Introducción

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

ESPOIR LIDERA 2019

Es una herramienta de medición para evaluar Competencias de Liderazgo a través de encuestas de feedback proporcionadas por parte de evaluadores que califican a un Líder en función de sus conductas observables.

Evalúa las siguientes competencias de liderazgo y desarrollo:

1. Integridad
2. Liderazgo
3. Credibilidad profesional
4. Comunicación y construcción de relaciones
5. Guía y desarrollo de otros
6. Foco en el cliente
7. Transmisión de visión, misión y generación de compromisos
8. Gerencia del cambio
9. Construcción de equipos de alto desempeño
10. Organización del trabajo y generación de resultados.

Aplica a personas que ocupen cargos que impliquen manejo de recursos humanos, tales como: Supervisión, Jefaturas y/o Gerencias. Presenta un cuestionario que evalúa 10 competencias de liderazgo a través de 50 conductas o comportamientos observables. No tiene tiempo de aplicación sin embargo tiene una duración promedio de 10 minutos por cuestionario.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2019-04-24 05:06:53** hasta el **2019-06-12 10:53:13**

Datos Personales

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1712896107
Nombres :	LUIS HERNAN
Apellidos :	CUÑAS MORALES
Dirección :	PABLO CASALS N46-24 Y LAS RETAMAS
Teléfono :	022419330
Celular :	0984035741
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO MATRIZ
Departamento :	ADMINISTRATIVO
Cargo :	OFICIAL NACIONAL DE COBRANZAS
Nivel Jerárquico :	OFICIAL NACIONAL DE COBRANZAS
Jefe Inmediato :	GUILLERMO JOSE FRANCISCO MORENO OLEAS
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1976-01-18

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	30.00%	1	1
Supervisor	70.00%	1	1

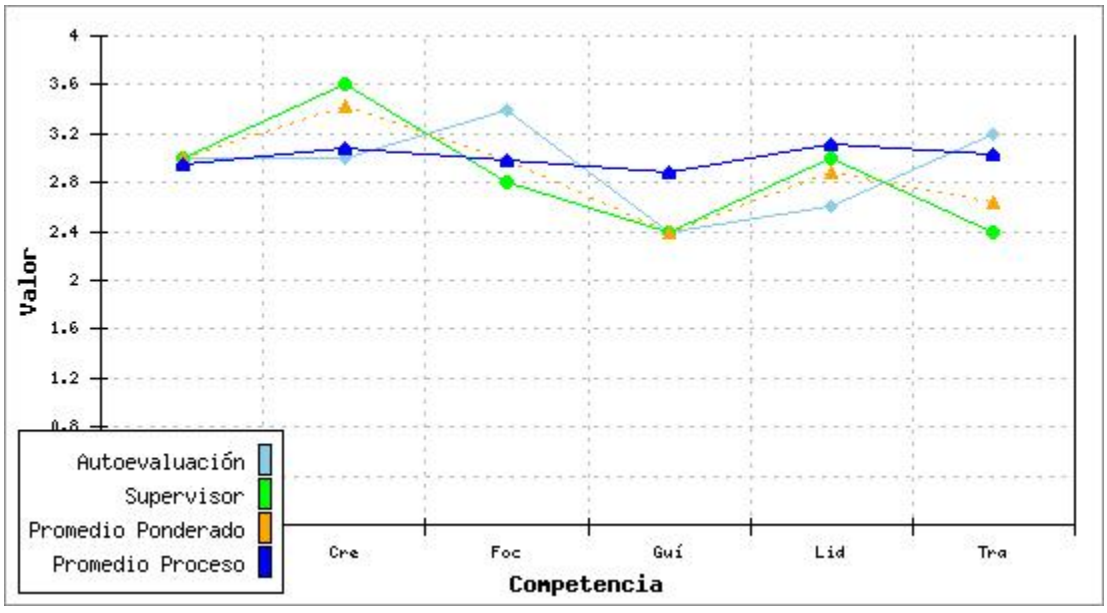
Resumen General

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.93
Supervisor	2.87
Promedio Ponderado	2.89
Promedio Proceso	3.01

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Construcción de equipos de alto desempeño	3.00	3.00	3.00	2.95
2	Credibilidad Profesional	3.00	3.60	3.42	3.09
3	Foco en los clientes	3.40	2.80	2.98	2.98
4	Guía y desarrollo de otros	2.40	2.40	2.40	2.89
5	Liderazgo	2.60	3.00	2.88	3.11
6	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.20	2.40	2.64	3.04



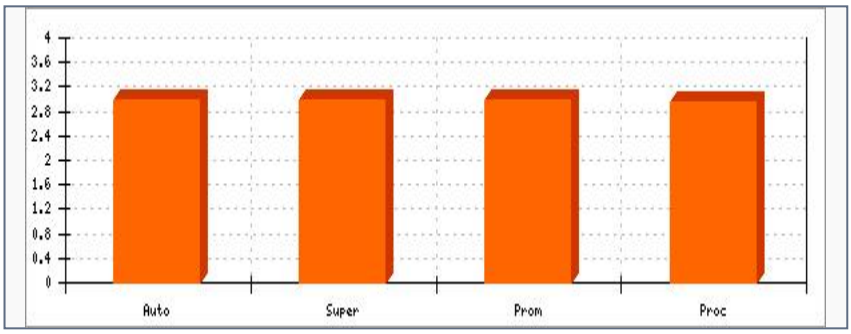
Análisis por Competencia

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

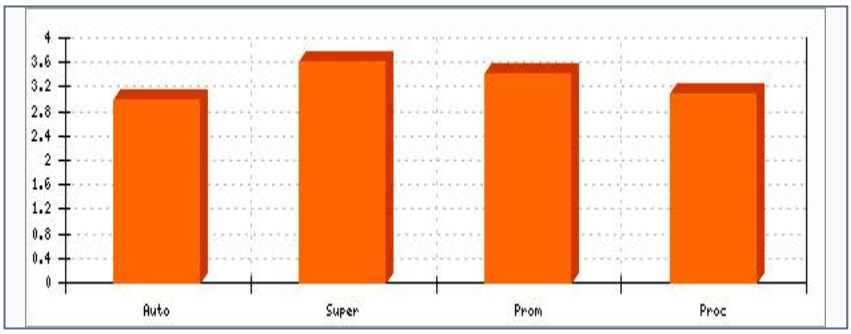
Construcción de equipos de alto desempeño (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.95



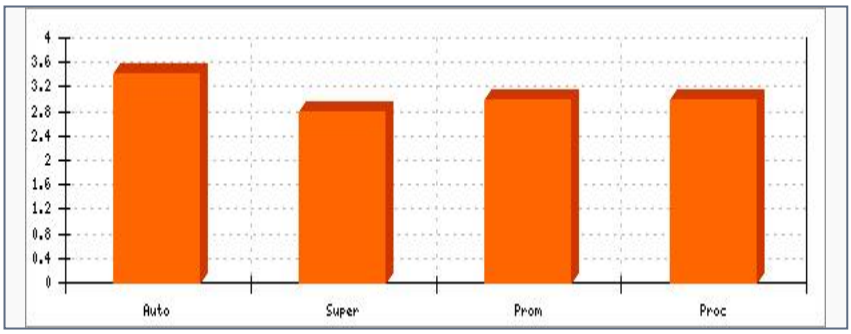
Credibilidad Profesional (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.09



Foco en los clientes (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.98

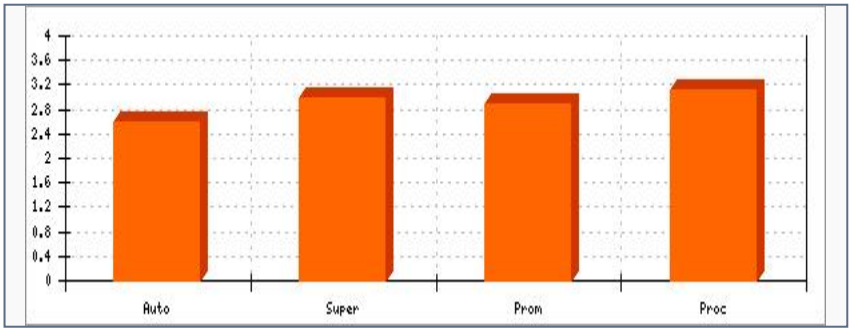


Guía y desarrollo de otros (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.40
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.89

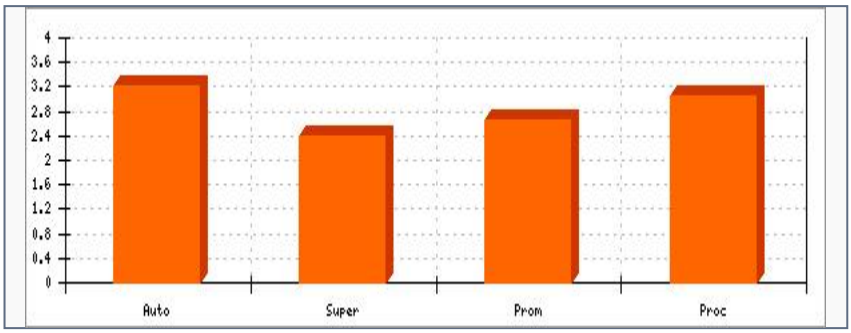
Liderazgo (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	3.11



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (2.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.64
Promedio Proceso	3.04



Construcción de equipos de alto desempeño

1.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.81

2.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.89

3.- 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. (2.30)

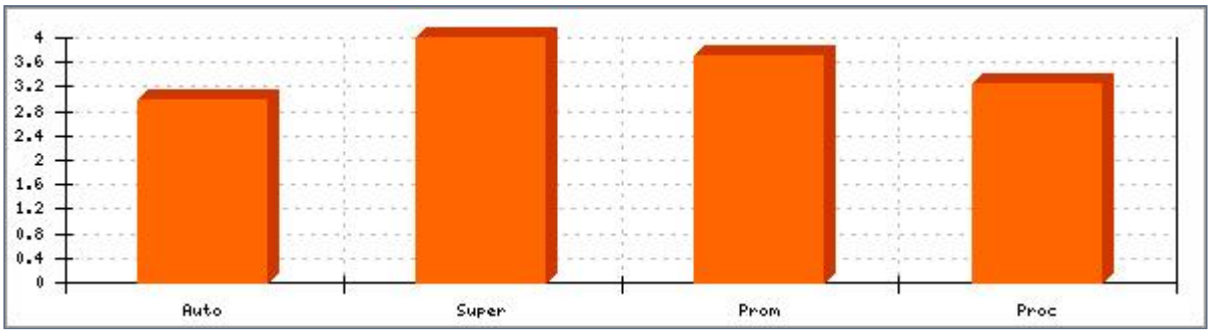
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.98

4.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.81

5.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (3.70)

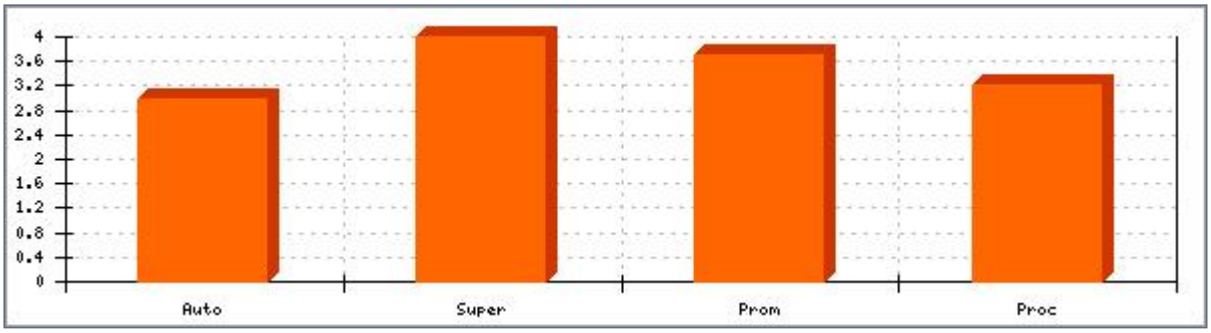
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.25



Credibilidad Profesional

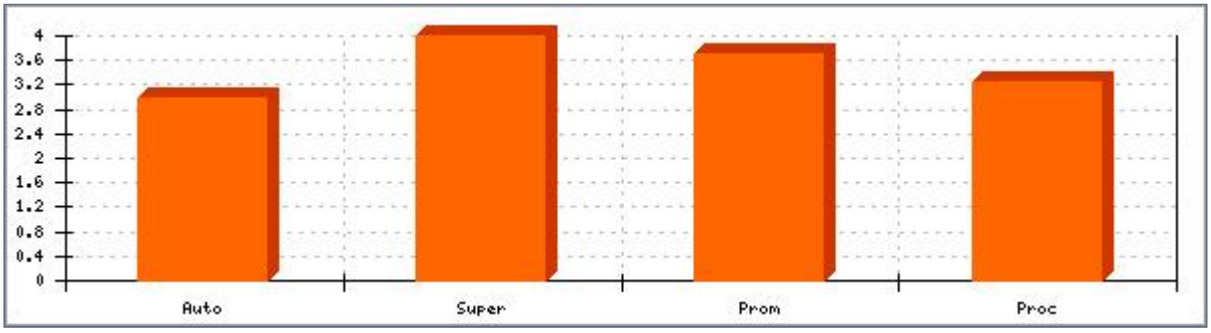
6.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.20



7.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.24

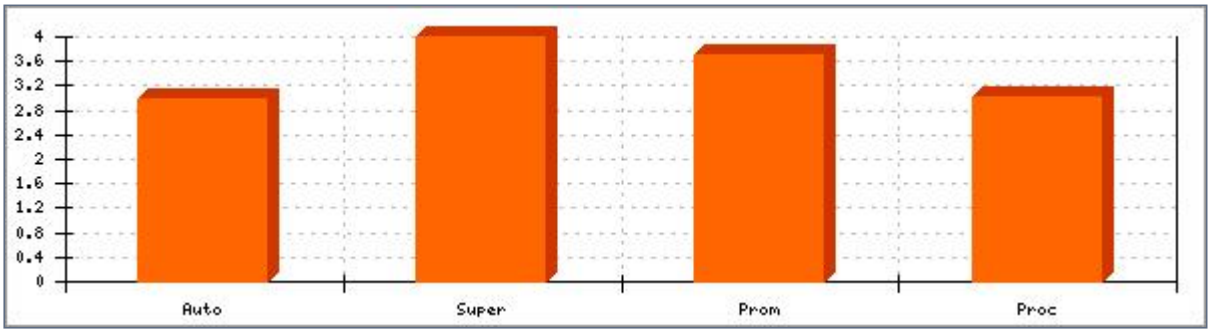


8.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.98

9.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.03



10.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.03

Foco en los clientes

11.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (2.30)

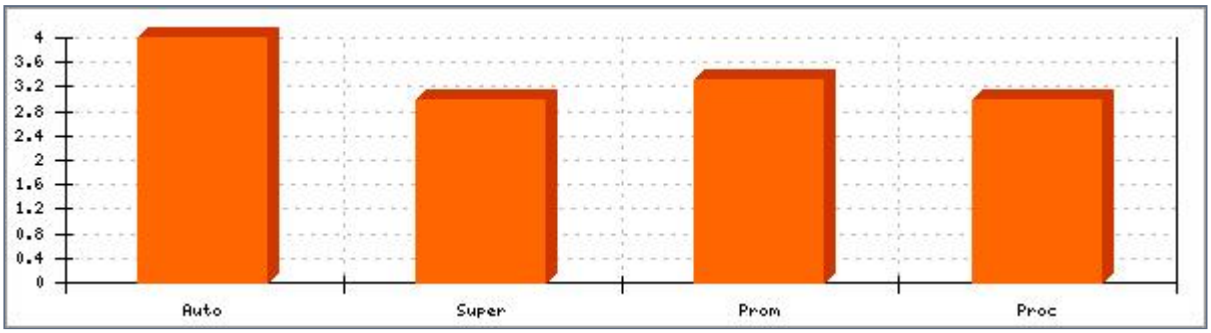
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.89

12.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.75

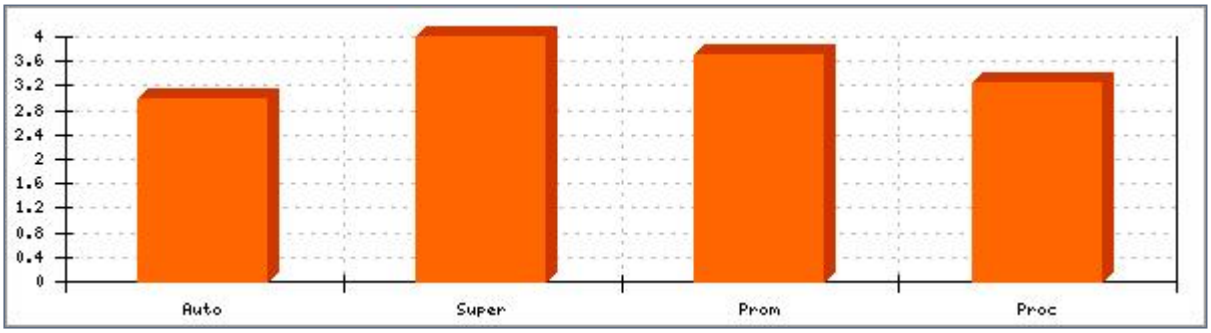
13.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.98



14.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.24



15.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.03

Guía y desarrollo de otros

16.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.21

17.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.66

18.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.85

19.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.98

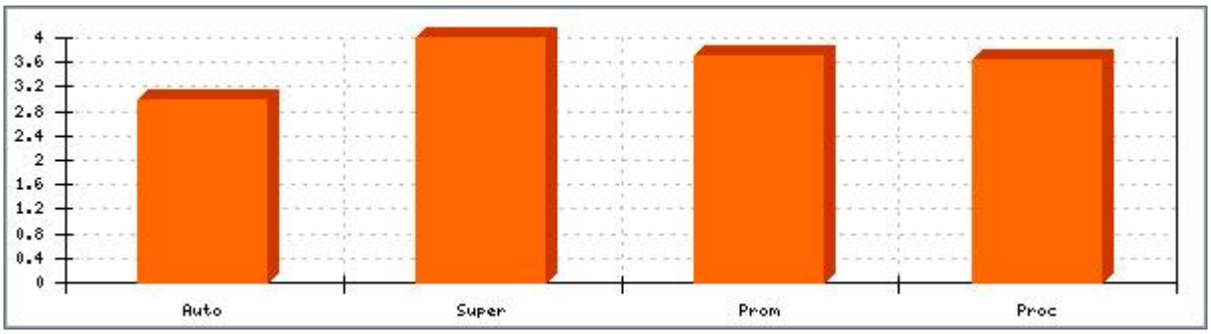
20.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.76

Liderazgo

21.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.63



22.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.00)

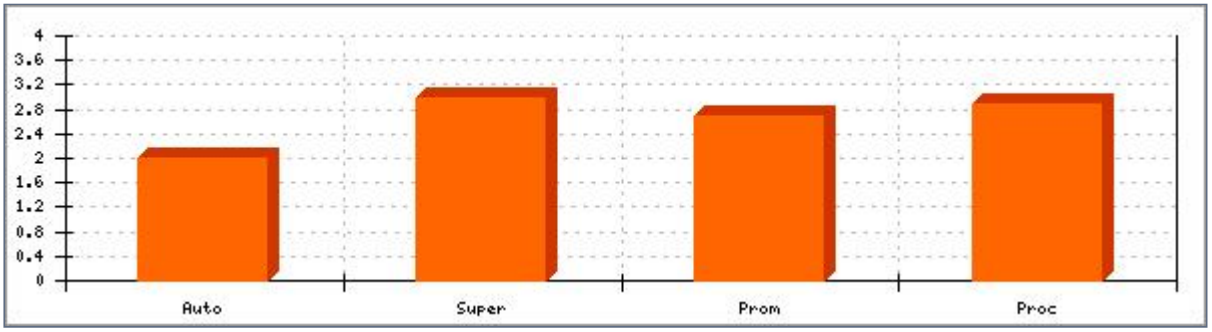
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.19

23.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.68

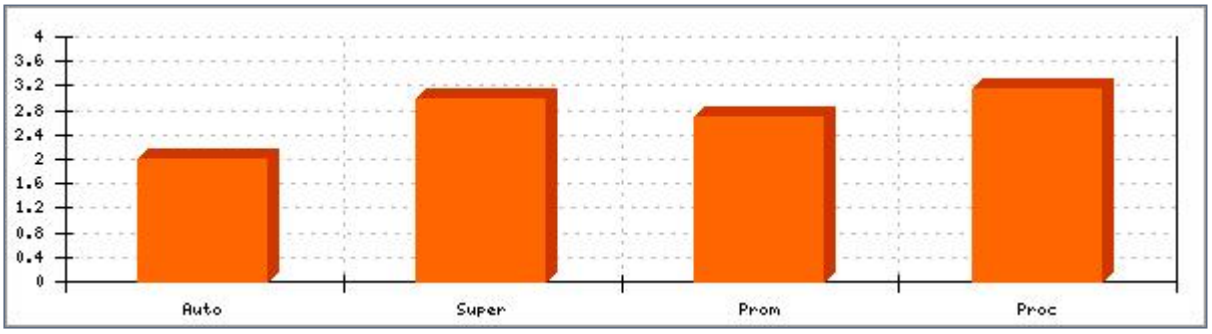
24.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.89



25.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.70)

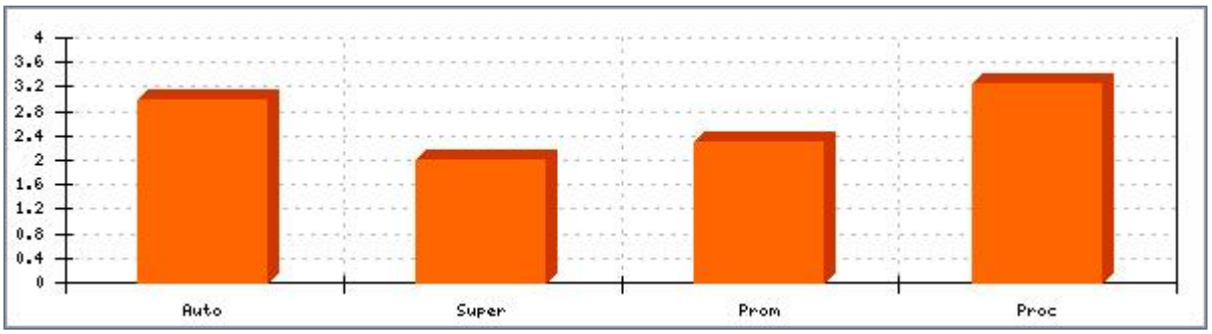
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	3.16



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

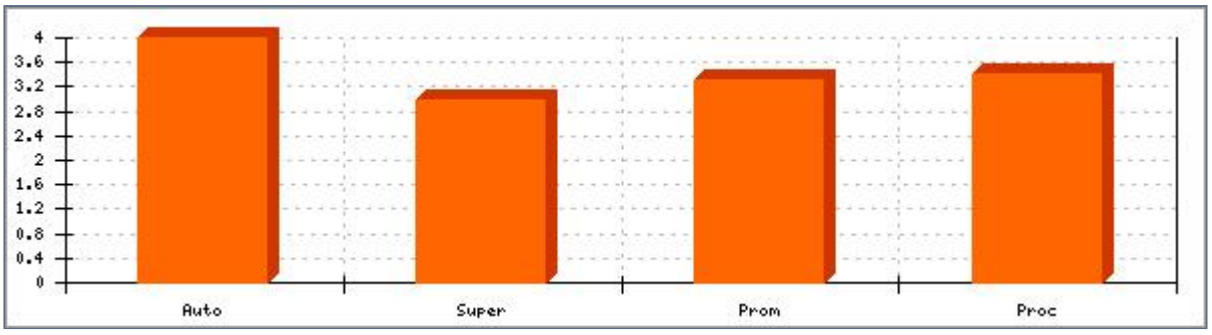
26.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	3.24



27.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.40



28.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.71

29.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.85

30.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.01

Análisis GAP

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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	3.00	--
Supervisor	3.00	0.00

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	3.00	--
Supervisor	3.60	0.60

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	3.40	--
Supervisor	2.80	-0.60

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	2.40	--
Supervisor	2.40	0.00

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	2.60	--
Supervisor	3.00	0.40

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	3.20	--
Supervisor	2.40	-0.80

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	90.00%
(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	90.00%
(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	90.00%
(Credibilidad Profesional) Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones.	90.00%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	90.00%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	90.00%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	76.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	76.67%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	66.67%
(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	66.67%
(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	66.67%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	66.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	66.67%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	66.67%
(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.	66.67%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

(Guía y desarrollo de otros) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	33.33%
(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.	33.33%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	33.33%

Comentarios

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**

Feedback

EVALUACION DEL DESEMPEñO ESPOIR 2019 (L)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**