

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 JEFATURA 360 GARLANS 2020

---

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 **2020-01-31 03:57:14** hasta el **2020-02-10 12:09:19**

## Datos Personales

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1714735295
Nombres :	MARIA CRISTINA
Apellidos :	SARANGO NARVAEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	INVESTIGACIÓN
Cargo :	JEFE DE I+D
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

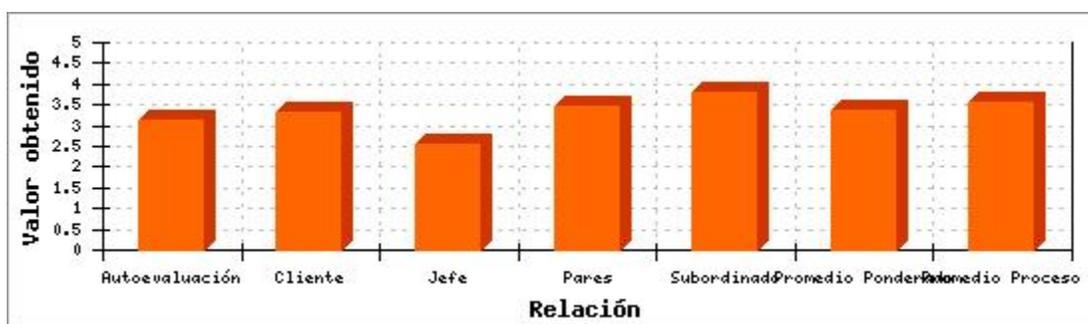
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	15.00%	1	1
Pares	20.00%	3	3
Subordinado	30.00%	4	4
Cliente	20.00%	5	5
Jefe	15.00%	1	1

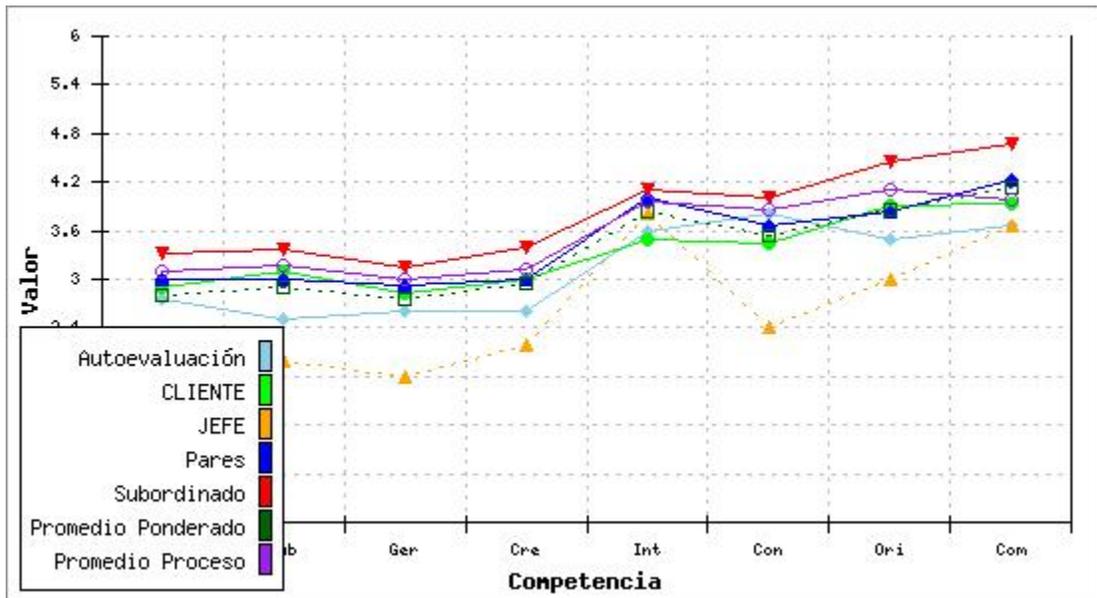
## Resumen General

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.13
Cliente	3.32
Jefe	2.55
Pares	3.46
Subordinado	3.81
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.54



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Liderazgo	2.75	2.90	1.50	3.00	3.31	2.81	3.11
2 Habilidades de comunicación	2.50	3.10	2.00	3.00	3.38	2.91	3.18
3 Gerencia del cambio	2.60	2.84	1.80	2.93	3.15	2.76	3.00
4 Credibilidad Profesional	2.60	3.00	2.20	3.00	3.40	2.94	3.12
5 Integridad	3.60	3.48	3.80	4.00	4.10	3.84	3.96
6 Construcción de equipos de alto desempeño	3.80	3.44	2.40	3.67	4.00	3.55	3.86
7 Orientación al logro	3.50	3.90	3.00	3.83	4.44	3.85	4.10
8 Compromiso con la Organización	3.67	3.93	3.67	4.22	4.67	4.13	3.99

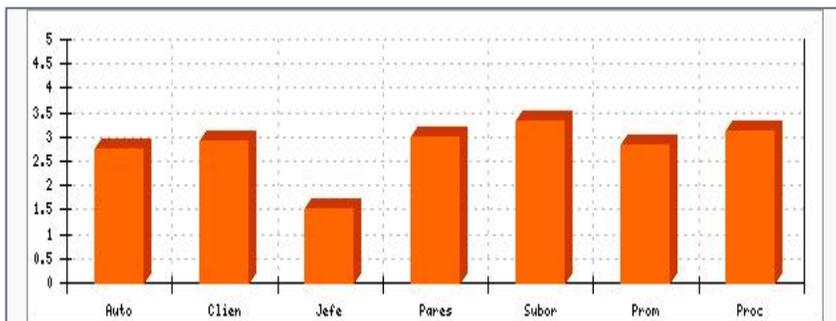


## Análisis por Competencia

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

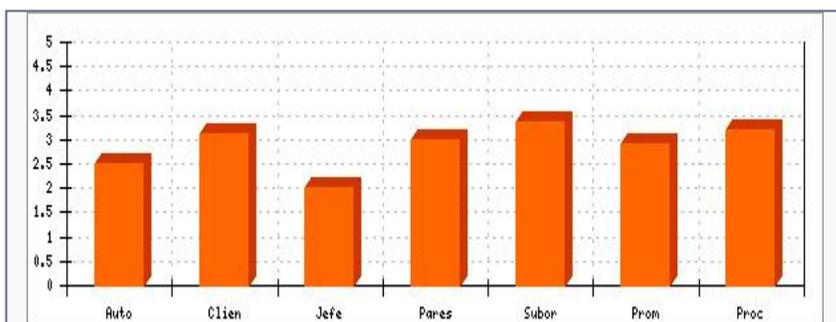
#### Liderazgo (2.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Cliente	2.90
Jefe	1.50
Pares	3.00
Subordinado	3.31
Promedio Ponderado	2.81
Promedio Proceso	3.11



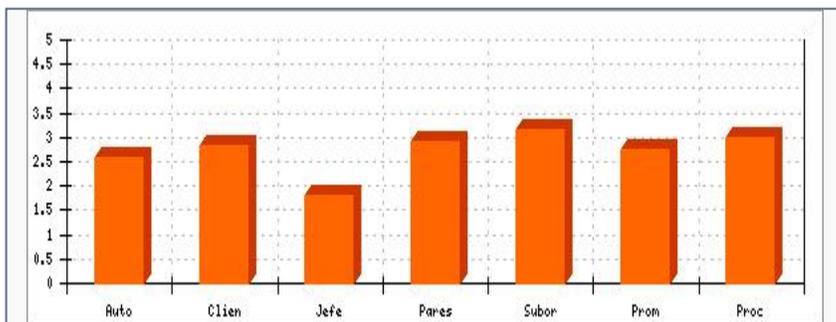
#### Habilidades de comunicación (2.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Cliente	3.10
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.38
Promedio Ponderado	2.91
Promedio Proceso	3.18



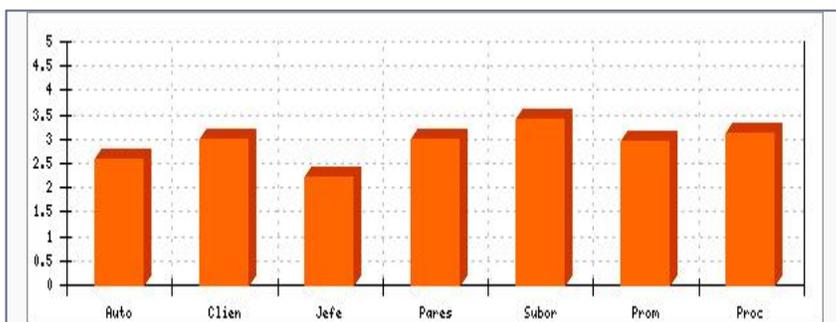
#### Gerencia del cambio (2.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.60
Cliente	2.84
Jefe	1.80
Pares	2.93
Subordinado	3.15
Promedio Ponderado	2.76
Promedio Proceso	3.00



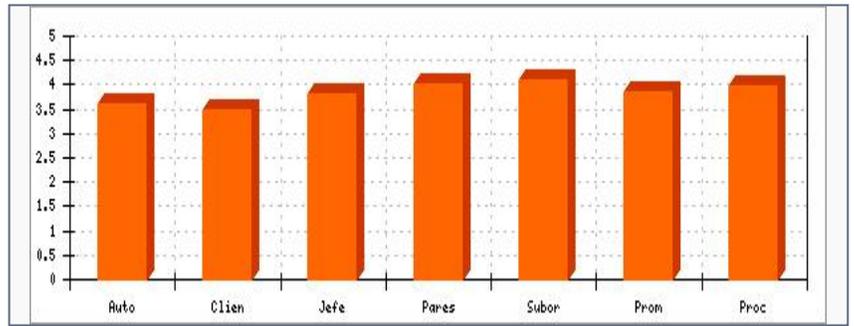
#### Credibilidad Profesional (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.60
Cliente	3.00
Jefe	2.20
Pares	3.00
Subordinado	3.40
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	3.12



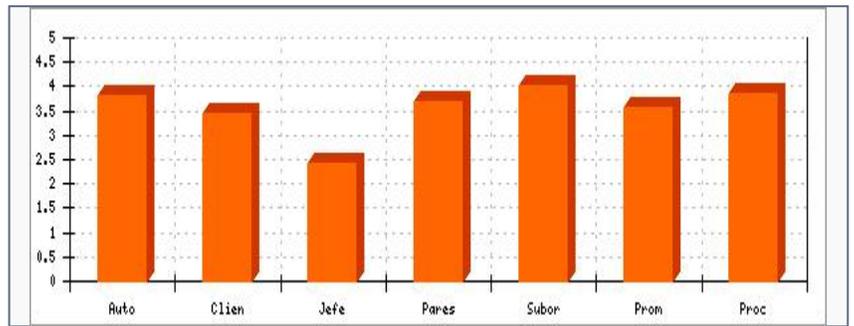
#### Integridad (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Cliente	3.48
Jefe	3.80
Pares	4.00
Subordinado	4.10
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	3.96



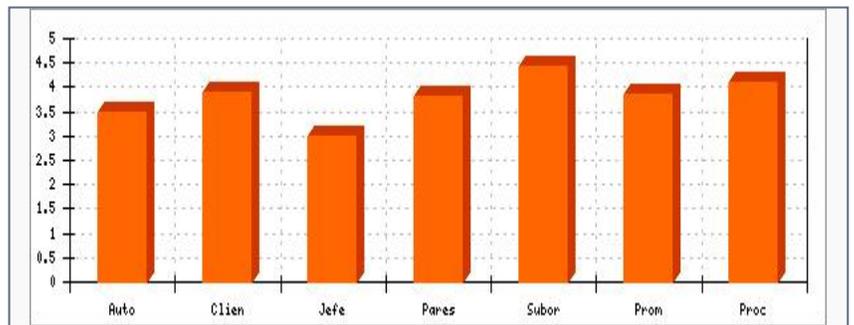
#### Construcción de equipos de alto desempeño (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente	3.44
Jefe	2.40
Pares	3.67
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.86



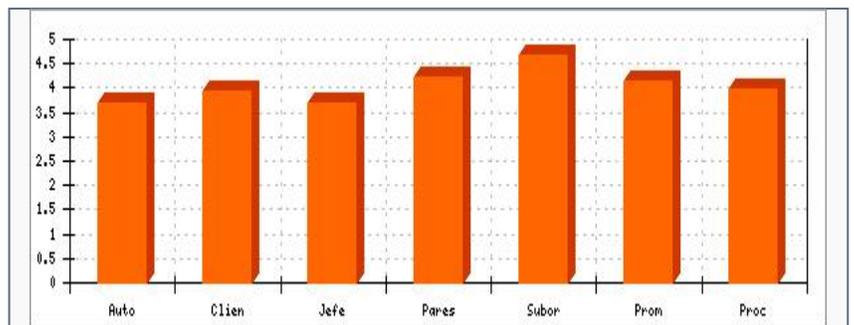
#### Orientación al logro (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente	3.90
Jefe	3.00
Pares	3.83
Subordinado	4.44
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	4.10



#### Compromiso con la Organización (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Cliente	3.93
Jefe	3.67
Pares	4.22
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	3.99



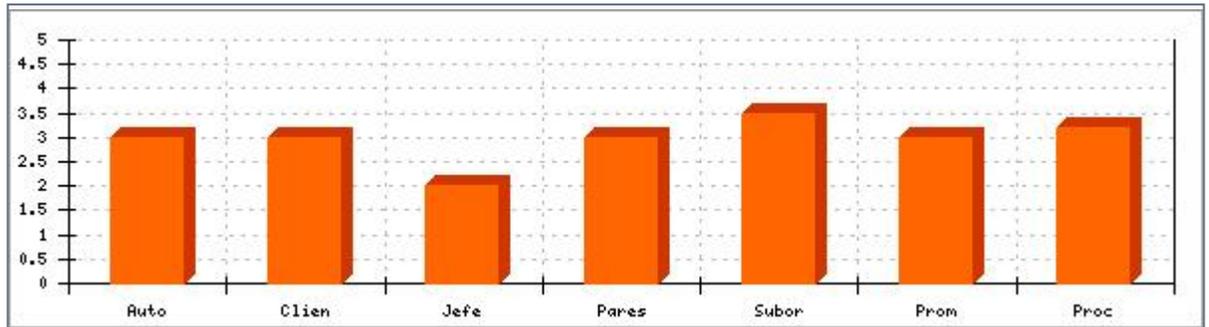
## Análisis por Pregunta

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Liderazgo

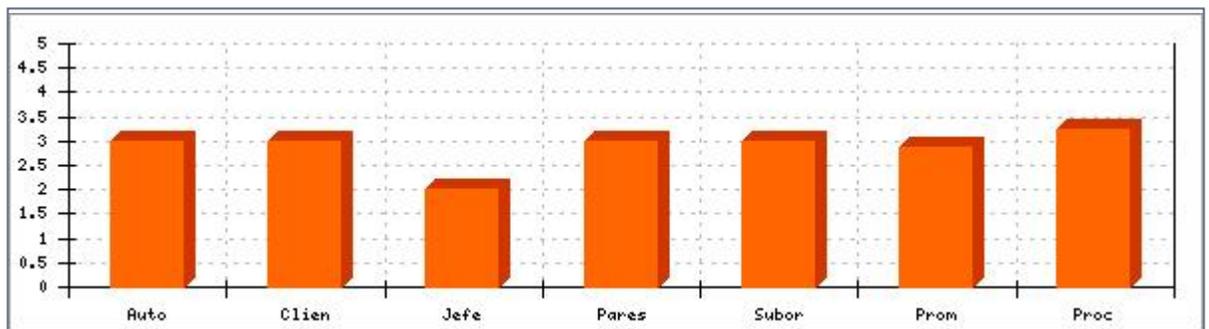
1.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.19



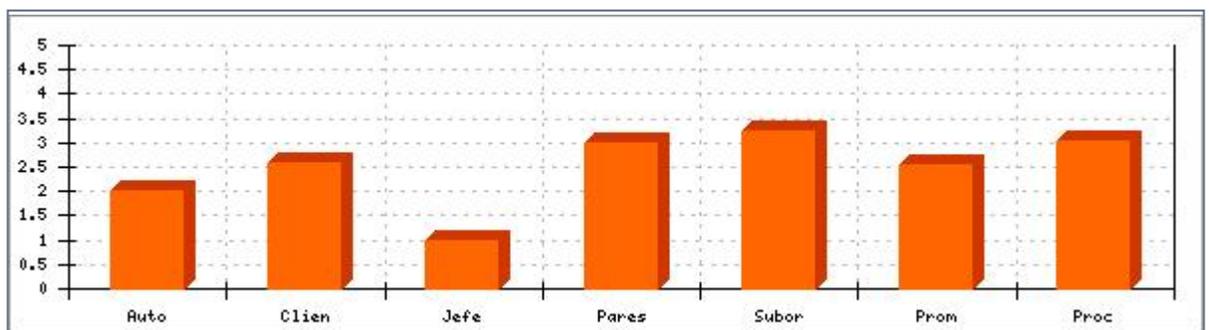
2.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.23



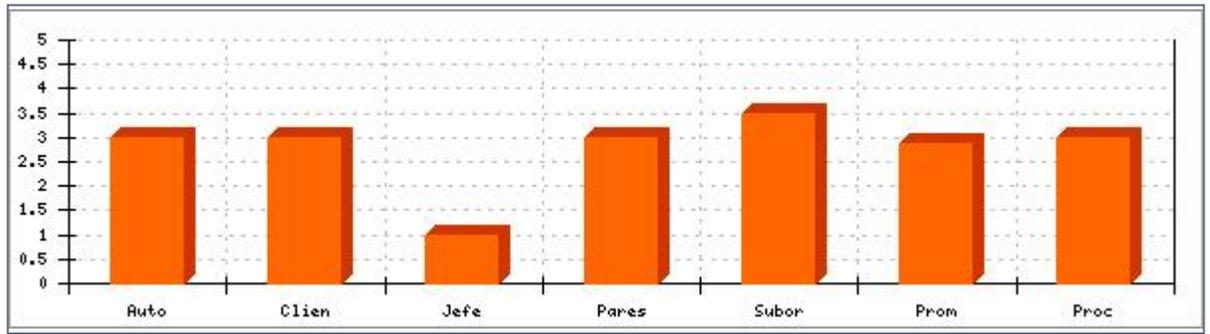
3.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	2.60
Jefe	1.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	3.03



4.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.85)

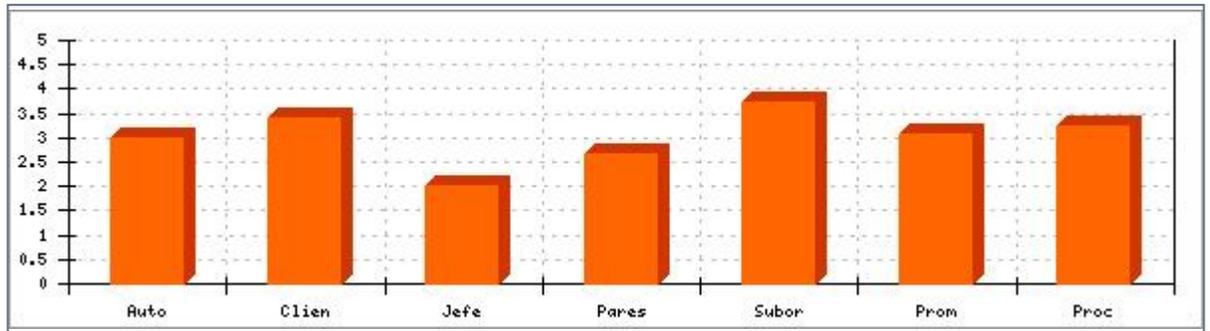
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Jefe	1.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.00



## Habilidades de comunicación

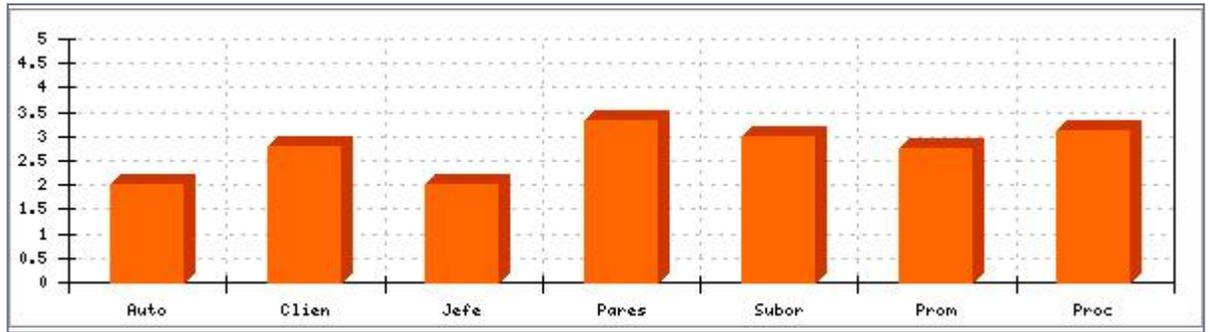
### 5.- Participa en las reuniones. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.40
Jefe	2.00
Pares	2.67
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.23



### 6.- Sabe escuchar. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	2.80
Jefe	2.00
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	3.13



## Gerencia del cambio

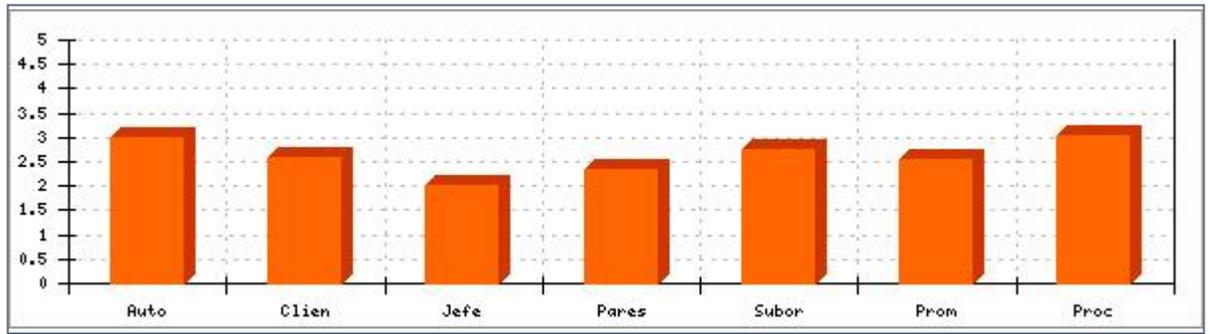
### 7.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	2.60
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.93



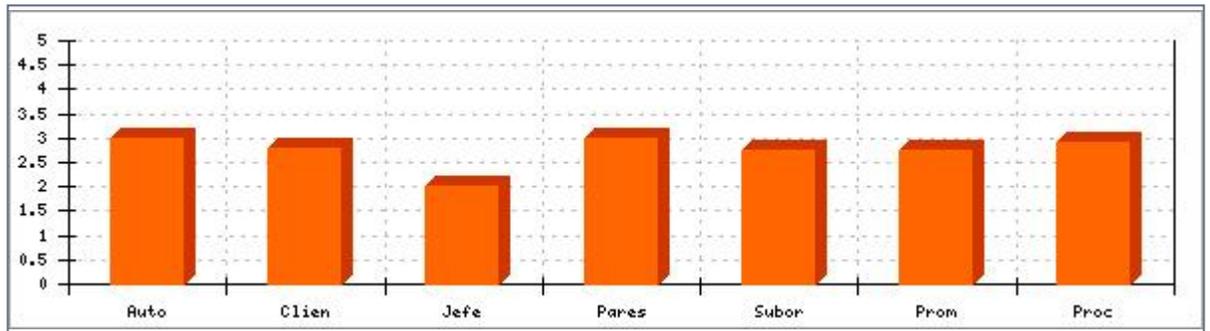
### 8.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.60
Jefe	2.00
Pares	2.33
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	3.03



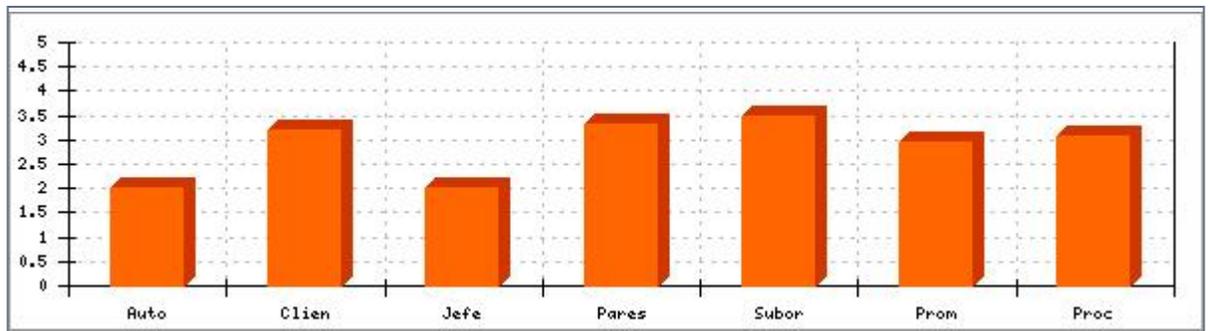
9.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.80
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.93



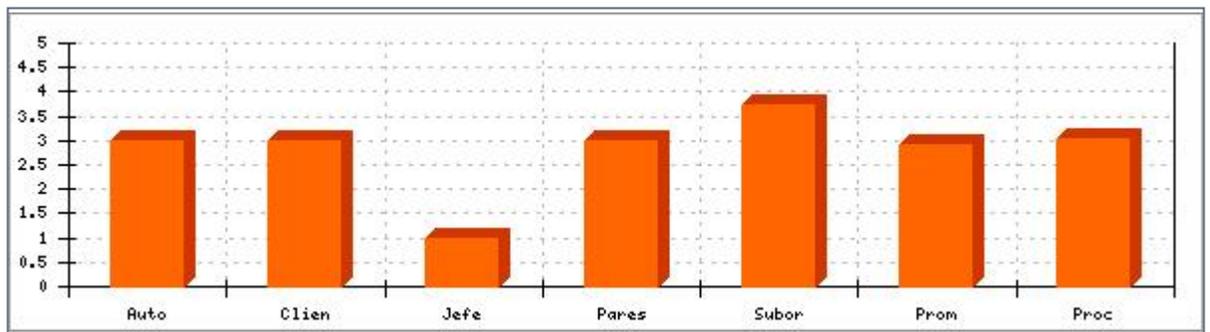
10.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (2.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.20
Jefe	2.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	2.96
Promedio Proceso	3.06



11.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (2.93)

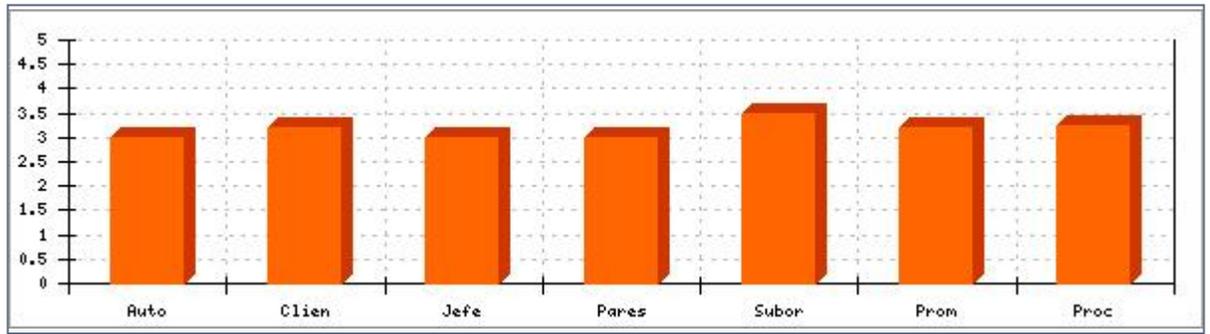
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Jefe	1.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.03



### Credibilidad Profesional

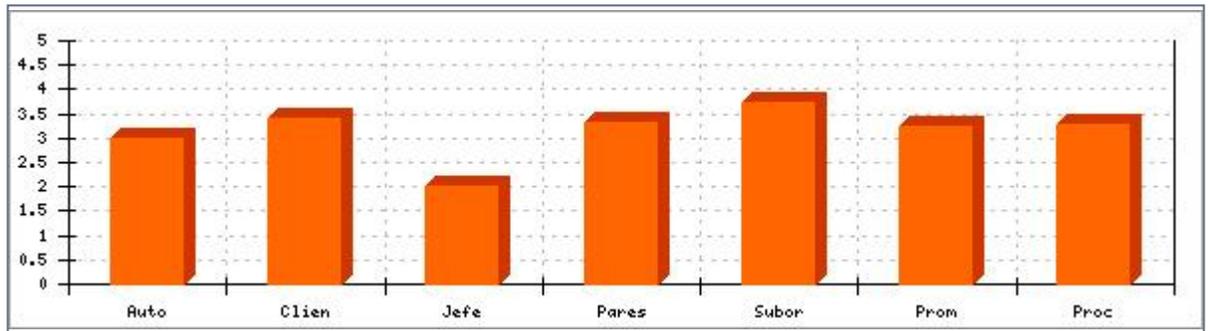
12.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (3.19)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.20
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.19
Promedio Proceso	3.25



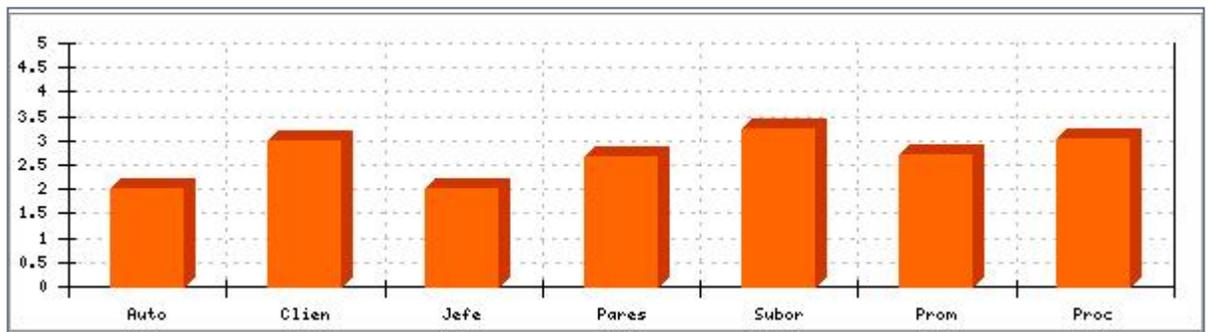
13.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.40
Jefe	2.00
Pares	3.33
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.29



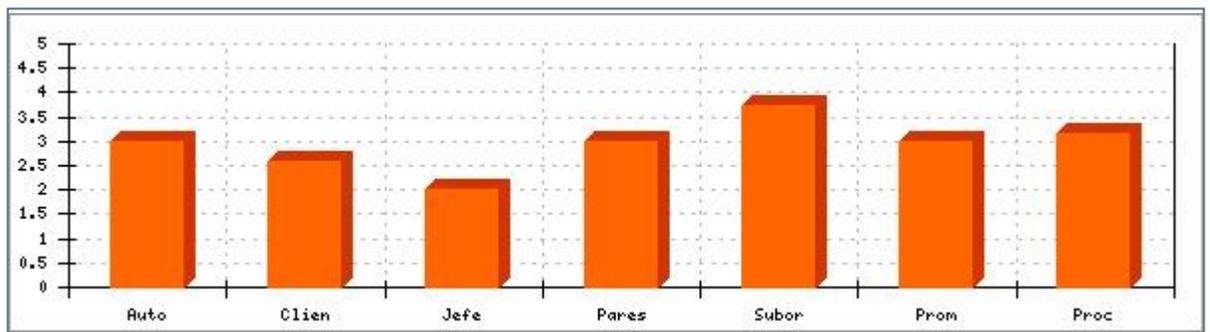
14.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (2.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.00
Jefe	2.00
Pares	2.67
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.71
Promedio Proceso	3.05



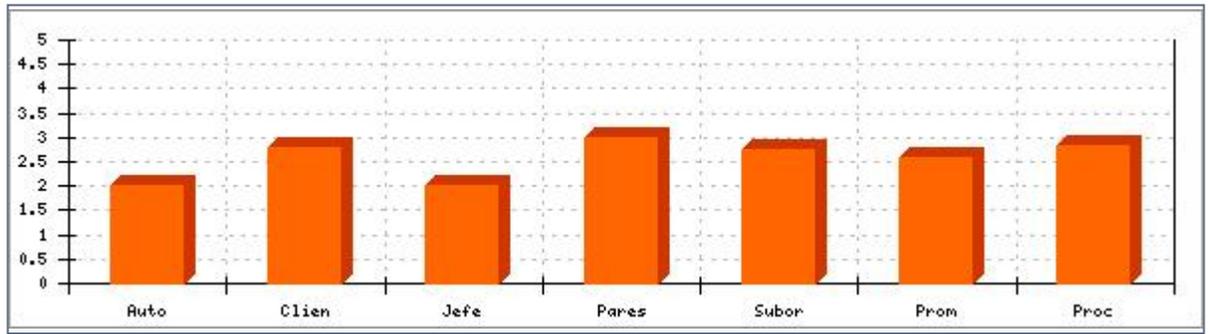
15.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.60
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.15



16.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (2.59)

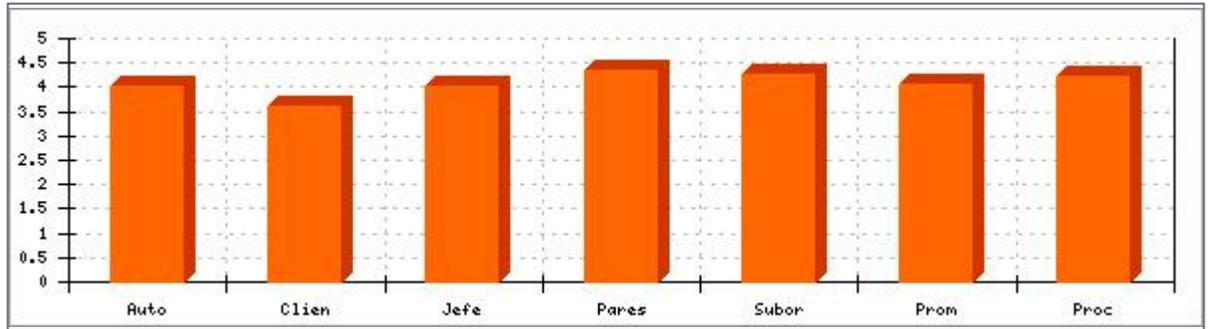
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	2.80
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.59
Promedio Proceso	2.83



## Integridad

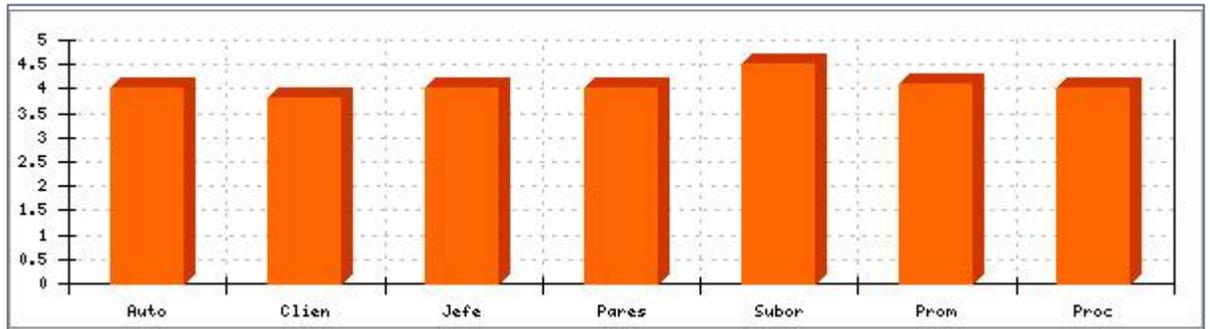
17.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (4.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.60
Jefe	4.00
Pares	4.33
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	4.06
Promedio Proceso	4.21



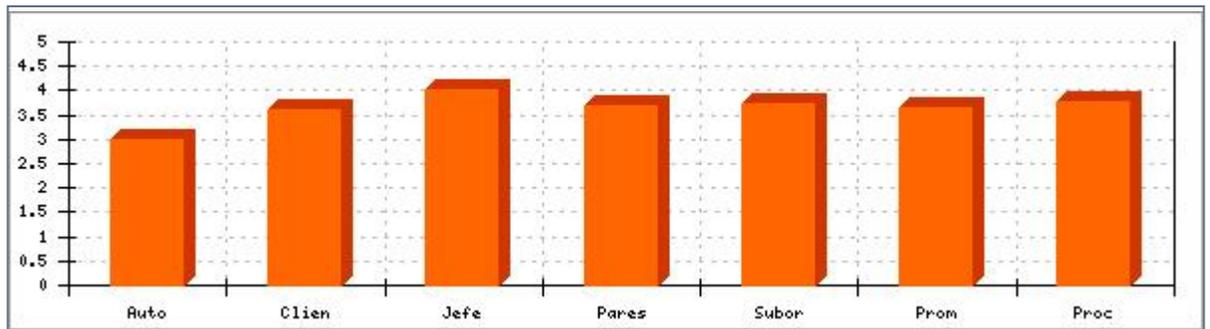
18.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellos. (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Jefe	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.01



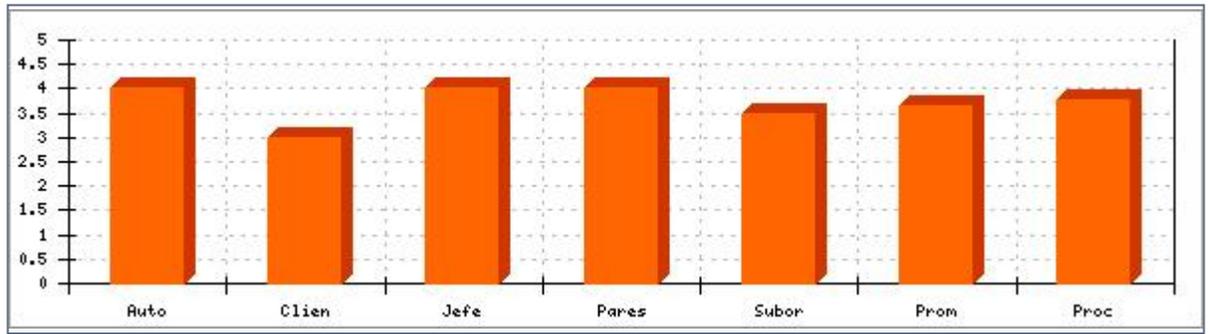
19.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.60
Jefe	4.00
Pares	3.67
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.79



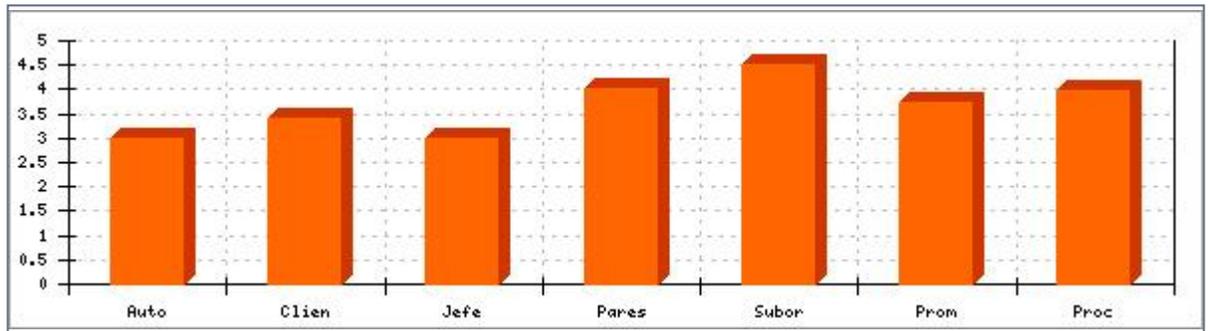
20.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.79



21.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente, con ética y profesionalismo. (3.73)

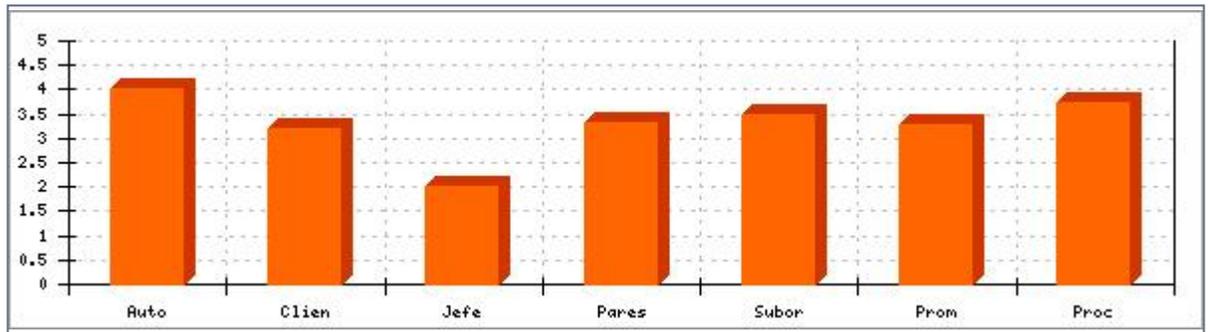
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.40
Jefe	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.99



### Construcción de equipos de alto desempeño

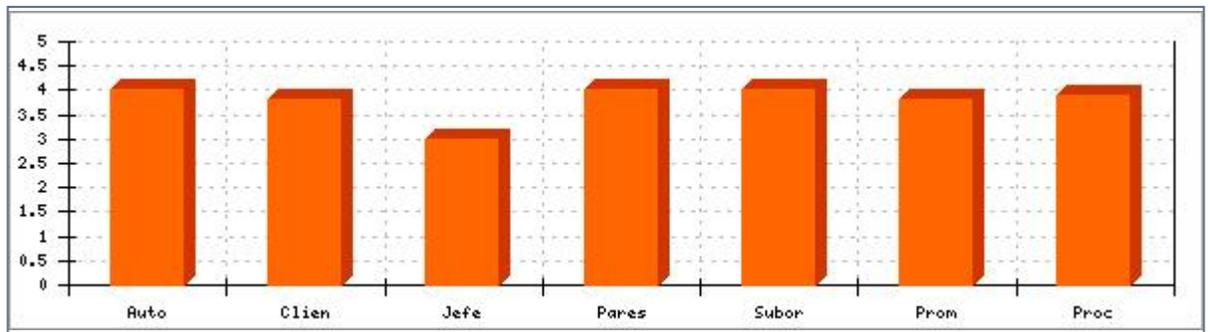
22.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Jefe	2.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.74



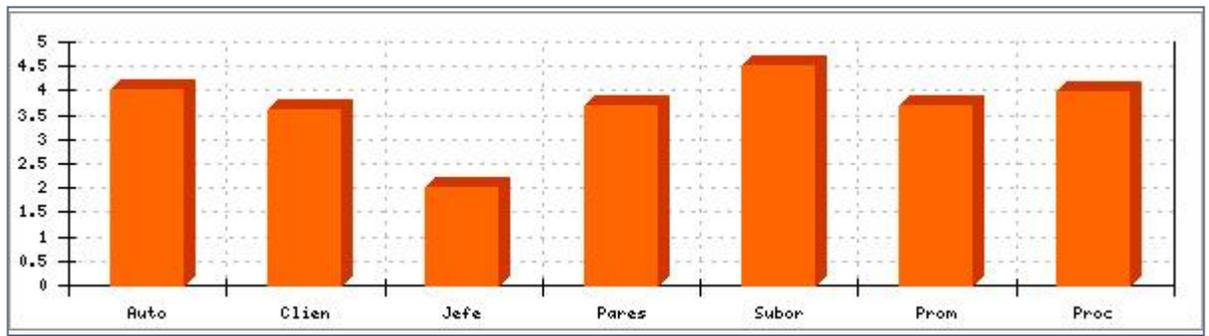
23.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Jefe	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.89



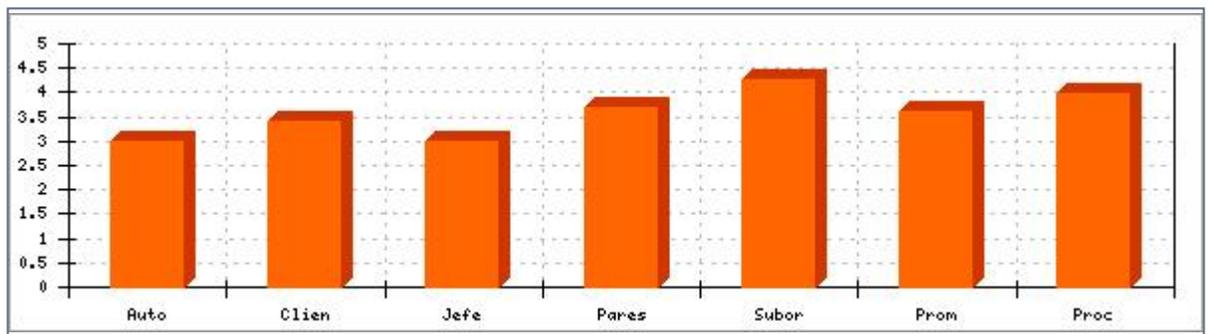
24.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados esperados. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.60
Jefe	2.00
Pares	3.67
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.98



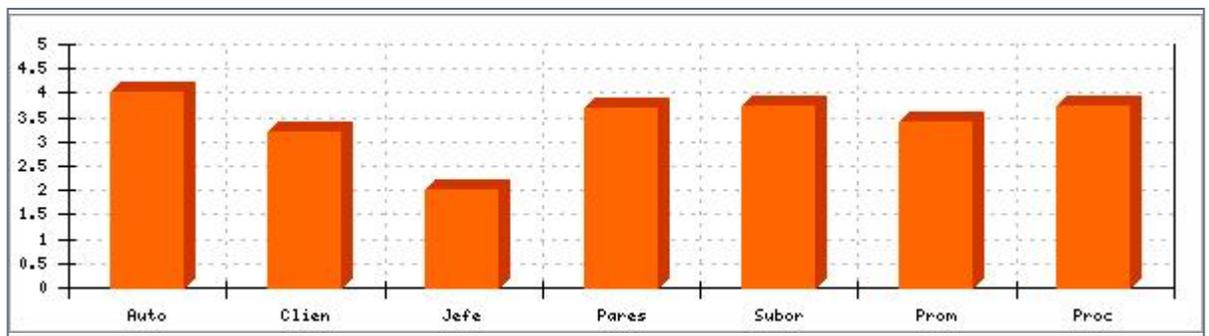
25.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte con ellos las actividades y delega la toma de decisiones. (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.40
Jefe	3.00
Pares	3.67
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.98



26.- Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (3.40)

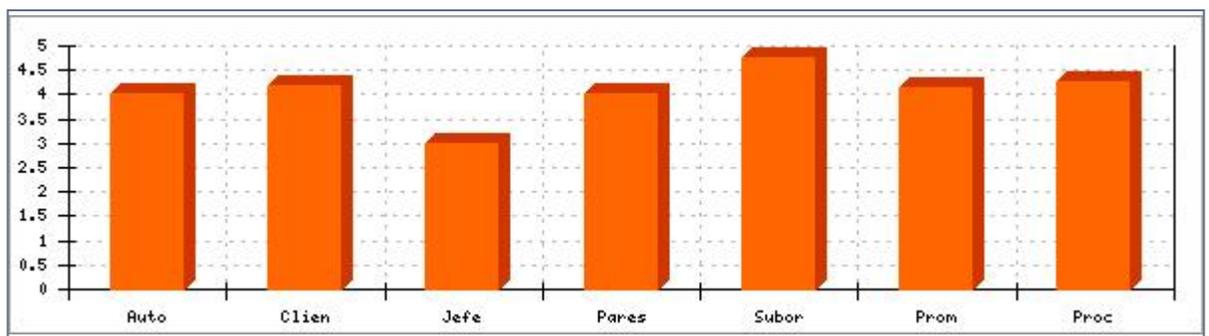
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.20
Jefe	2.00
Pares	3.67
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.72



### Orientación al logro

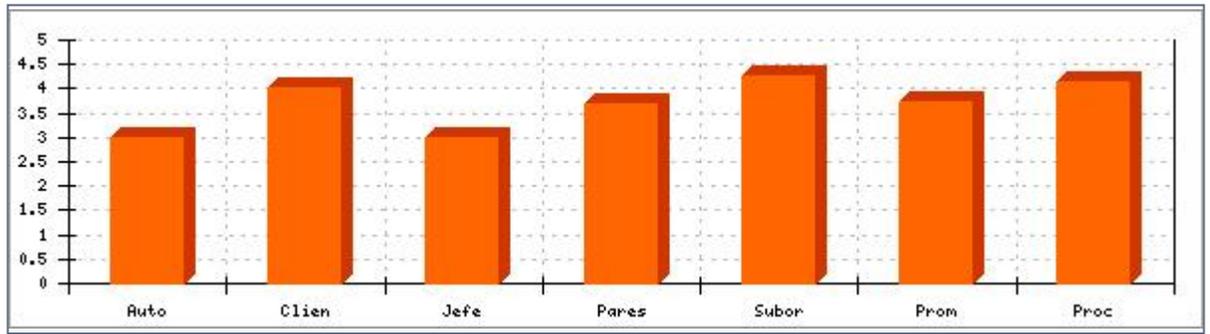
27.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (4.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.20
Jefe	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.75
Promedio Ponderado	4.12
Promedio Proceso	4.26



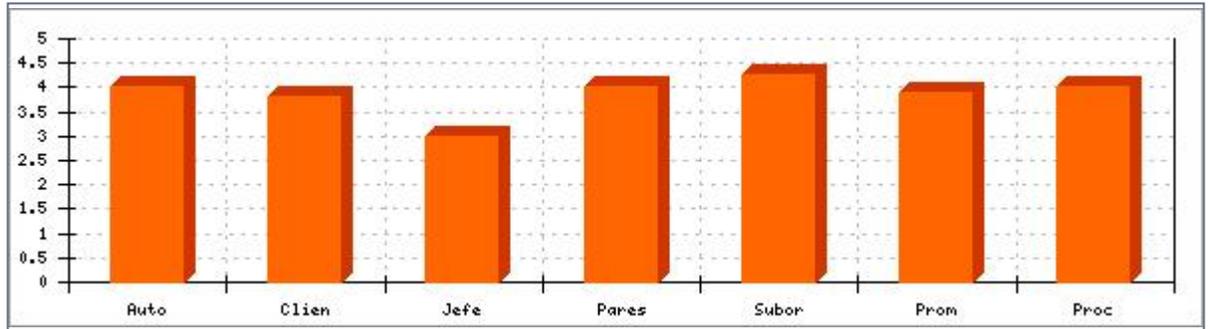
28.- Cumple con los objetivos planificados. (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Jefe	3.00
Pares	3.67
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	4.14



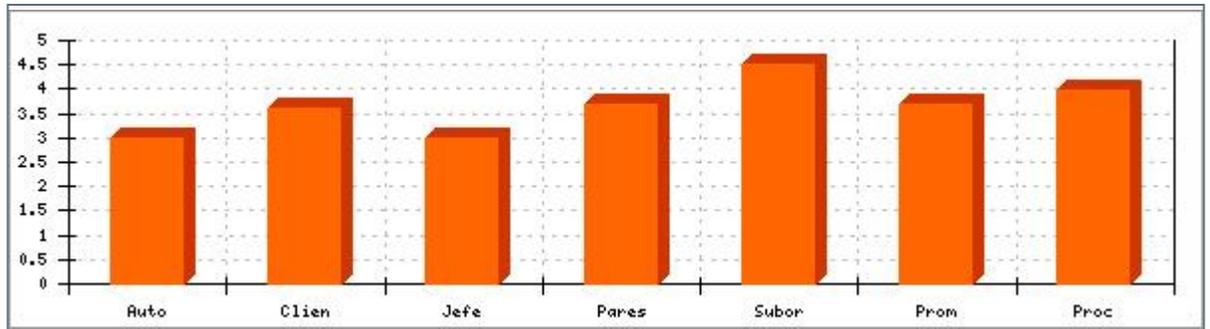
29.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Jefe	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.25
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	4.00



30.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (3.70)

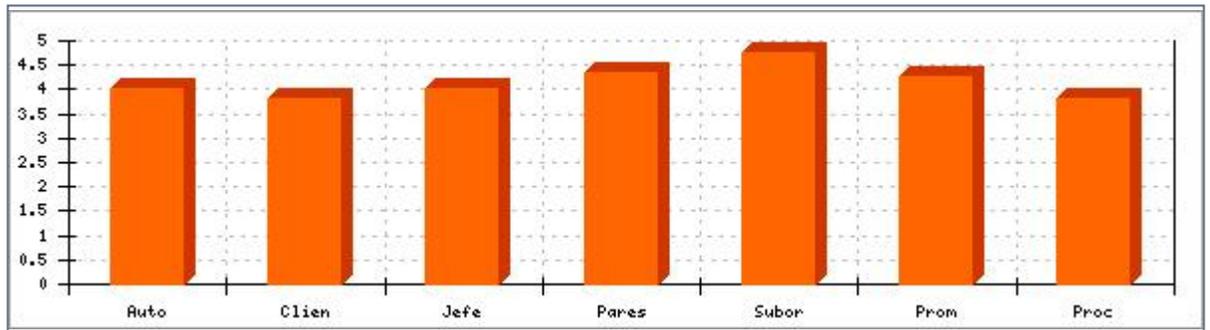
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.60
Jefe	3.00
Pares	3.67
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.98



### Compromiso con la Organización

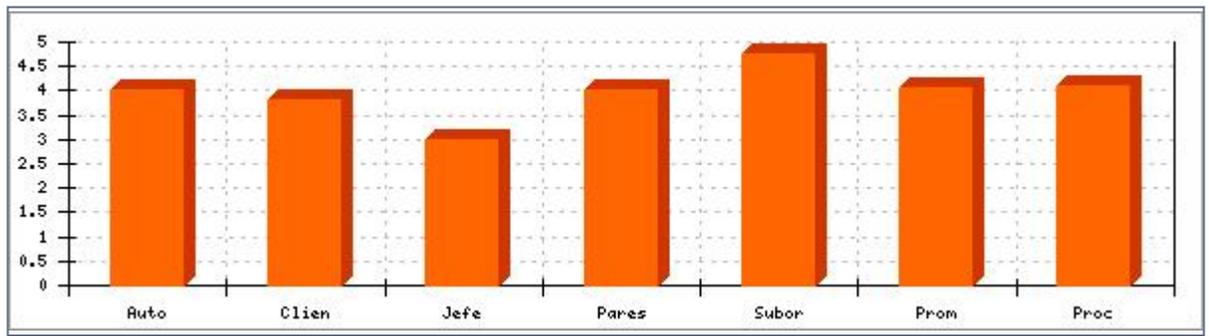
31.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Jefe	4.00
Pares	4.33
Subordinado	4.75
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	3.82



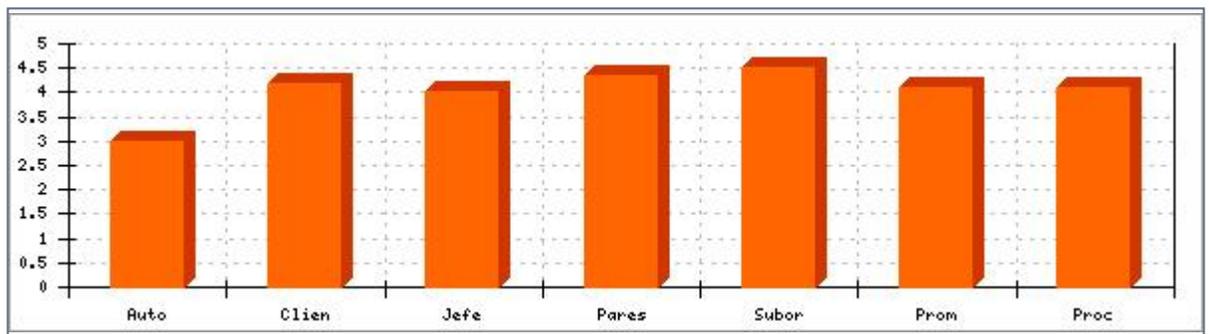
32.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Jefe	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.75
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.08



33.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.20
Jefe	4.00
Pares	4.33
Subordinado	4.50
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.08



## Análisis GAP

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### 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.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Cliente	2.90	0.15
Jefe	1.50	-1.25
Pares	3.00	0.25
Subordinado	3.31	0.56

#### Habilidades de comunicación

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Cliente	3.10	0.60
Jefe	2.00	-0.50
Pares	3.00	0.50
Subordinado	3.38	0.88

#### Gerencia del cambio

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.60	--
Cliente	2.84	0.24
Jefe	1.80	-0.80
Pares	2.93	0.33
Subordinado	3.15	0.55

#### 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.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.60	--
Cliente	3.00	0.40
Jefe	2.20	-0.40
Pares	3.00	0.40
Subordinado	3.40	0.80

#### 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	--
Cliente	3.48	-0.12
Jefe	3.80	0.20
Pares	4.00	0.40
Subordinado	4.10	0.50

#### Construcción de equipos de alto desempeño

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Cliente	3.44	-0.36
Jefe	2.40	-1.40
Pares	3.67	-0.13
Subordinado	4.00	0.20

#### Orientación al logro

Preocupación e interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente	3.90	0.40
Jefe	3.00	-0.50
Pares	3.83	0.33
Subordinado	4.44	0.94

#### Compromiso con la Organización

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Cliente	3.93	0.26
Jefe	3.67	0.00
Pares	4.22	0.55
Subordinado	4.67	1.00

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURAS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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

•(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	81.29%
•(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	77.88%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellos.	77.75%
•(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	77.67%
•(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	76.54%
•(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	75.88%
•(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	72.13%
•(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.	70.25%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente, con ética y profesionalismo.	68.25%
•(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	67.71%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados esperados.	67.58%
•(Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	67.58%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	66.25%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se le considera un líder auténtico.	65.71%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte con ellos las actividades y delega la toma de decisiones.	64.71%
•(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	74.06%
•(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	73.00%
•(Habilidades de comunicación) Participa en las reuniones.	69.61%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	66.67%
•(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.	66.50%
•(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	65.22%
•(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	64.17%
•(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	61.67%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	61.67%

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

No existen Áreas de Desarrollo

