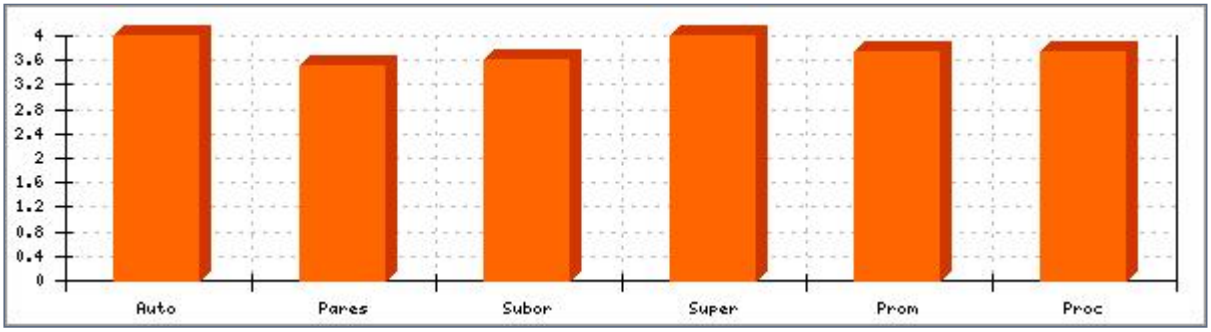
31.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



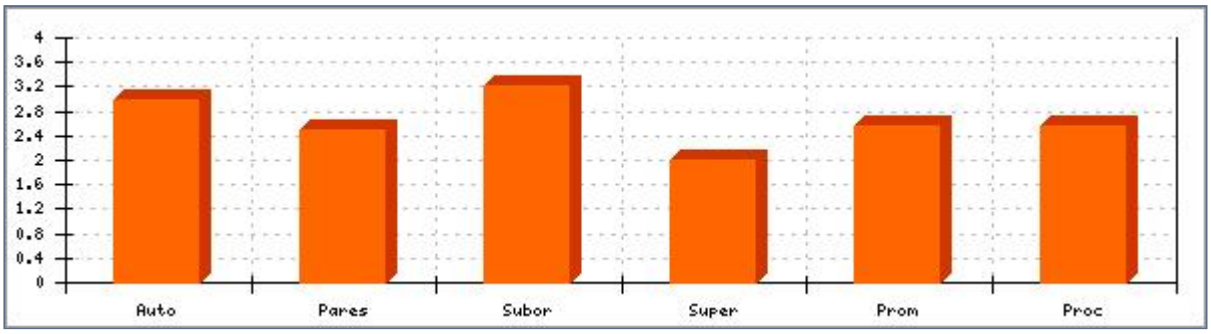
32.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



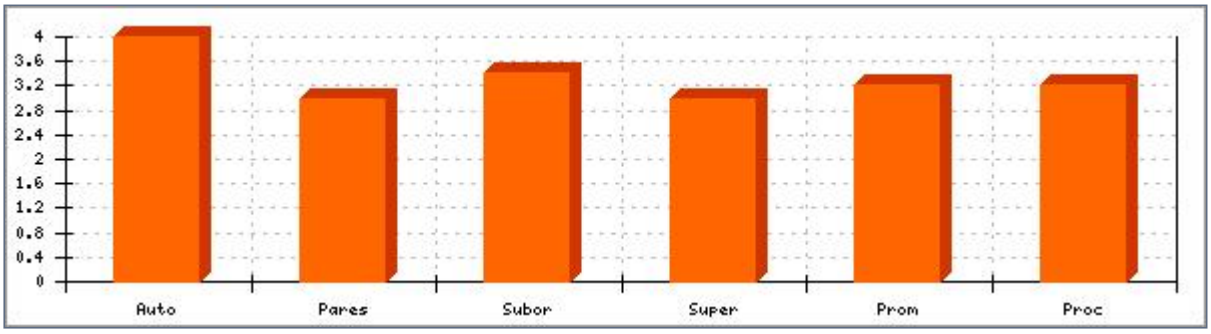
33.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (2.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	2.55



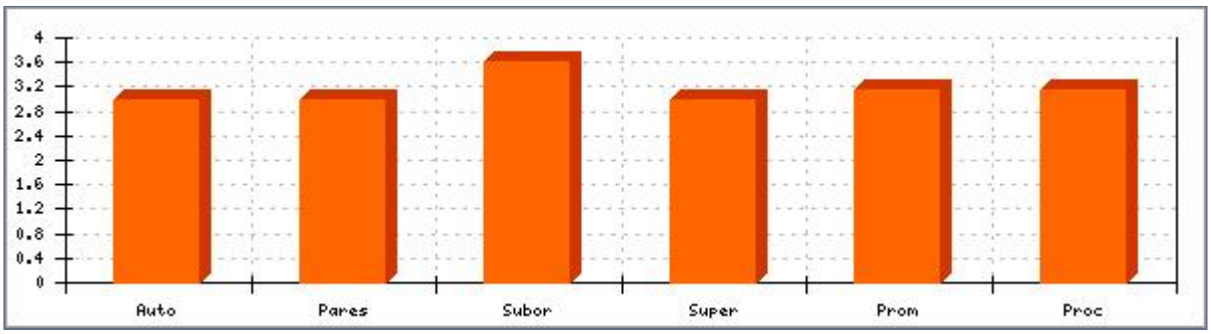
34.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



35.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (3.15)

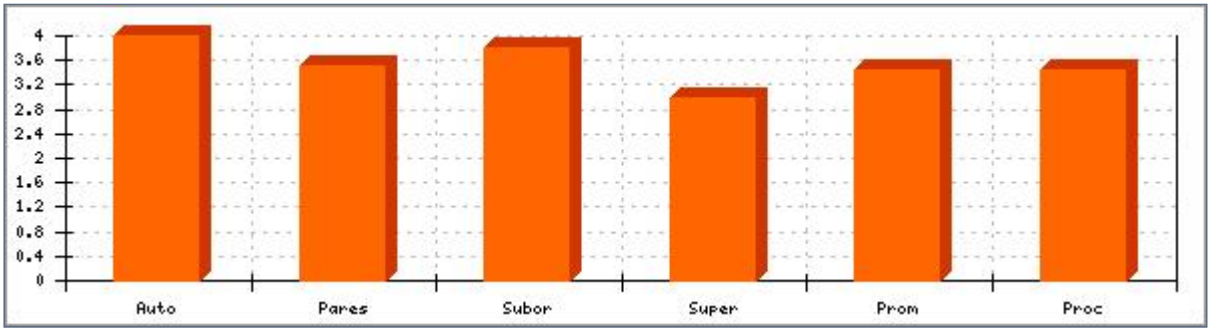
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.15



Liderazgo

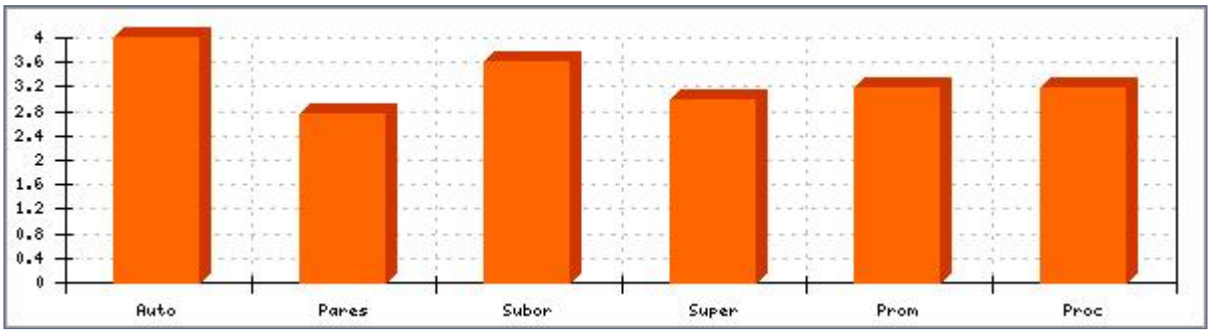
36.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.45



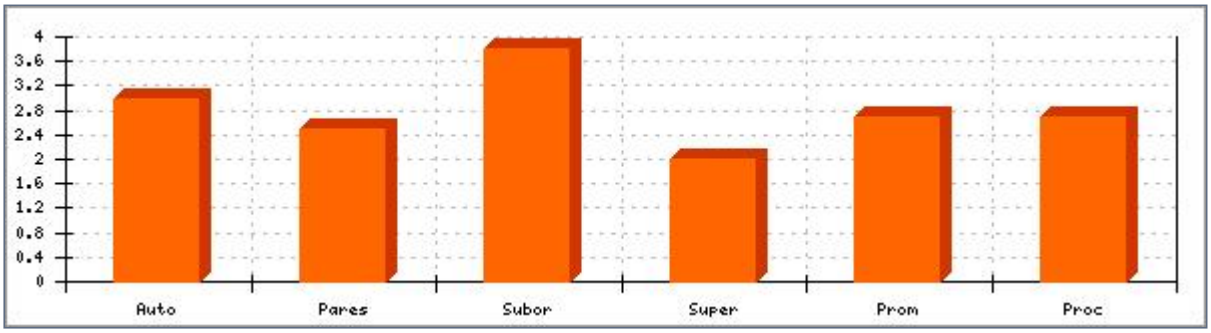
37.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



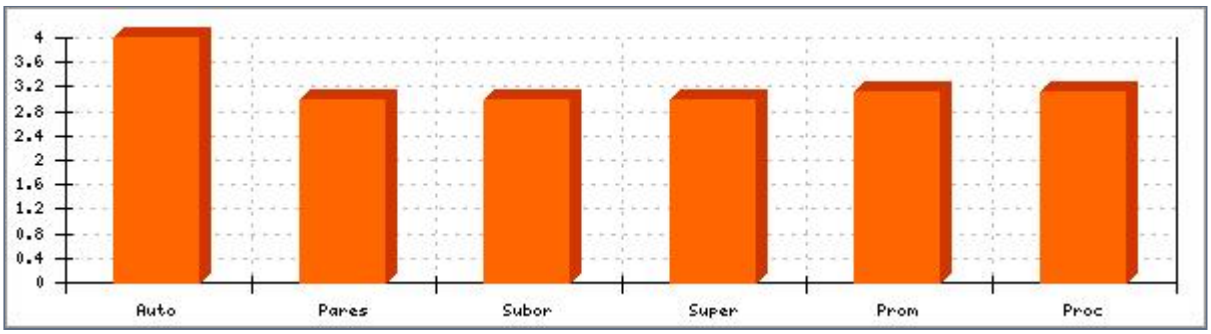
38.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.80
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



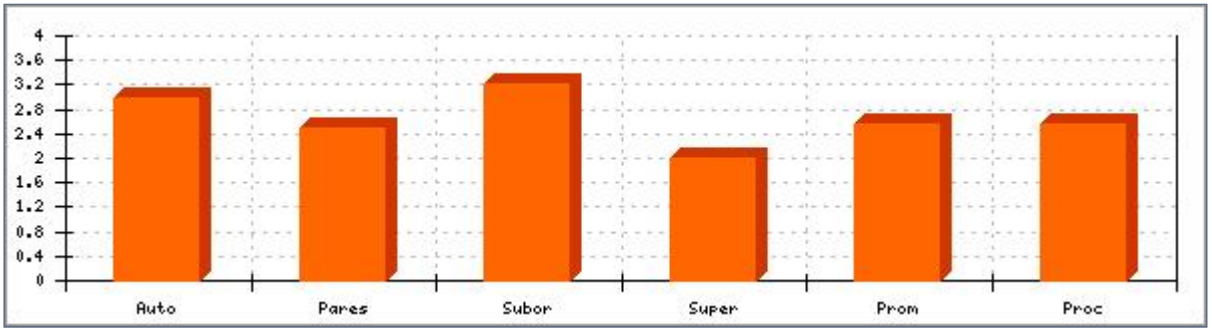
39.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



40.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.55)

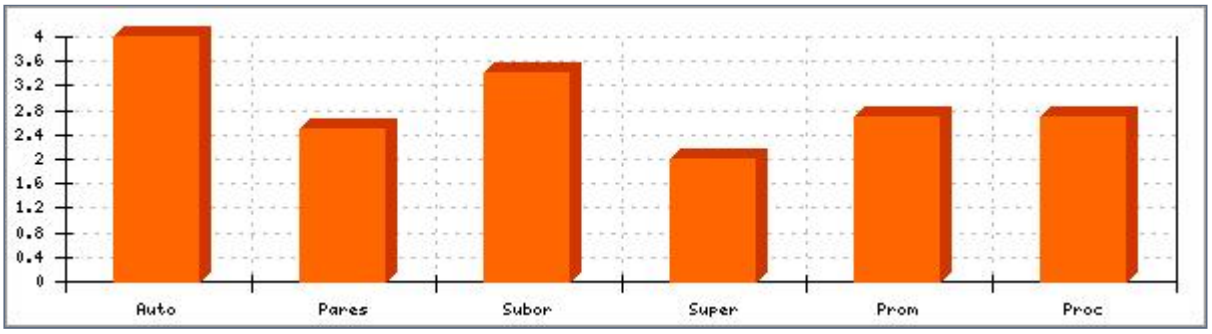
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	2.55



Organización del trabajo y generación de resultados

41.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.40
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70

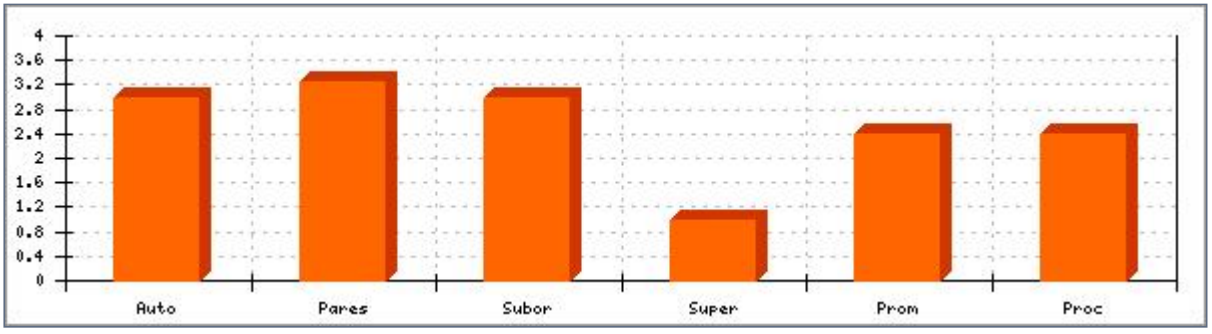


42.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (2.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.25
Subordinado	2.80
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.68
Promedio Proceso	2.68

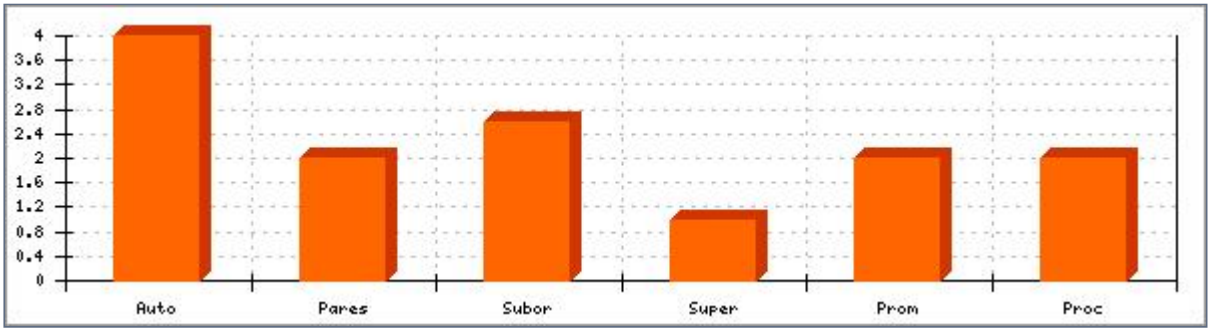
43.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (2.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.25
Subordinado	3.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	2.38



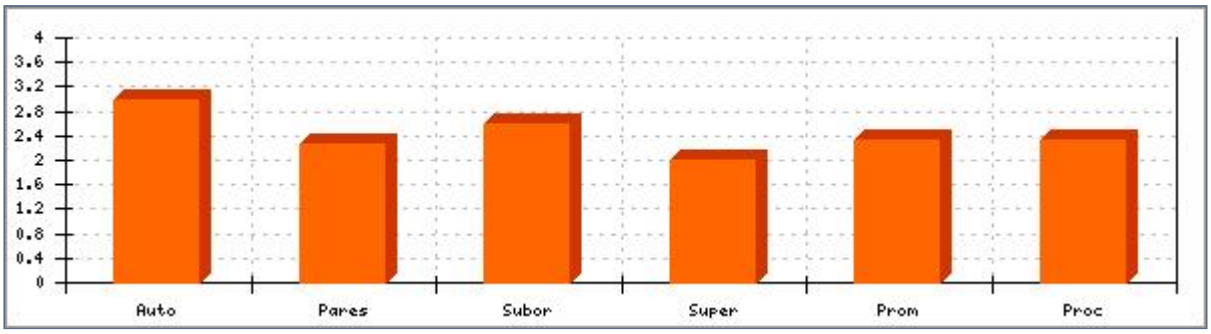
44.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	2.60
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



45.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (2.33)

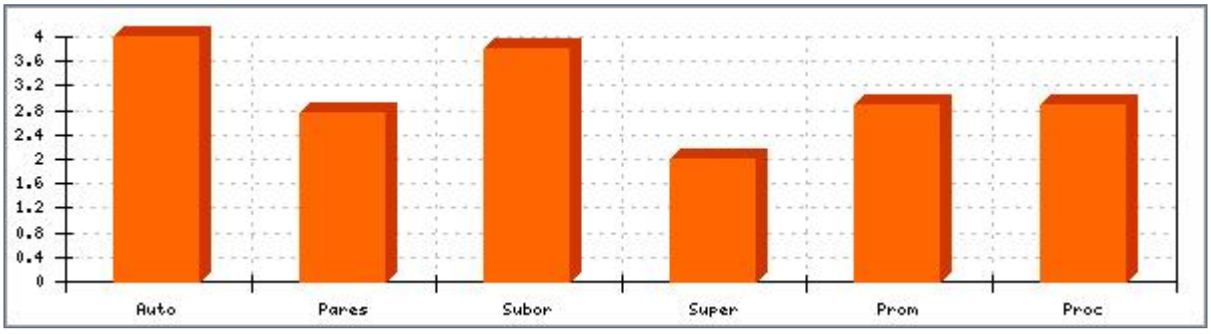
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.25
Subordinado	2.60
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.33



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

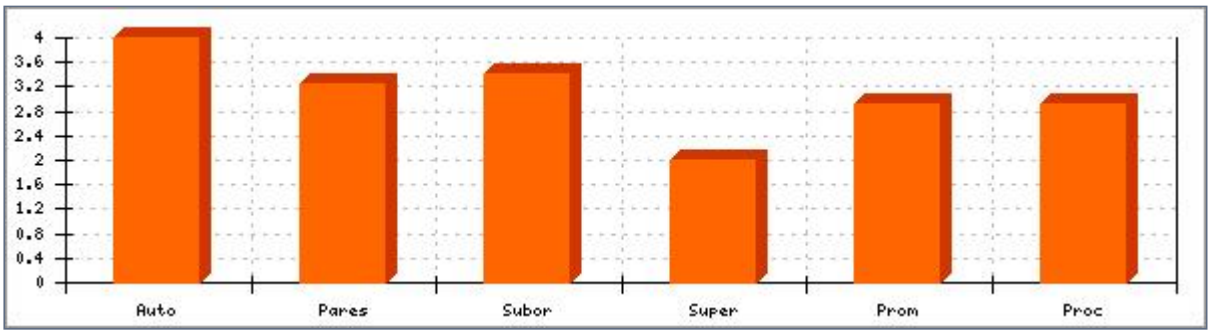
46.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.75
Subordinado	3.80
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	2.88



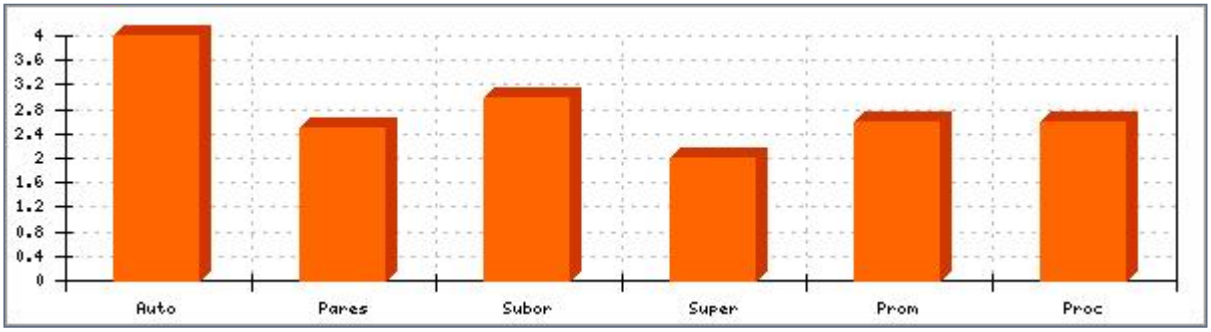
47.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.40
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.93



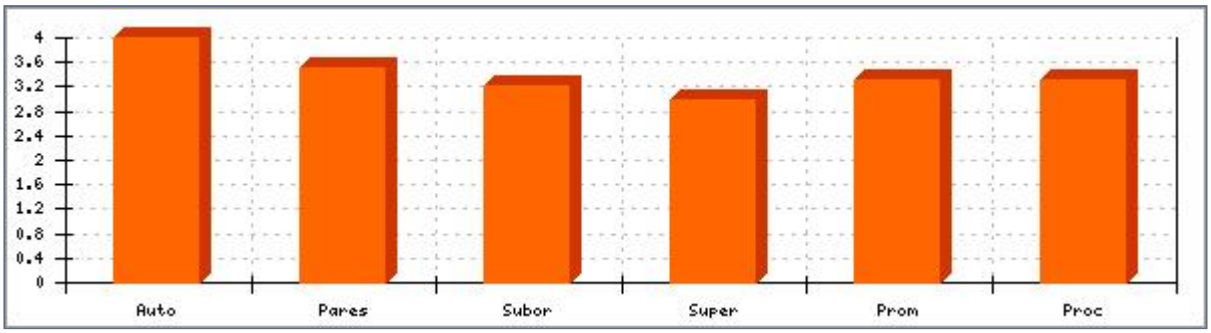
48.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



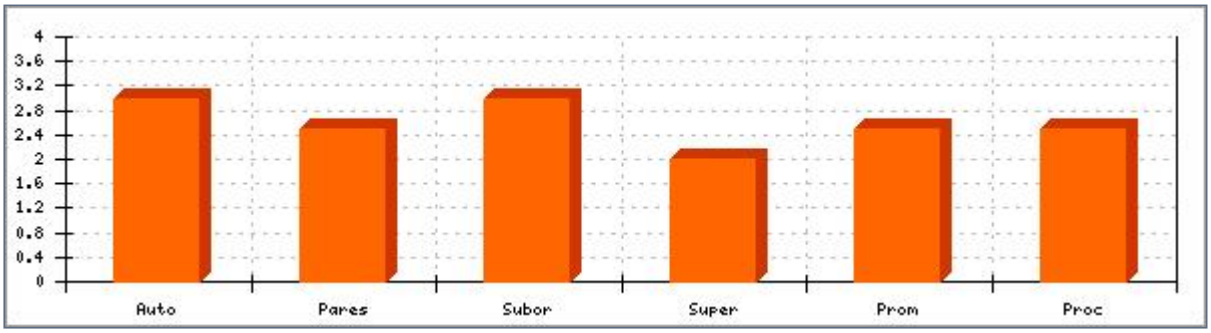
49.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



50.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



Análisis GAP

GERENTE1

EVALUACIóN EVD

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	3.80	--
Pares	3.05	-0.75
Subordinado	3.36	-0.44
Supervisor	2.60	-1.20

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 confi

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.60	--
Pares	2.70	-0.90
Subordinado	3.40	-0.20
Supervisor	1.80	-1.80

Credibilidad Profesional

Los líderes efectivos tienen suficiente conocimiento y destrezas técnicas relacionadas con sus funciones. Tienen la habilidad de identificar a quienes tienen la combinación más apropiada de conocimientos y destrezas para cumplir con las tareas. En otras p

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Pares	3.10	-0.70
Subordinado	3.48	-0.32
Supervisor	2.20	-1.60

Foco en los clientes

Los líderes efectivos son los mejores amigos de los clientes. Comprenden que sus clientes manejan diferentes opciones y que el éxito de la organización consiste en igualar y exceder las expectativas del cliente. Concentran sus esfuerzos en descubrir y sat

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Pares	2.90	-0.90
Subordinado	3.44	-0.36
Supervisor	2.40	-1.40

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 serv

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Pares	2.75	-1.05
Subordinado	3.32	-0.48
Supervisor	1.80	-2.00

Guía y 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	3.80	--
Pares	2.55	-1.25
Subordinado	3.00	-0.80
Supervisor	2.40	-1.40

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	3.60	--
Pares	3.05	-0.55
Subordinado	3.48	-0.12
Supervisor	3.00	-0.60

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. Demuestran creatividad, f

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.60	--
Pares	2.85	-0.75
Subordinado	3.48	-0.12
Supervisor	2.60	-1.00

Organización del trabajo y generación de resultados

Los líderes efectivos entienden cómo las partes de un sistema trabajan en conjunto. Entregan resultados en base a la planificación y entrega de los recursos necesarios para la creación y mejoramiento de los sistemas y estructuras organizacionales y supera

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.40	--
Pares	2.65	-0.75
Subordinado	2.88	-0.52
Supervisor	1.60	-1.80

Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

Los líderes efectivos crean y comunican claramente la visión y misión de la organización basados en su visualizar del futuro de la empresa. Se compromete apasionadamente con la visión y misión, su compromiso genera un mensaje que impulsa el entusiasmo, la

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Pares	2.90	-0.90
Subordinado	3.28	-0.52
Supervisor	2.20	-1.60

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

GERENTE1

EVALUACIóN EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	91.67%
(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	85.83%
(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	82.50%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	81.67%
(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	81.67%
(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	77.50%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	76.67%
(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	75.00%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	74.17%
(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	73.33%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	72.50%
(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	72.50%
(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	71.67%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	71.67%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	70.00%
(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	70.00%
(Guía y desarrollo de otros) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	65.83%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	65.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	64.17%
(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	63.33%
(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	63.33%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	63.33%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	62.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	33.33%