

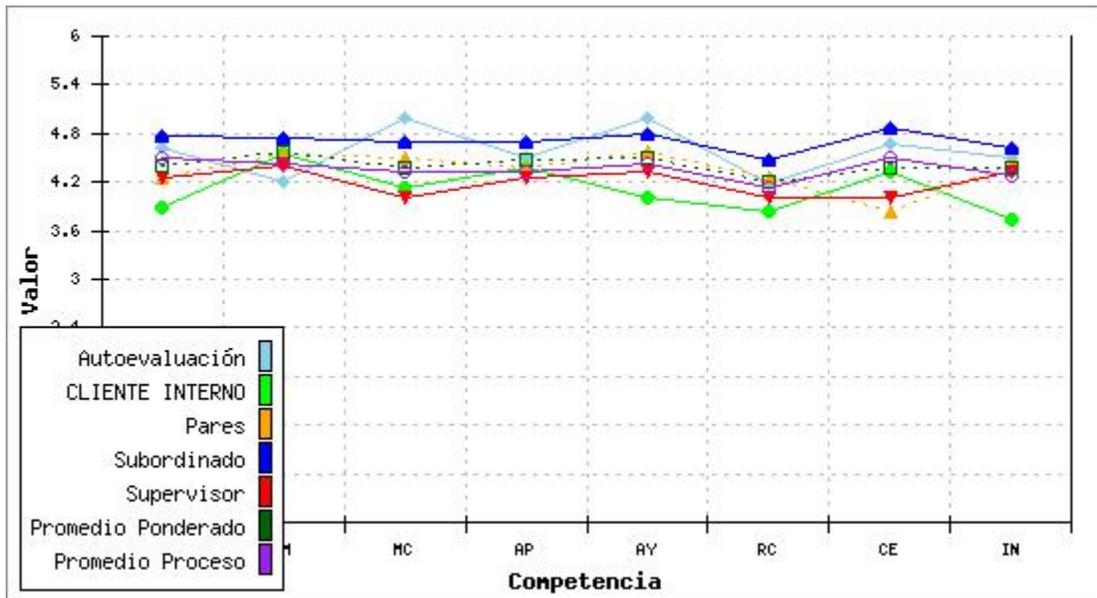
### EVALUACION LIDERES 2022

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.58
Cliente Interno	4.11
Pares	4.34
Subordinado	4.71
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.41
Promedio Proceso	4.36



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Enfoque a Resultados	4.63	3.88	4.25	4.78	4.25	4.40	4.49
2 Comunicación	4.20	4.55	4.55	4.74	4.40	4.58	4.42
3 Manejo de Conflictos	5.00	4.13	4.50	4.70	4.00	4.37	4.33
4 Aprendizaje	4.50	4.38	4.38	4.70	4.25	4.47	4.34
5 Ayudar	5.00	4.00	4.58	4.80	4.33	4.51	4.42
6 Reconocimiento	4.17	3.83	4.25	4.47	4.00	4.20	4.12
7 Condiciones Equitativas	4.67	4.33	3.83	4.87	4.00	4.37	4.51
8 Integración	4.50	3.75	4.42	4.63	4.33	4.38	4.27

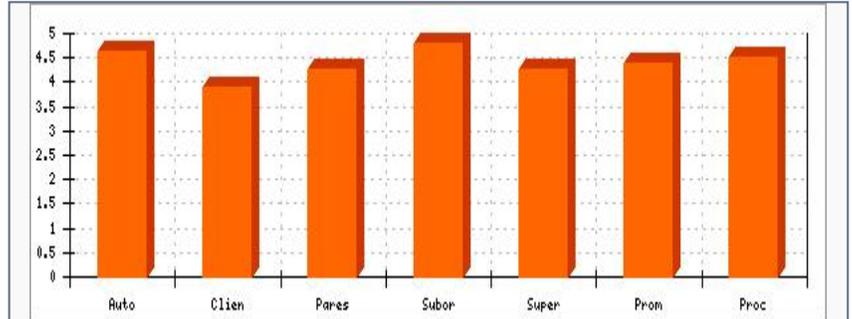


### EVALUACION LIDERES 2022

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

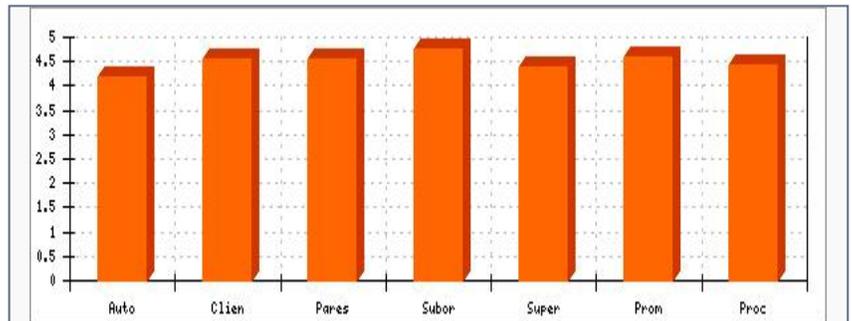
#### Enfoque a Resultados (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.63
Cliente Interno	3.88
Pares	4.25
Subordinado	4.78
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.49



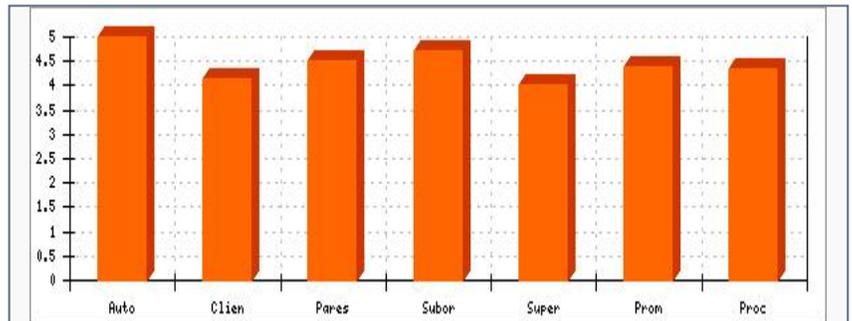
#### Comunicación (4.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Cliente Interno	4.55
Pares	4.55
Subordinado	4.74
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.42



#### Manejo de Conflictos (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.13
Pares	4.50
Subordinado	4.70
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.33



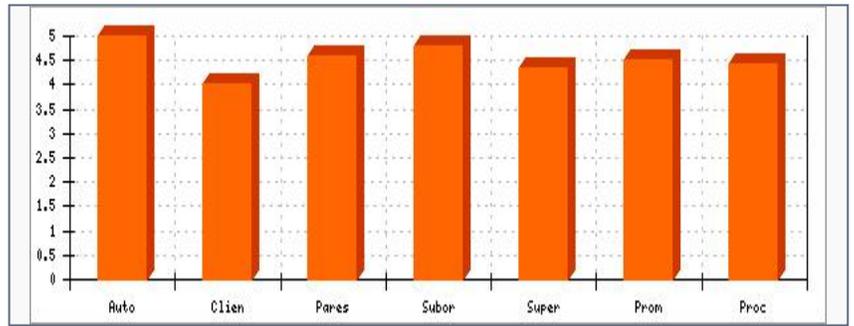
#### Aprendizaje (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.38
Pares	4.38
Subordinado	4.70
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.34



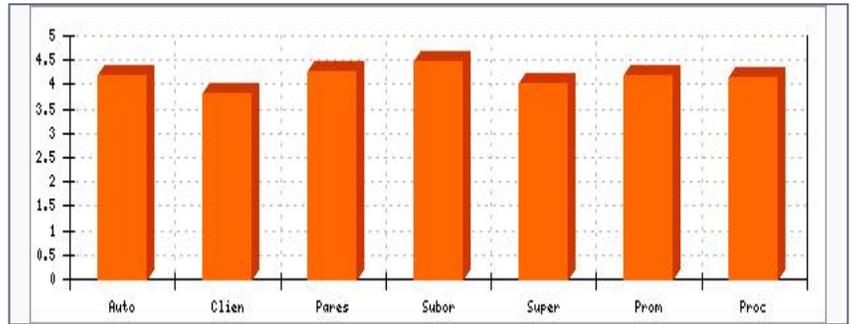
#### Ayudar (4.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.58
Subordinado	4.80
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.51
Promedio Proceso	4.42



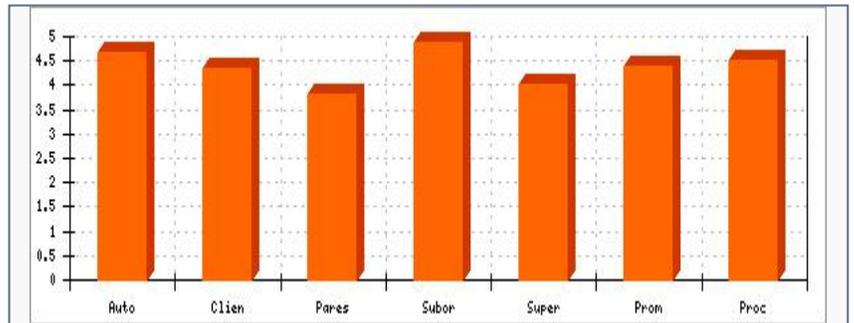
#### Reconocimiento (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.17
Cliente Interno	3.83
Pares	4.25
Subordinado	4.47
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.12



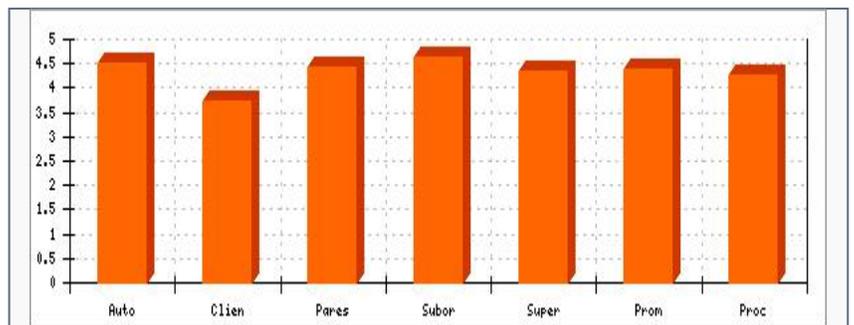
#### Condiciones Equitativas (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.33
Pares	3.83
Subordinado	4.87
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.51



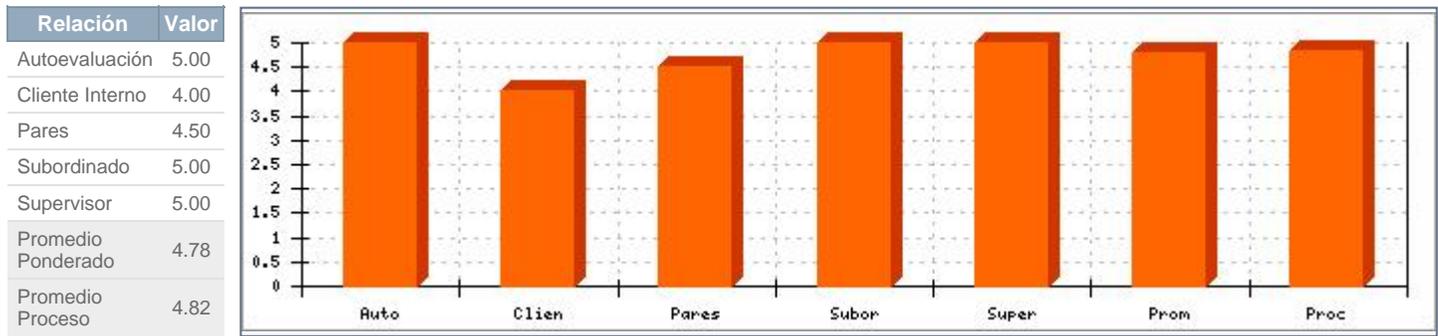
#### Integración (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.75
Pares	4.42
Subordinado	4.63
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.27

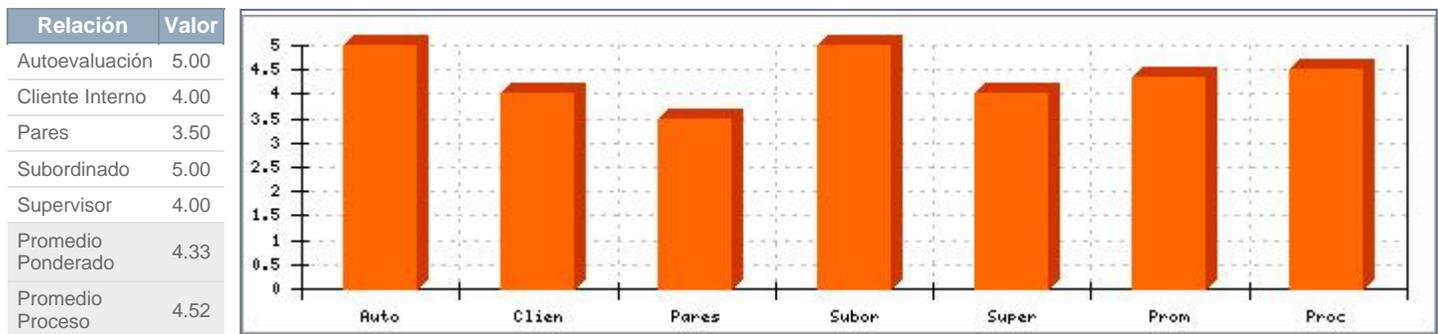


#### Enfoque a Resultados

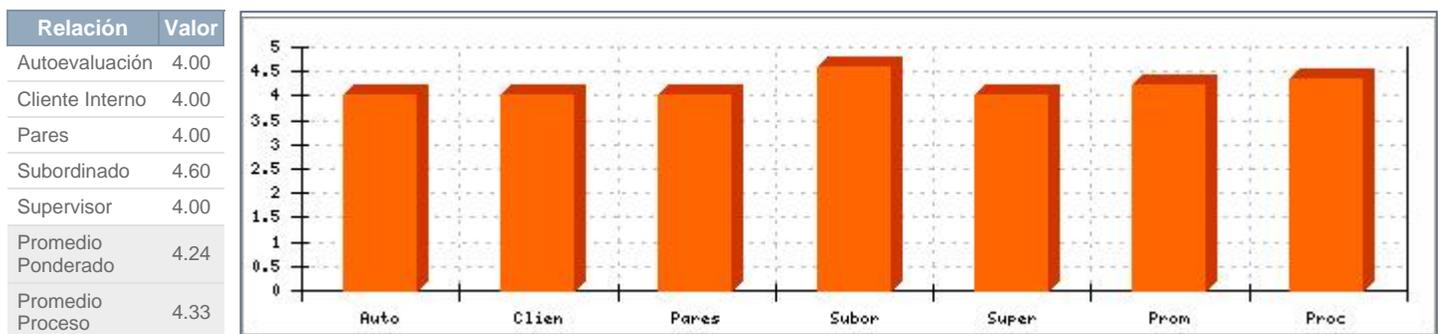
1.- Establece sus objetivos considerando los posibles beneficios para la institución. (4.78)



2.- Compromete a su equipo en el logro de los objetivos. (4.33)

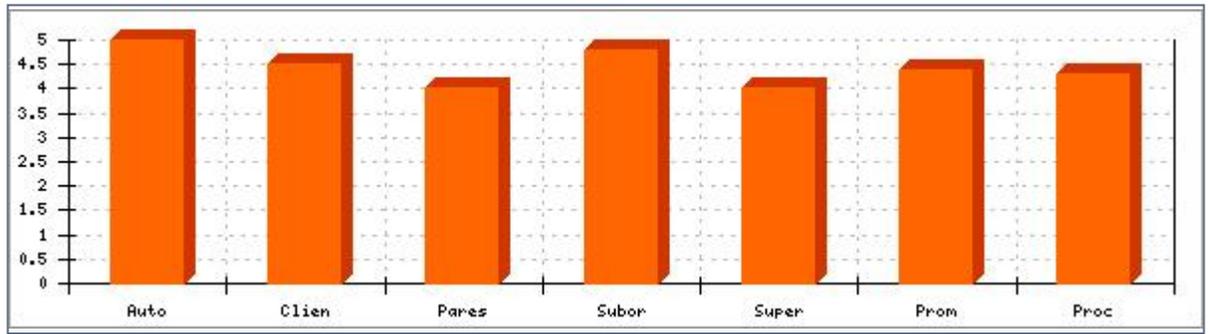


3.- Empeñe acciones de mejora, centrándose en la optimización de recursos y considerando todas las variables. (4.24)



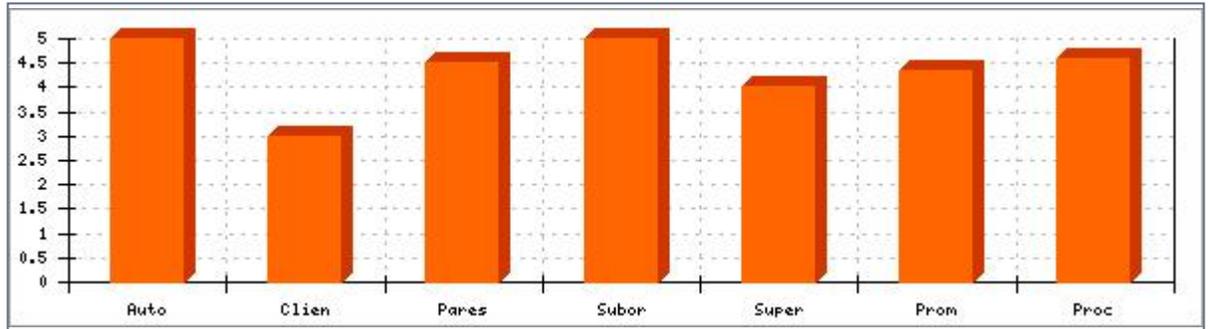
4.- Implementa en conjunto con su equipo los mecanismos organizacionales que permiten revisar periódicamente el progreso alcanzado con respecto al cumplimiento de las metas. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.32



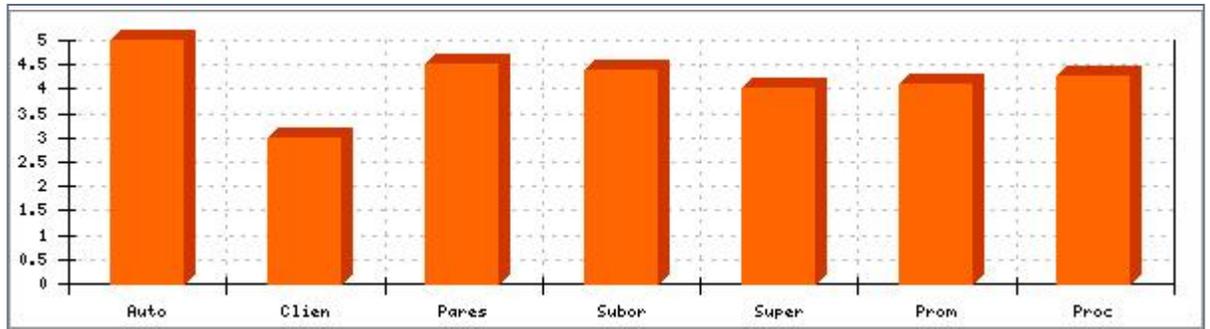
5.- Enfoque hacia los objetivos fijados, preocupado por los resultados globales de la organización. (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.60



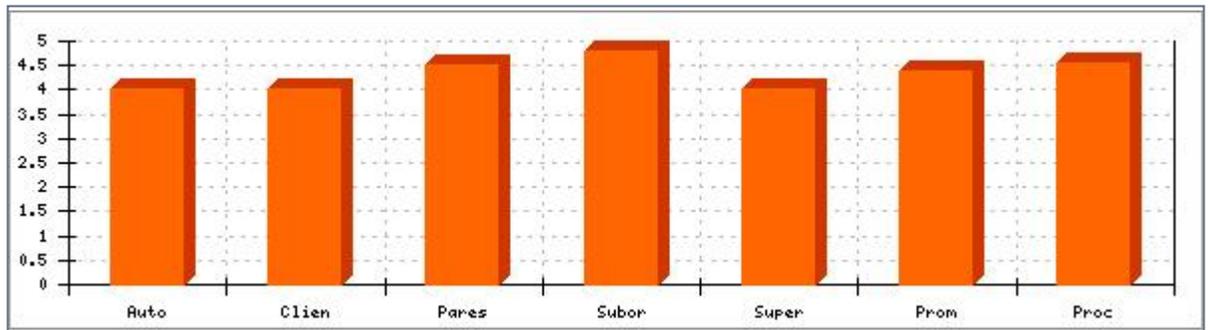
6.- Se preocupa por el resultado de otras áreas. (4.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.09
Promedio Proceso	4.27



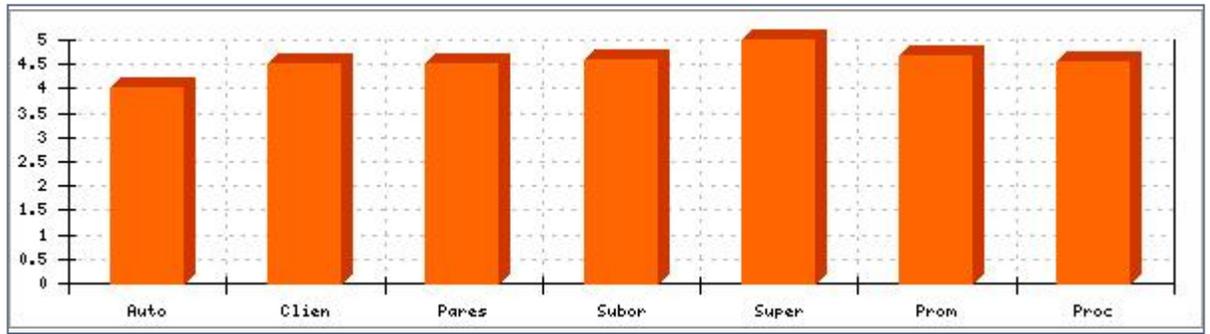
7.- Aporta soluciones incluso frente a problemas complejos y en escenarios cambiantes. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.55



8.- Aporta soluciones de alto valor agregado para la organización. (4.69)

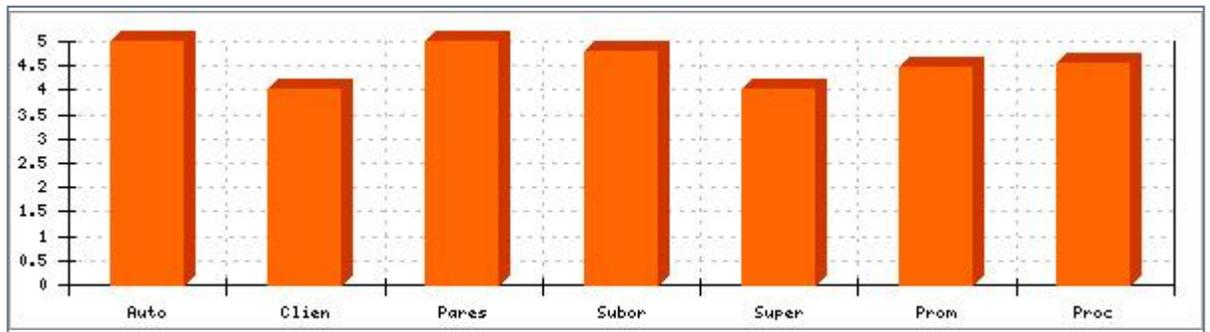
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.54



## Comunicación

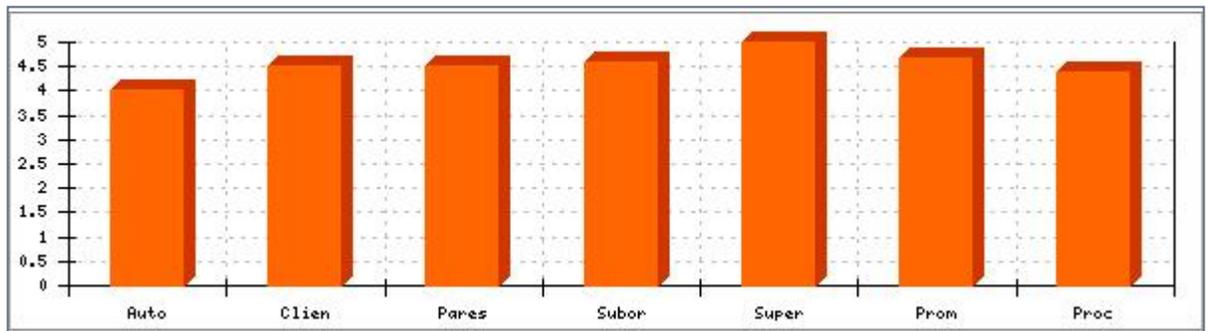
9.- Transmite en forma clara y oportuna la información requerida, manteniendo canales de comunicación abiertos. (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.54



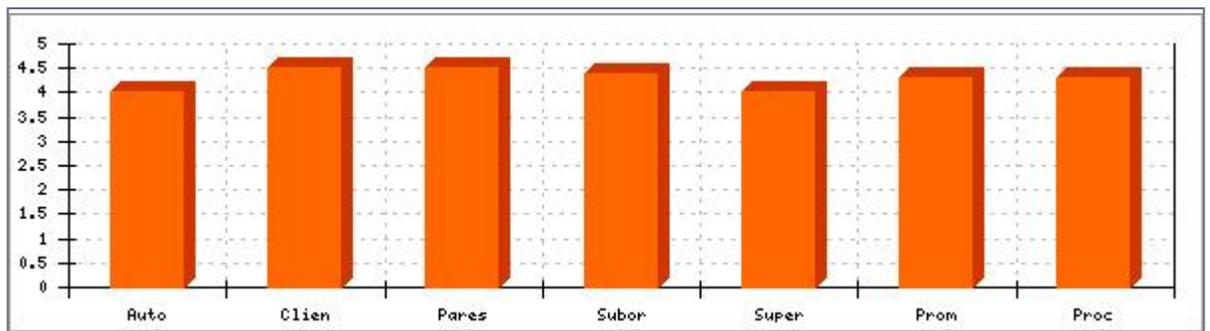
10.- Adapta la comunicación a los intereses y características del interlocutor / a. (4.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.40



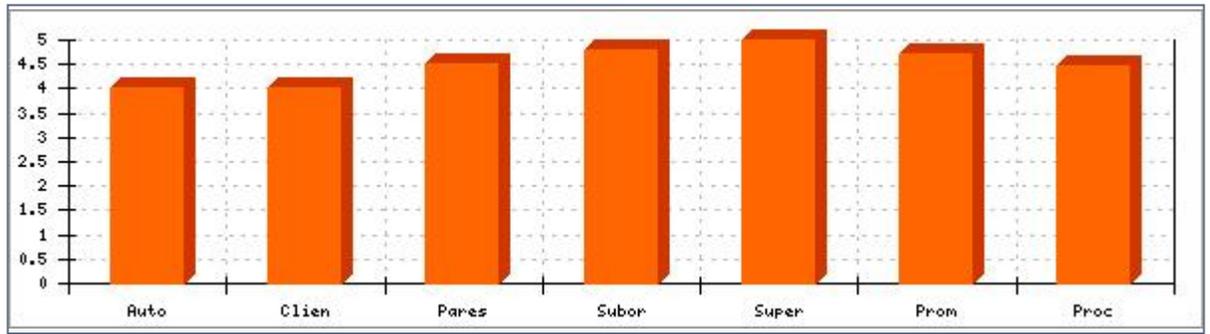
11.- Utiliza diferentes canales y formas de comunicación adaptando el mensaje y el medio en función del interlocutor / a. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.31



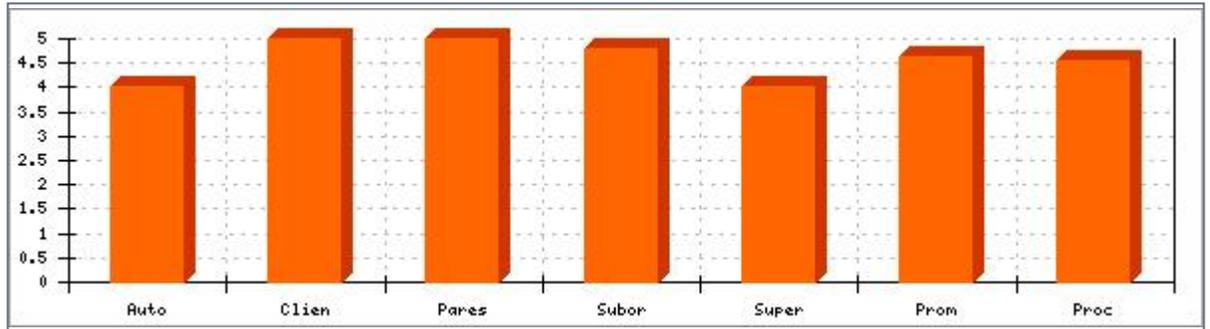
12.- Sabe hacerse entender y crea las redes de relación necesarias para obtener la información que es relevante. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	4.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.47



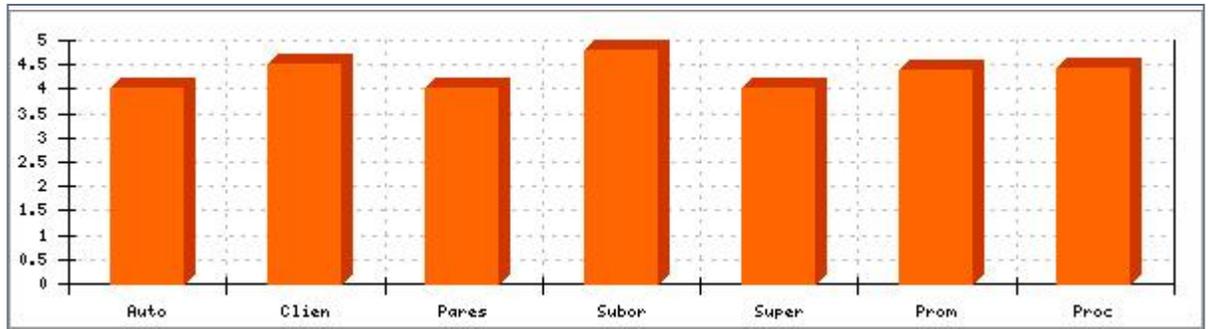
13.- Adapta su discurso para atraer el interés de las otras personas. (4.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.62
Promedio Proceso	4.53



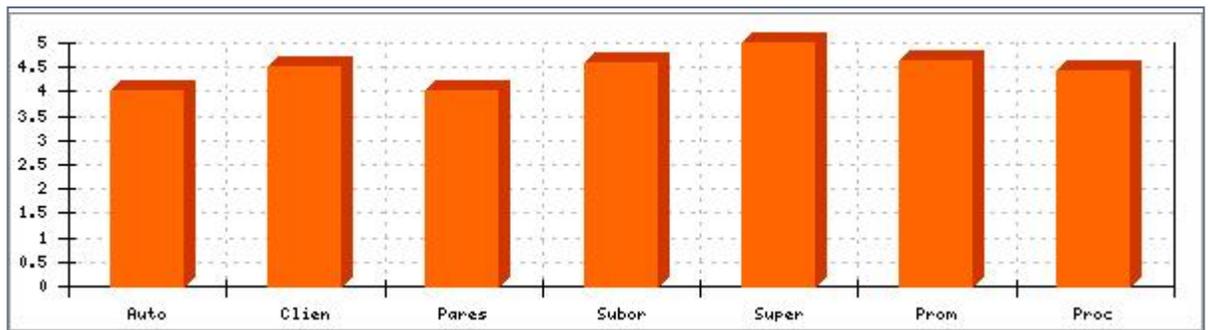
14.- Se anticipa y se prepara para las reacciones de otras personas. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.42



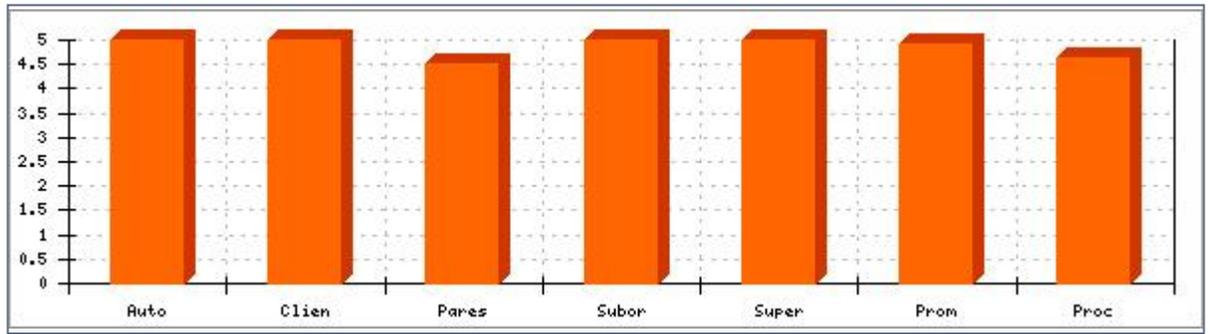
15.- Estructura canales de comunicación organizacionales que permiten establecer relaciones en todos los sentidos (ascendente, descendente y horizontal) y promueven el intercambio inteligente de información. (4.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.62
Promedio Proceso	4.43



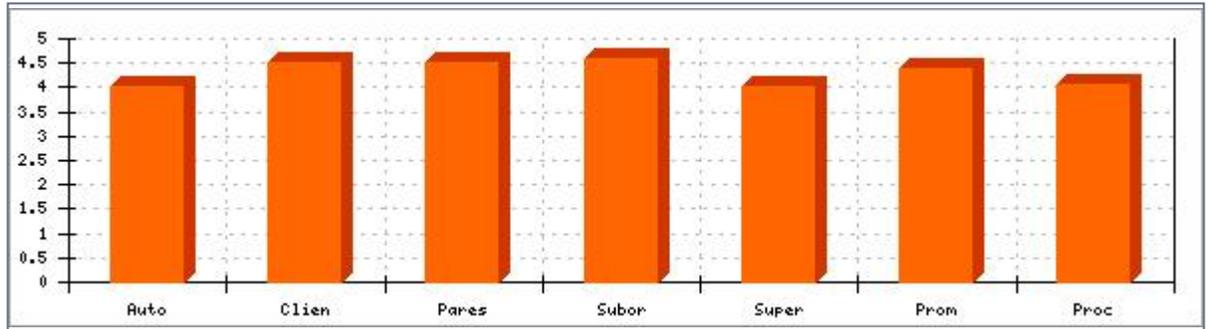
16.- Comunica en público efectivamente. (4.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.93
Promedio Proceso	4.62



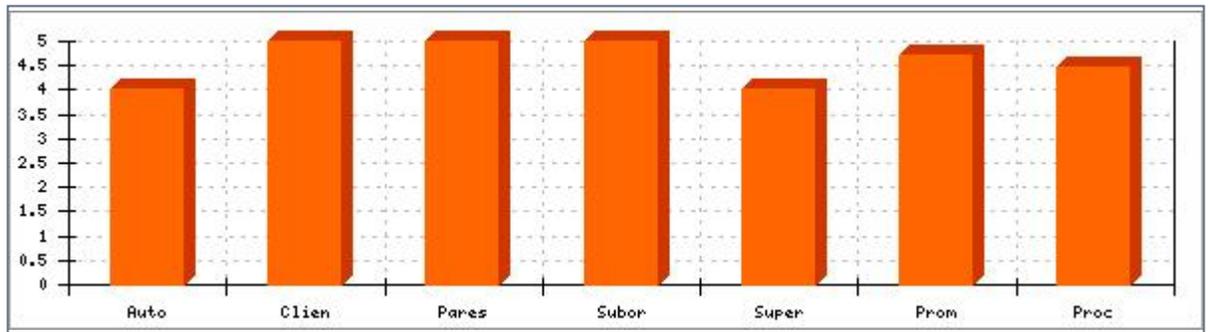
17.- Utiliza herramientas y metodologías para diseñar y preparar la mejor estrategia de cada comunicación (4.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.06



18.- Es reconocido por su habilidad para identificar los momentos y la forma adecuados para exponer diferentes situaciones en las políticas de la organización. (4.70)

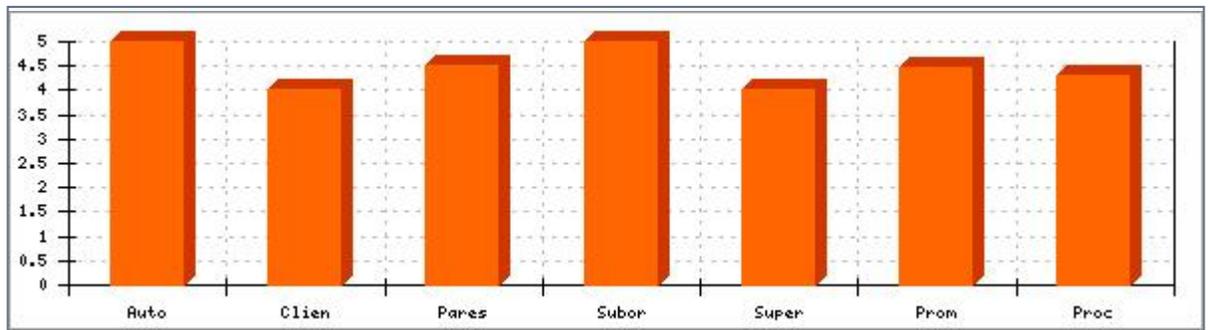
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.47



## Manejo de Conflictos

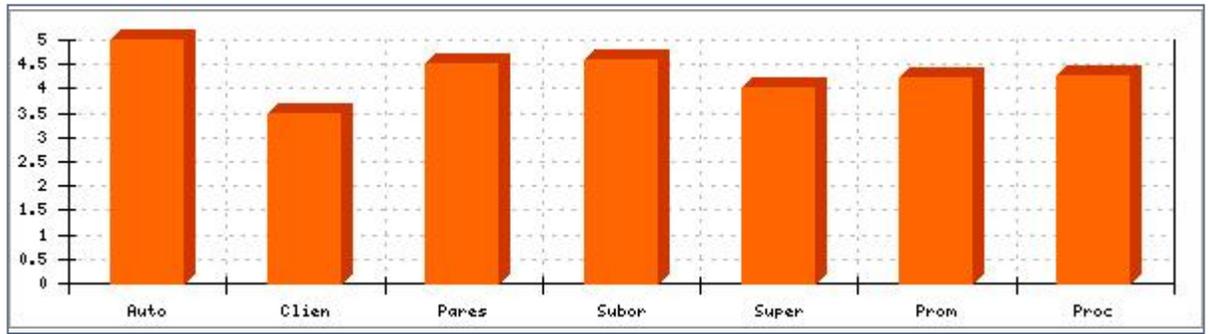
19.- Respeta las ideas y las diferencias que pueden existir entre los equipos y las personas en la institución. (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.32



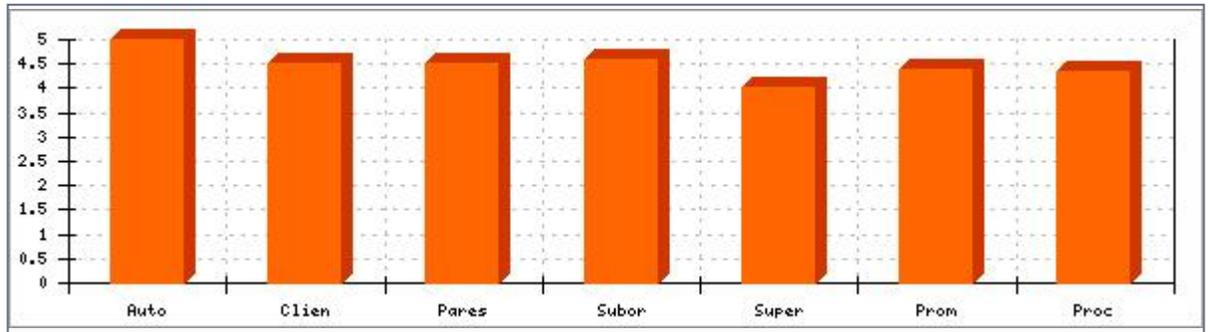
20.- Reconoce, predice y entiende el estado emocional de nuestros colaboradores a fin de brindar un trato empático, humano y adecuado a cada individuo en momentos específicos. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.26



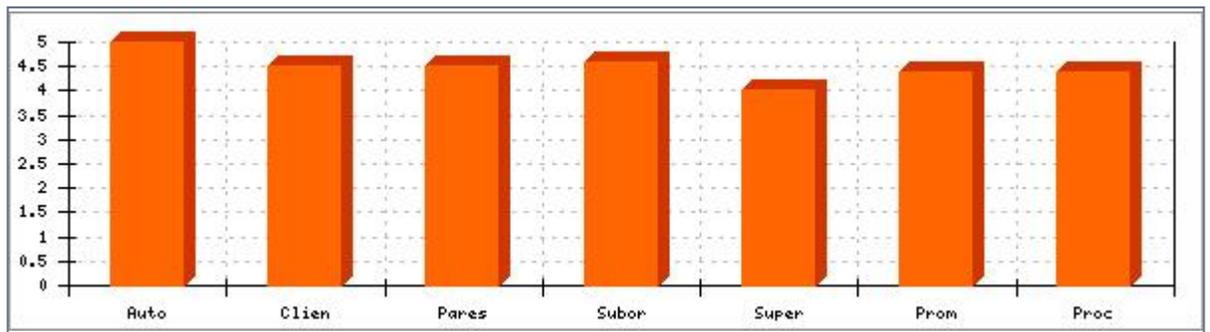
21.- Demuestra capacidad para abordar los malos entendidos con los compañeros de trabajo mediante la comunicación, buscando una solución constructiva y de beneficios para todos. (4.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.34



22.- En caso de conflicto actúa de manera serena integrando los diferentes puntos de vista de las personas implicadas, expresando la propia opinión pero evitando personalizar y favoreciendo la generación de propuestas de solución. (4.39)

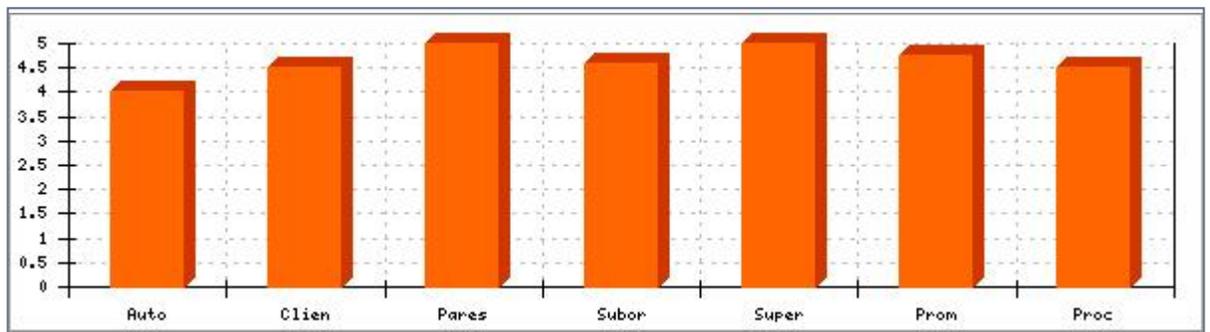
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.39



## Aprendizaje

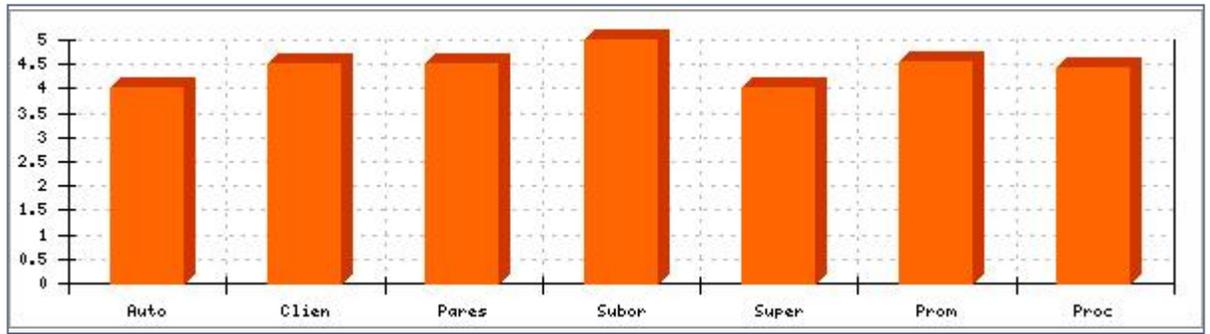
23.- Hacer un genuino esfuerzo para fomentar el aprendizaje y desarrollo de los colaboradores de CPM más allá de su función o responsabilidad cotidiana. (4.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	5.00
Subordinado	4.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.77
Promedio Proceso	4.49



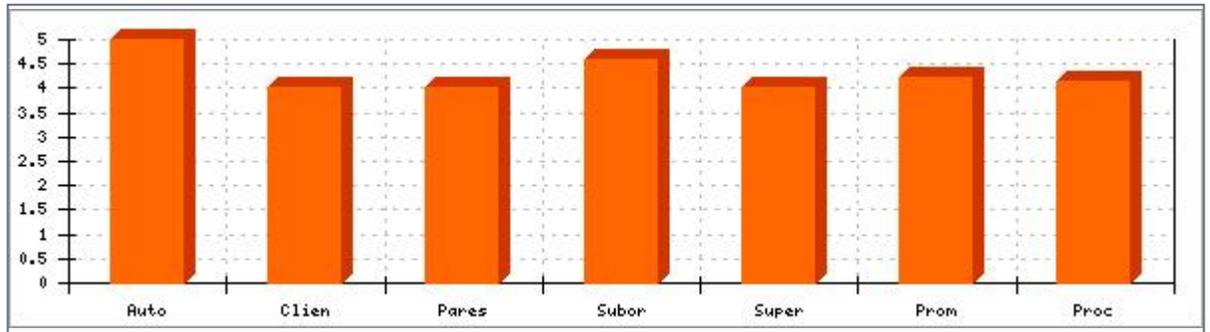
24.- Demuestra capacidad para comprender el impacto que sus acciones personales ejercen sobre el éxito de las acciones de los demás. (4.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.55
Promedio Proceso	4.43



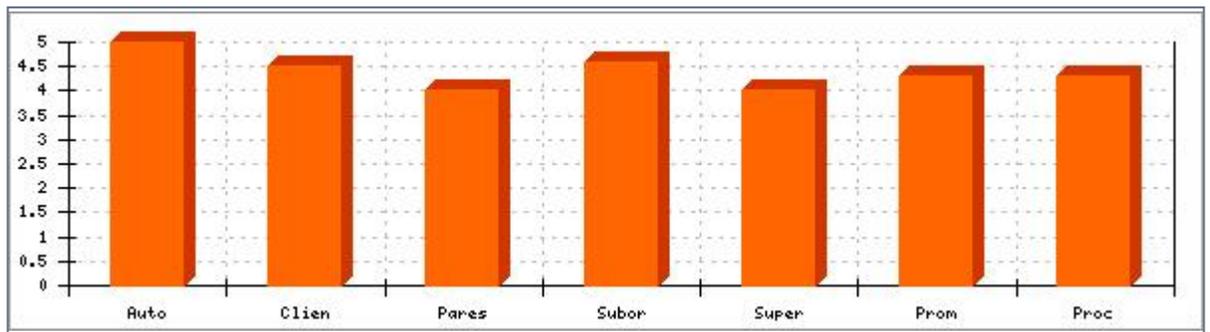
25.- Desarrolla su equipo con conocimiento del valor estratégico de las herramientas tecnológicas y de procesos para una mejor gestión del área. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.13



26.- Desarrolla su equipo, los recursos humanos de la organización, convencido del valor estratégico que estos aportan a la gestión general y al área en particular. (4.32)

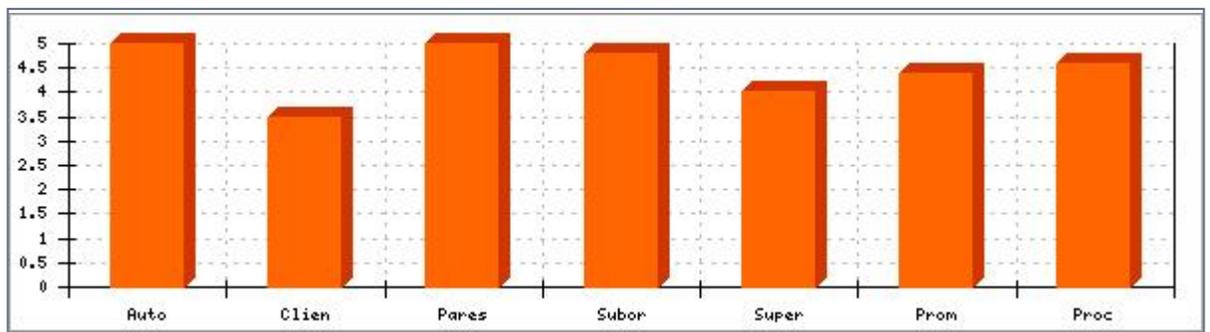
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.31



## Ayudar

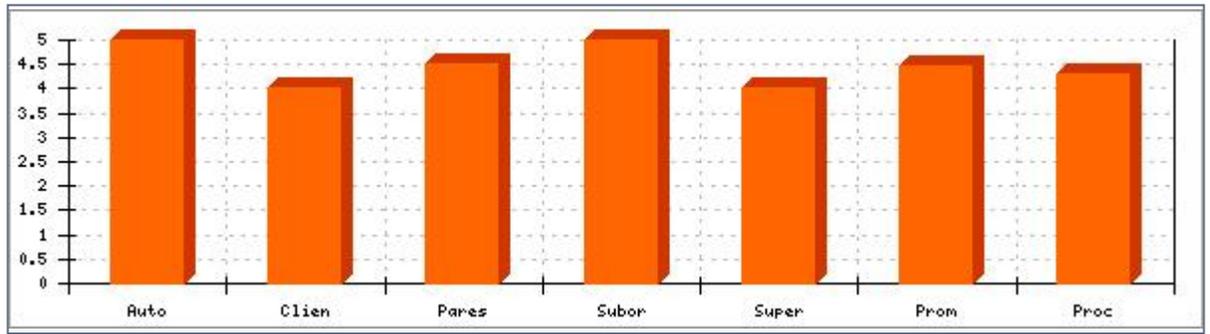
27.- Brinda apoyo a otros para facilitar el logro de objetivos en común (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	5.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.58



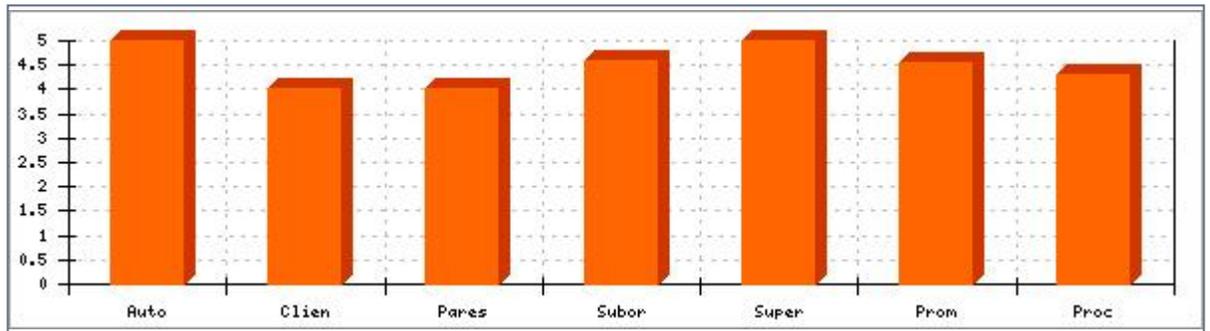
28.- Valora sinceramente las ideas y experiencia de los demás aunque tengan diferentes puntos de vista (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.30



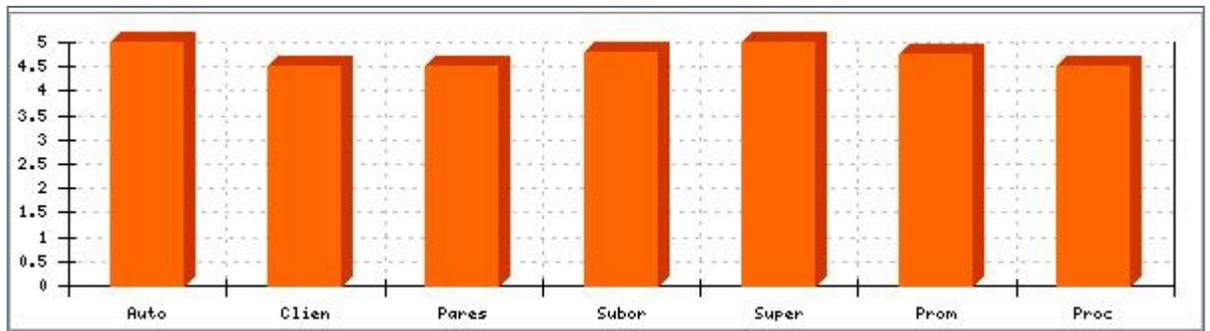
29.- Promueve la colaboración de los distintos equipos, dentro de ellos y entre ellos (4.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.54
Promedio Proceso	4.32



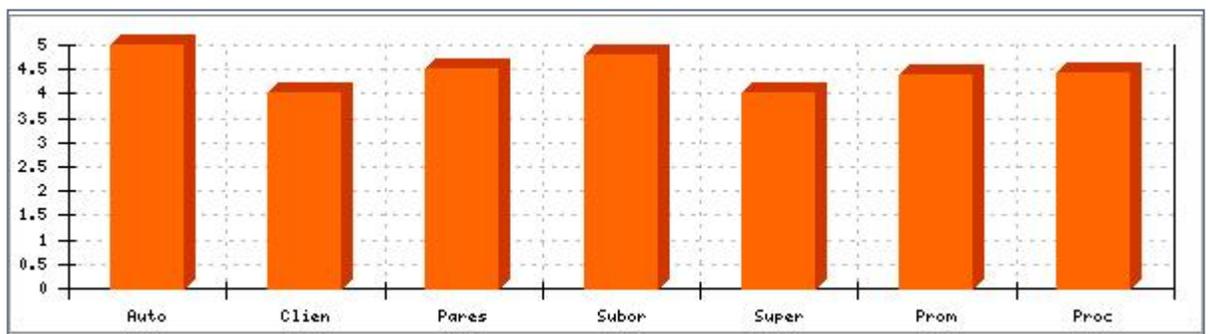
30.- Apoya las decisiones del equipo (4.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.50
Subordinado	4.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.77
Promedio Proceso	4.49



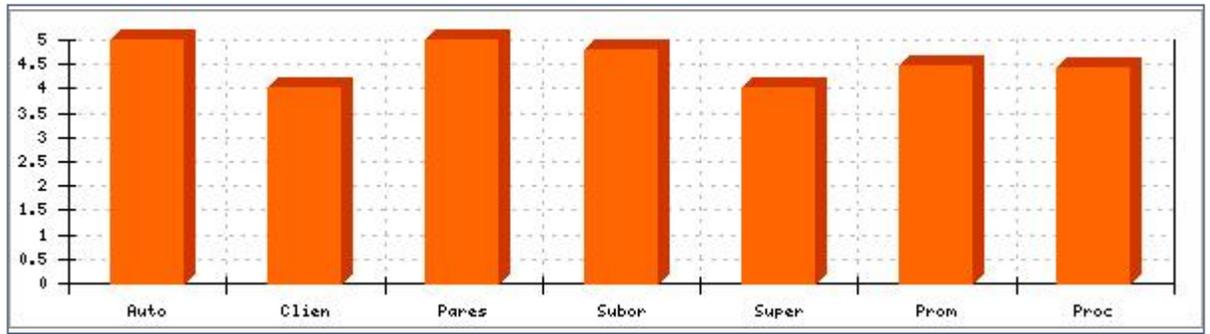
31.- Fomenta la participación y aportación de ideas de todos los miembros del equipo (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.41



32.- Mantiene una actitud abierta para aprender de los otros, incluso sus pares y subordinados. (4.47)

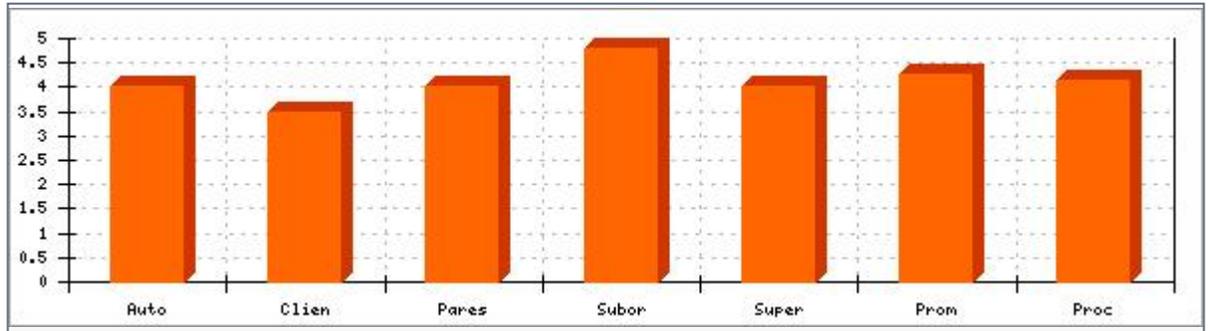
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.43



## Reconocimiento

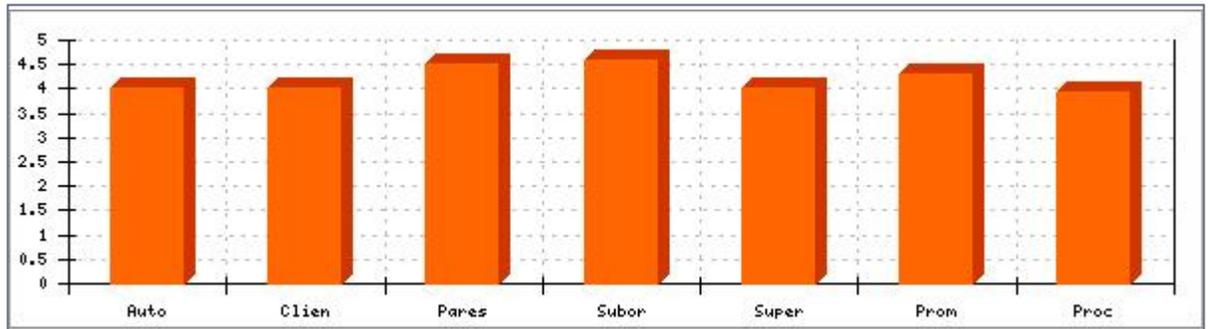
33.- Brinda acompañamiento y retroalimentación tanto individual como grupal (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.15



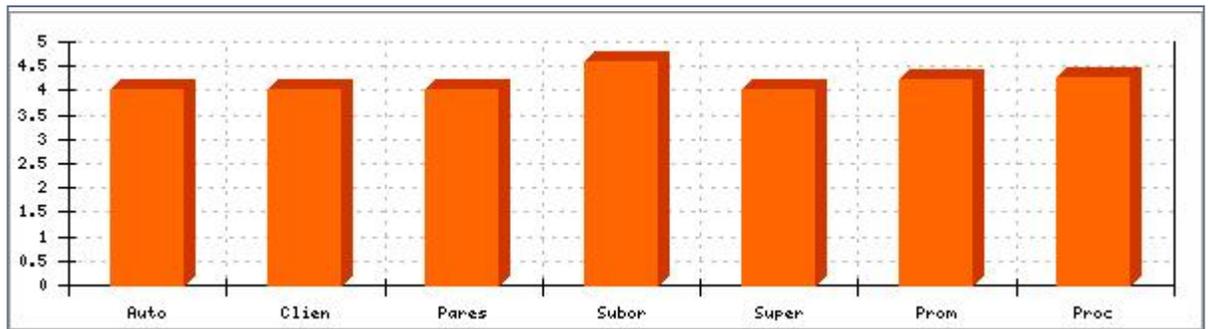
34.- Da reconocimiento y motivación a los colaboradores (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	3.95



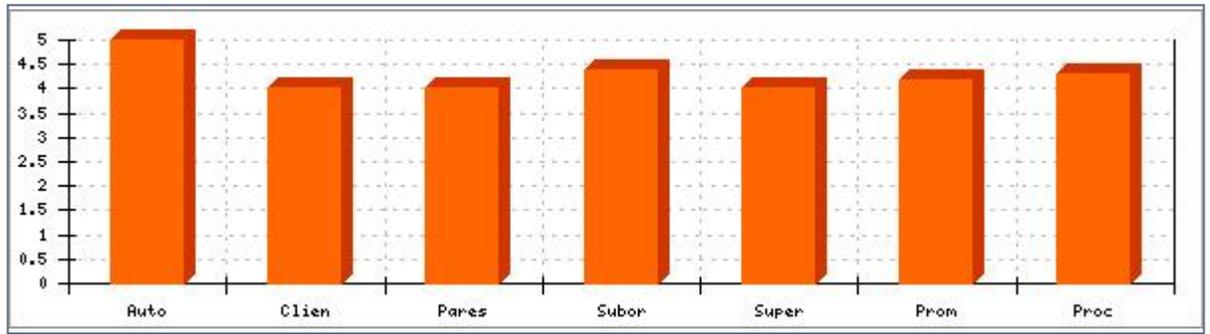
35.- Detecta desviaciones y realizar los ajustes necesarios (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.28



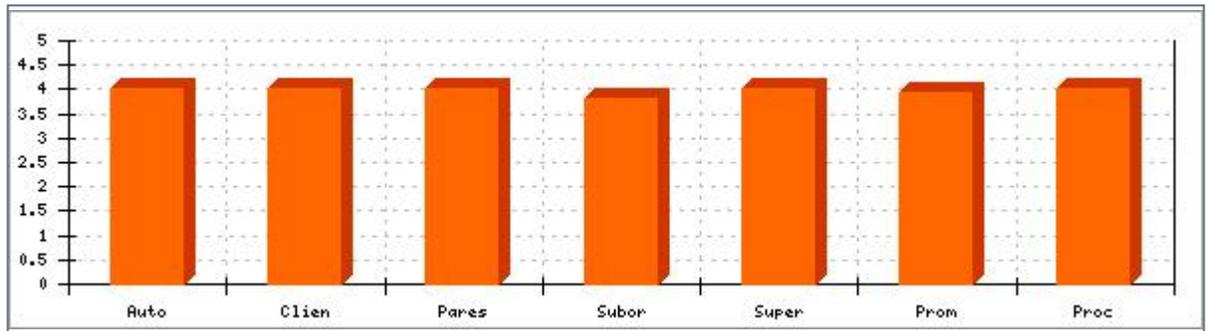
36.- Identifica potencial y talento en el equipo (4.16)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.16
Promedio Proceso	4.30



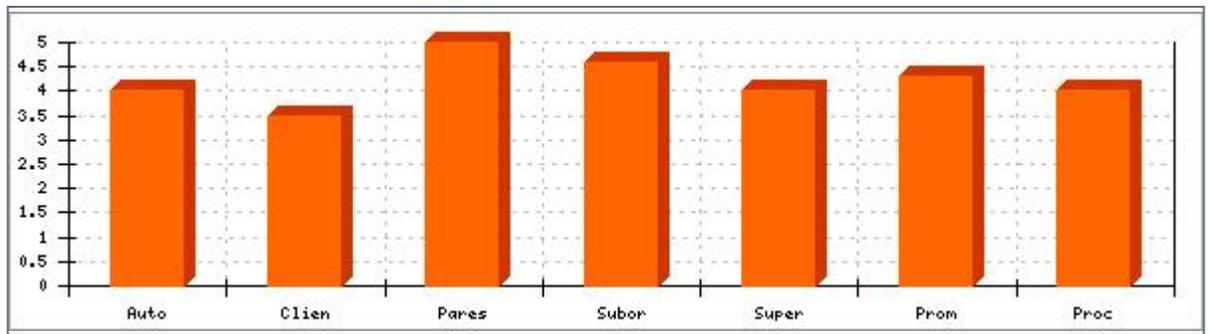
### 37.- Conoce necesidades y motivaciones de sus colaboradores (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	4.03



### 38.- Reconoce públicamente los méritos de los miembros del grupo que han trabajado bien (4.32)

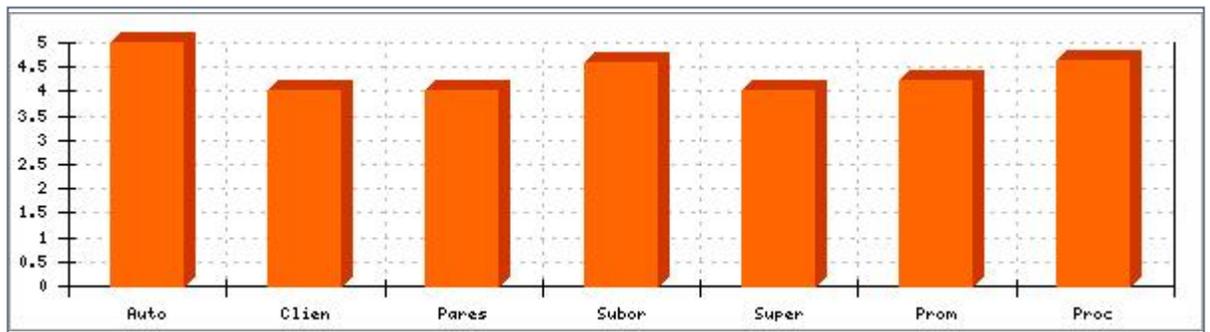
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Pares	5.00
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.01



## Condiciones Equitativas

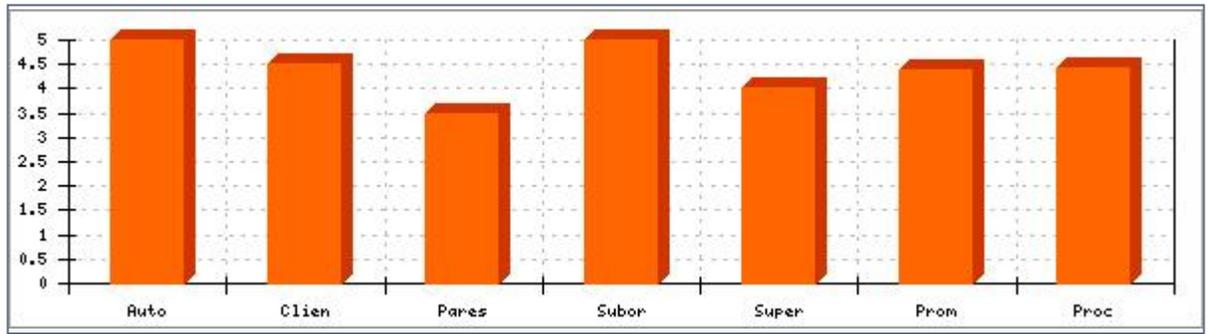
### 39.- Establece los indicadores con los que serán evaluados los miembros de su equipo de manera objetiva. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.63



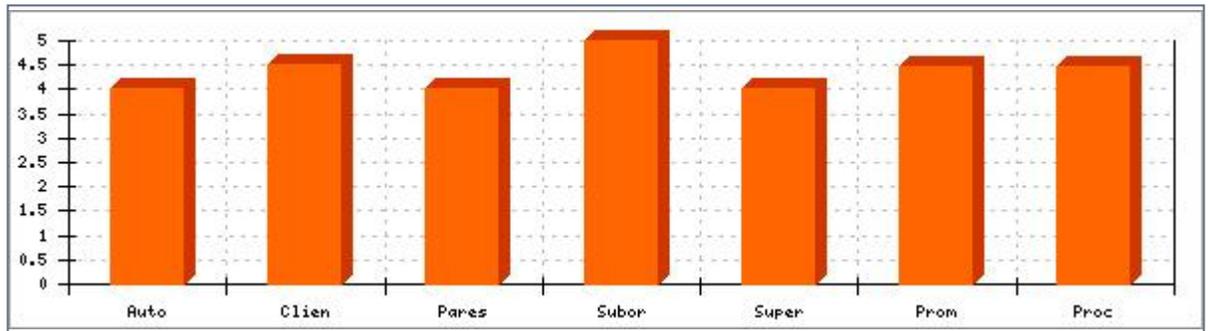
### 40.- Establece compromisos de desempeño y actitudinales con su equipo de trabajo. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Pares	3.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.43



41.- Evalúa el desempeño de los colaboradores. Realiza la medición de indicadores. (4.48)

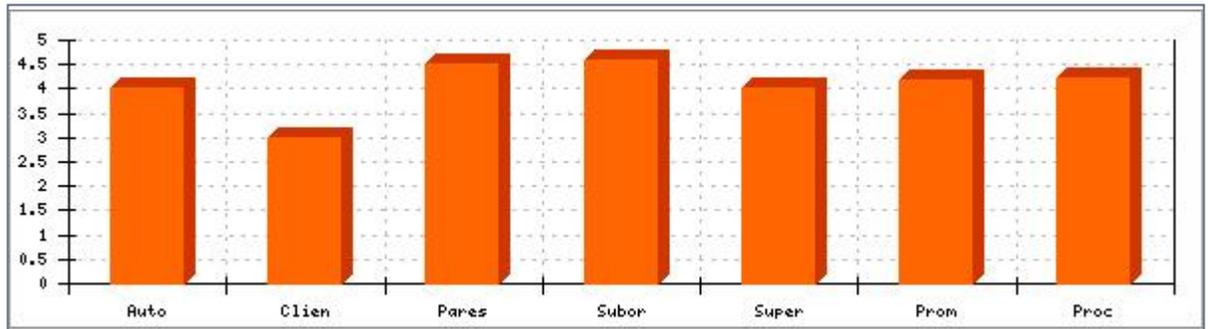
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.45



### Integración

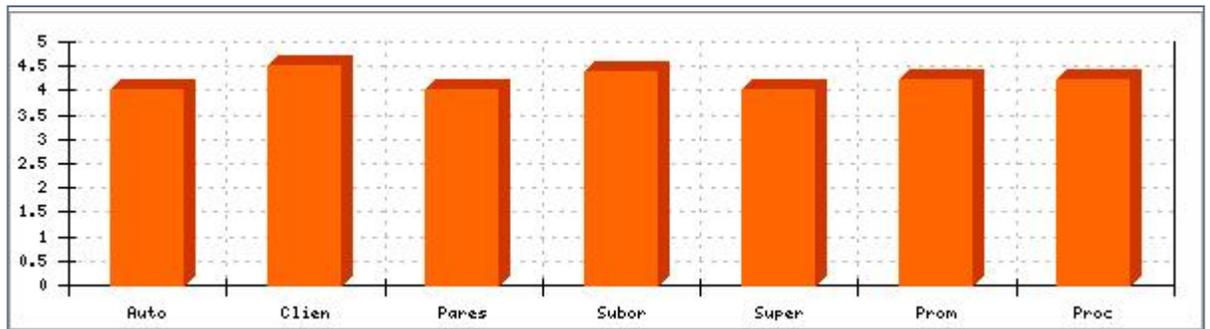
42.- Solicita la opinión al resto del grupo. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.23



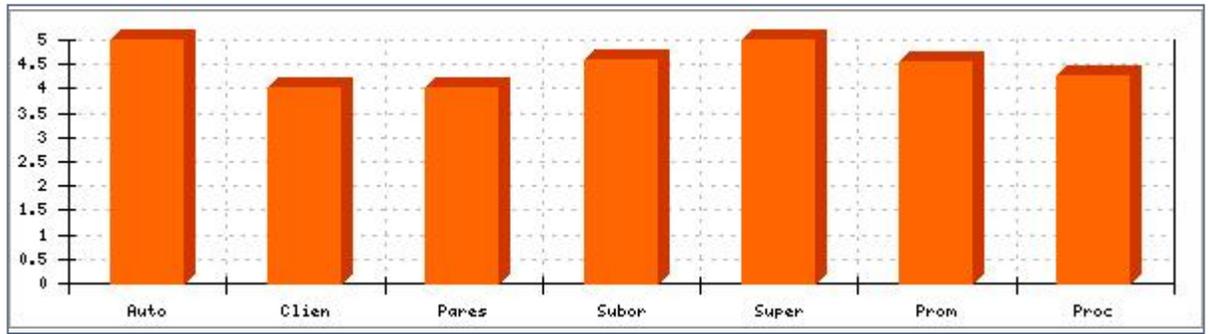
43.- Es capaz de distribuir cargas de trabajo y delegar adecuadamente. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.50
Pares	4.00
Subordinado	4.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.21



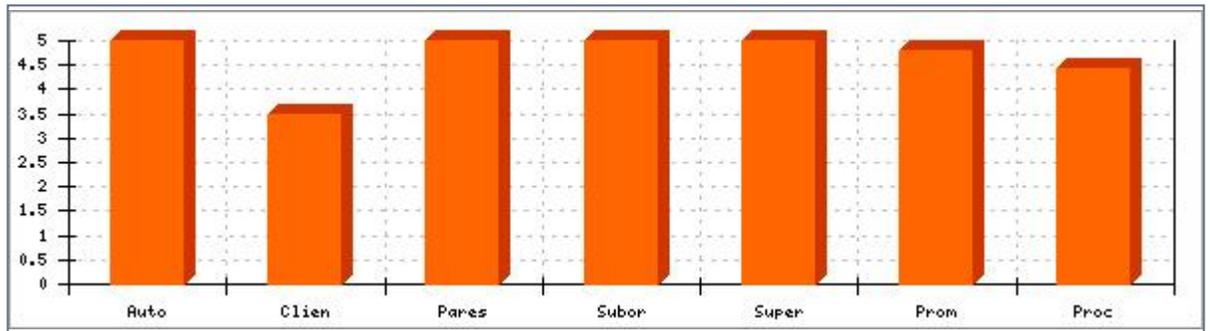
44.- Anima y motiva a los demás desarrollando un espíritu de equipo. (4.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.54
Promedio Proceso	4.25



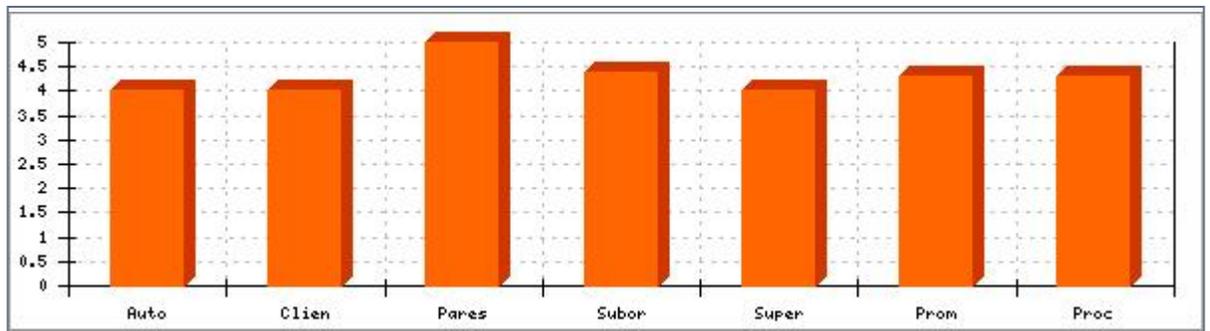
45.- Actúa para desarrollar un ambiente de trabajo amistoso, buen clima y espíritu de cooperación. (4.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.78
Promedio Proceso	4.44



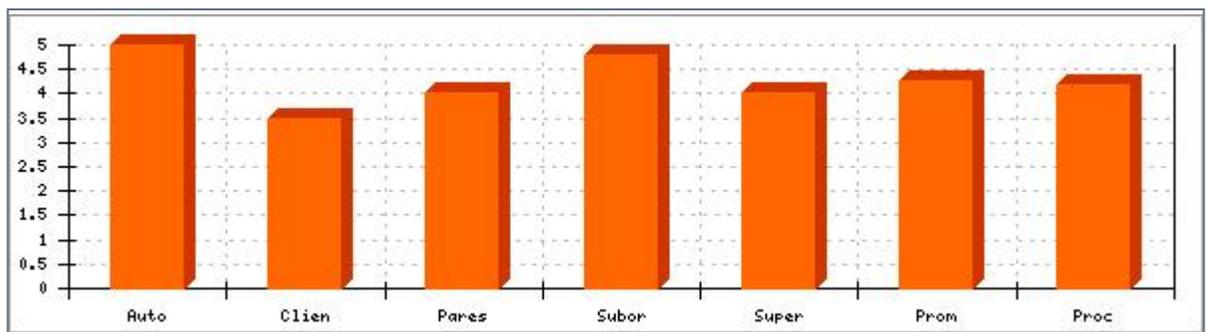
46.- Crea redes de relaciones para ayudar a los demás; mantiene relaciones a lo largo del tiempo (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.31



47.- Confía en el trabajo de su equipo y en el de las demás áreas, facilitando y agilizando las gestiones que realiza para el logro de los resultados. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	4.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.17



### EVALUACION LIDERES 2022

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Enfoque a Resultados

Descripción: Tener claridad de los objetivos que debe lograr el equipo, el plan para alcanzarlo y las responsabilidades asignadas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.63	--
Cliente Interno	3.88	-0.75
Pares	4.25	-0.38
Subordinado	4.78	0.15
Supervisor	4.25	-0.38

#### Comunicación

Transmitir mensajes al equipo de forma asertiva y oportuna

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.20	--
Cliente Interno	4.55	0.35
Pares	4.55	0.35
Subordinado	4.74	0.54
Supervisor	4.40	0.20

#### Manejo de Conflictos

Respetar las ideas y diferencias del equipo, demostrando empatía para lograr y cumplir acuerdos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.13	-0.87
Pares	4.50	-0.50
Subordinado	4.70	-0.30
Supervisor	4.00	-1.00

#### Aprendizaje

Identificar oportunidades para mejorar, mostrar apertura para continuar aprendiendo y compartir conocimiento al equipo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	4.38	-0.12
Pares	4.38	-0.12
Subordinado	4.70	0.20
Supervisor	4.25	-0.25

#### Ayudar

Mostrar solidaridad con el equipo para apoyar en necesidades personales y profesionales.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.58	-0.42
Subordinado	4.80	-0.20
Supervisor	4.33	-0.67

### Reconocimiento

Celebrar los logros y aciertos del equipo oportunamente, resaltando los resultados alcanzados y el talento individual.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.17	--
Cliente Interno	3.83	-0.34
Pares	4.25	0.08
Subordinado	4.47	0.30
Supervisor	4.00	-0.17

### Condiciones Equitativas

Asignar retos objetivamente al equipo y recompensar sin favoritismos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.33	-0.34
Pares	3.83	-0.84
Subordinado	4.87	0.20
Supervisor	4.00	-0.67

### Integración

Conocer a los integrantes del equipo como colaboradores y como personas, fomentar un ambiente positivo, disfrutar y mantener buenas relaciones de trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.75	-0.75
Pares	4.42	-0.08
Subordinado	4.63	0.13
Supervisor	4.33	-0.17

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Comunicación) Comunica en público efectivamente.	98.13%
•(Enfoque a Resultados) Establece sus objetivos considerando los posibles beneficios para la institución.	94.38%
•(Integración) Actúa para desarrollar un ambiente de trabajo amistoso, buen clima y espíritu de cooperación.	94.38%
•(Ayudar) Apoya las decisiones del equipo	94.25%
•(Aprendizaje) Hacer un genuino esfuerzo para fomentar el aprendizaje y desarrollo de los colaboradores de CPM más allá de su función o responsabilidad cotidiana.	94.13%
•(Comunicación) Es reconocido por su habilidad para identificar los momentos y la forma adecuados para exponer diferentes situaciones en las políticas de la organización.	92.50%
•(Comunicación) Sabe hacerse entender y crea las redes de relación necesarias para obtener la información que es relevante.	92.38%
•(Enfoque a Resultados) Aporta soluciones de alto valor agregado para la organización.	92.25%
•(Comunicación) Adapta la comunicación a los intereses y características del interlocutor / a.	92.25%
•(Comunicación) Adapta su discurso para atraer el interés de las otras personas.	90.50%
•(Comunicación) Estructura canales de comunicación organizacionales que permiten establecer relaciones en todos los sentidos (ascendente, descendente y horizontal) y promueven el intercambio inteligente de información.	90.38%
•(Aprendizaje) Demuestra capacidad para comprender el impacto que sus acciones personales ejercen sobre el éxito de las acciones de los demás.	88.75%
•(Ayudar) Promueve la colaboración de los distintos equipos, dentro de ellos y entre ellos	88.50%
•(Integración) Anima y motiva a los demás desarrollando un espíritu de equipo.	88.50%
•(Manejo de Conflictos) Respeta las ideas y las diferencias que pueden existir entre los equipos y las personas en la institución.	86.88%
•(Ayudar) Valora sinceramente las ideas y experiencia de los demás aunque tengan diferentes puntos de vista	86.88%
•(Condiciones Equitativas) Evalúa el desempeño de los colaboradores. Realiza la medición de indicadores.	86.88%
•(Comunicación) Transmite en forma clara y oportuna la información requerida, manteniendo canales de comunicación abiertos.	86.75%
•(Ayudar) Mantiene una actitud abierta para aprender de los otros, incluso sus pares y subordinados.	86.75%
•(Condiciones Equitativas) Establece compromisos de desempeño y actitudinales con su equipo de trabajo.	85.00%
•(Enfoque a Resultados) Implementa en conjunto con su equipo los mecanismos organizacionales que permiten revisar periódicamente el progreso alcanzado con respecto al cumplimiento de las metas.	84.88%
•(Enfoque a Resultados) Aporta soluciones incluso frente a problemas complejos y en escenarios cambiantes.	84.88%
•(Comunicación) Se anticipa y se prepara para las reacciones de otras personas.	84.88%
•(Ayudar) Brinda apoyo a otros para facilitar el logro de objetivos en común	84.88%
•(Ayudar) Fomenta la participación y aportación de ideas de todos los miembros del equipo	84.88%
•(Comunicación) Utiliza herramientas y metodologías para diseñar y preparar la mejor estrategia de cada comunicación	84.75%
•(Manejo de Conflictos) Demuestra capacidad para abordar los malos entendidos con los compañeros de trabajo mediante la comunicación, buscando una solución constructiva y de beneficios para todos.	84.75%
•(Manejo de Conflictos) En caso de conflicto actúa de manera serena integrando los diferentes puntos de vista de las personas implicadas, expresando la propia opinión pero evitando personalizar y favoreciendo la generación de propuestas de solución.	84.75%
•(Enfoque a Resultados) Compromete a su equipo en el logro de los objetivos.	83.13%
•(Enfoque a Resultados) Enfoque hacia los objetivos fijados, preocupado por los resultados globales de la organización.	83.13%
•(Aprendizaje) Desarrolla su equipo, los recursos humanos de la organización, convencido del valor estratégico que estos aportan a la gestión general y al área en particular.	82.88%

•(Reconocimiento) Da reconocimiento y motivación a los colaboradores	82.88%
•(Reconocimiento) Reconoce públicamente los méritos de los miembros del grupo que han trabajado bien	82.88%
•(Comunicación) Utiliza diferentes canales y formas de comunicación adaptando el mensaje y el medio en función del interlocutor / a.	82.75%
•(Integración) Crea redes de relaciones para ayudar a los demás; mantiene relaciones a lo largo del tiempo	82.75%
•(Reconocimiento) Brinda acompañamiento y retroalimentación tanto individual como grupal	81.13%
•(Integración) Confía en el trabajo de su equipo y en el de las demás áreas, facilitando y agilizando las gestiones que realiza para el logro de los resultados.	81.13%
•(Enfoque a Resultados) Emprende acciones de mejora, centrándose en la optimización de recursos y considerando todas las variables.	81.00%
•(Manejo de Conflictos) Reconoce, predice y entiende el estado emocional de nuestros colaboradores a fin de brindar un trato empático, humano y adecuado a cada individuo en momentos específicos.	81.00%
•(Aprendizaje) Desarrolla su equipo con conocimiento del valor estratégico de las herramientas tecnológicas y de procesos para una mejor gestión del área.	81.00%
•(Reconocimiento) Detecta desviaciones y realizar los ajustes necesarios	81.00%
•(Condiciones Equitativas) Establece los indicadores con los que serán evaluados los miembros de su equipo de manera objetiva.	81.00%
•(Integración) Es capaz de distribuir cargas de trabajo y delegar adecuadamente.	80.88%
•(Integración) Solicita la opinión al resto del grupo.	79.13%
•(Reconocimiento) Identifica potencial y talento en el equipo	79.00%
•(Enfoque a Resultados) Se preocupa por el resultado de otras áreas.	77.13%
•(Reconocimiento) Conoce necesidades y motivaciones de sus colaboradores	73.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

