
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 **2020-02-05 01:30:55** hasta el **2020-02-06 01:03:13**



Datos Personales



GERENCIA GRUPASA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	450506006
Nombres :	ENRIQUE
Apellidos :	MOSCOSO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	GERENTE DE NEGOCIOS
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	JOSE JARAMILLO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	30.00%	5	5
Subordinado	30.00%	4	4
Supervisor	40.00%	1	1

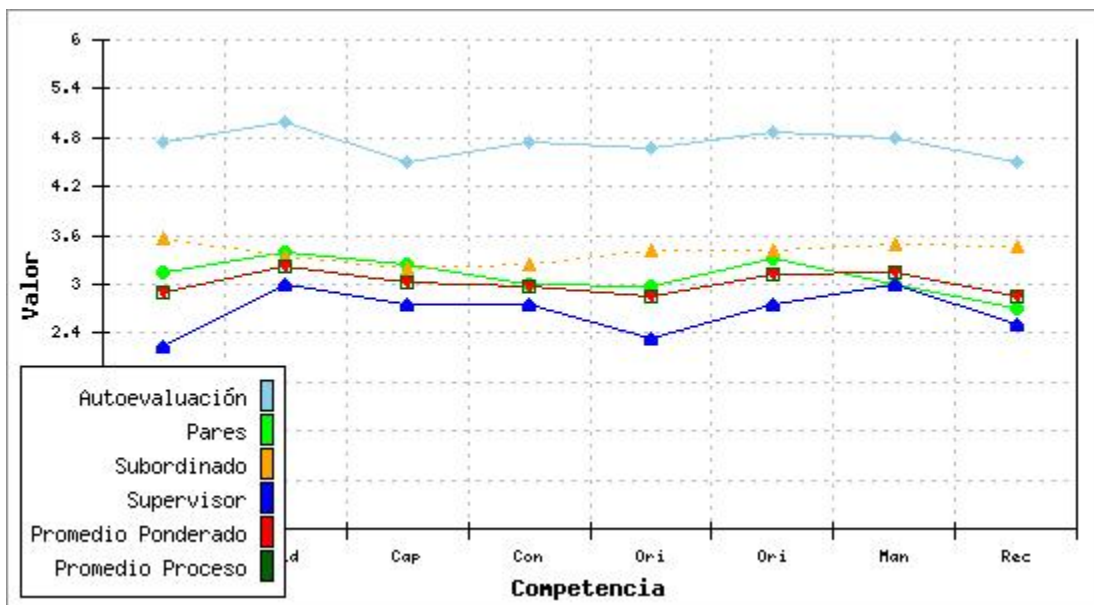
GERENCIA GRUPASA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.73
Pares	3.10
Subordinado	3.39
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.01
Promedio Proceso	3.01



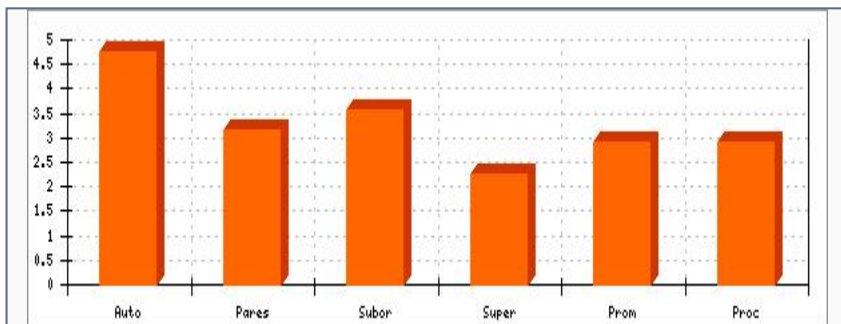
	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Toma de Decisiones	4.75	3.15	3.56	2.25	2.91	2.91
2	Liderazgo	5.00	3.40	3.35	3.00	3.23	3.23
3	Capacidad de Negociación	4.50	3.25	3.19	2.75	3.03	3.03
4	Conocimiento del Entorno	4.75	3.00	3.25	2.75	2.98	2.97
5	Orientación a Resultados	4.67	2.97	3.42	2.33	2.85	2.85
6	Orientación al Cliente	4.88	3.33	3.41	2.75	3.12	3.12
7	Manejo del Cambio	4.80	3.00	3.50	3.00	3.15	3.15
8	Recursividad	4.50	2.70	3.46	2.50	2.85	2.85



GERENCIA GRUPASA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Toma de Decisiones (2.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Pares	3.15
Subordinado	3.56
Supervisor	2.25
Promedio Ponderado	2.91
Promedio Proceso	2.91



Liderazgo (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.40
Subordinado	3.35
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



Capacidad de Negociación (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Pares	3.25
Subordinado	3.19
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.03



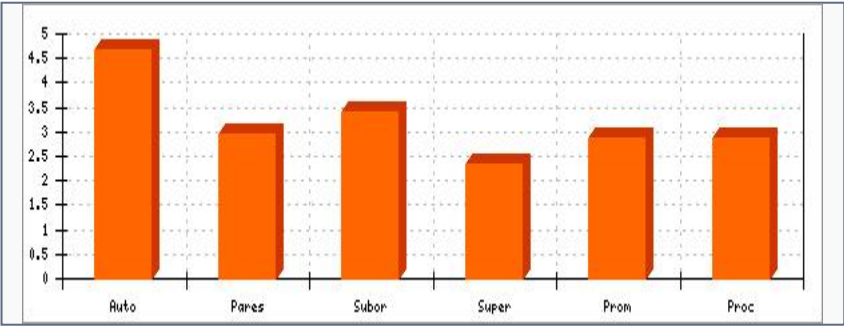
Conocimiento del Entorno (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.97



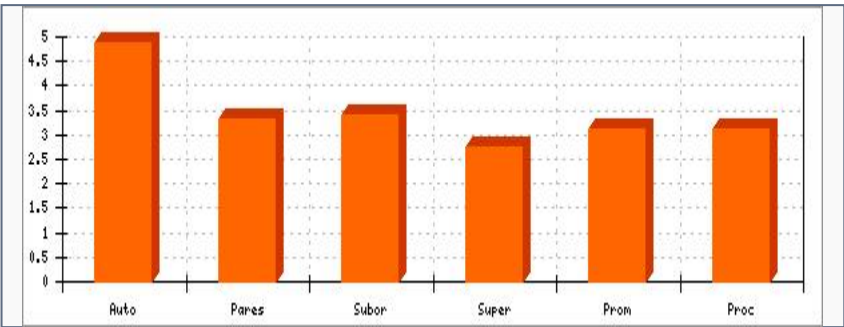
Orientación a Resultados (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Pares	2.97
Subordinado	3.42
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	2.85



Orientación al Cliente (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.88
Pares	3.33
Subordinado	3.41
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.12



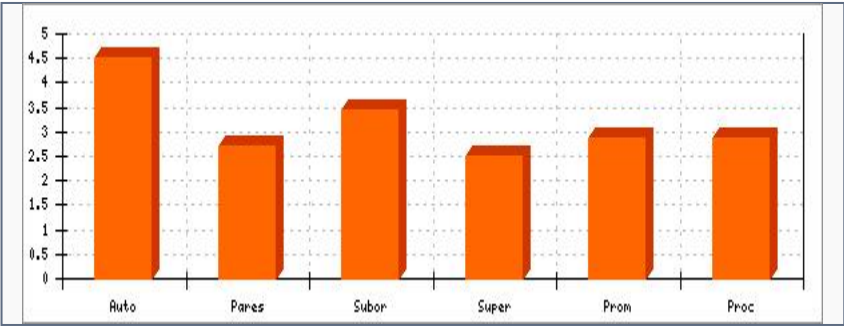
Manejo del Cambio (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.15



Recursividad (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Pares	2.70
Subordinado	3.46
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	2.85



Toma de Decisiones

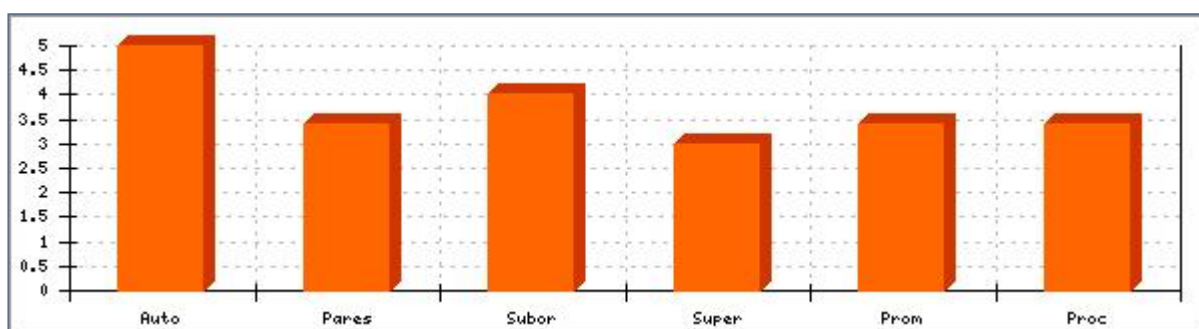
1.- Sabe qué decisiones tomar y cuándo delegar. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



2.- Se compromete con las decisiones que toma. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



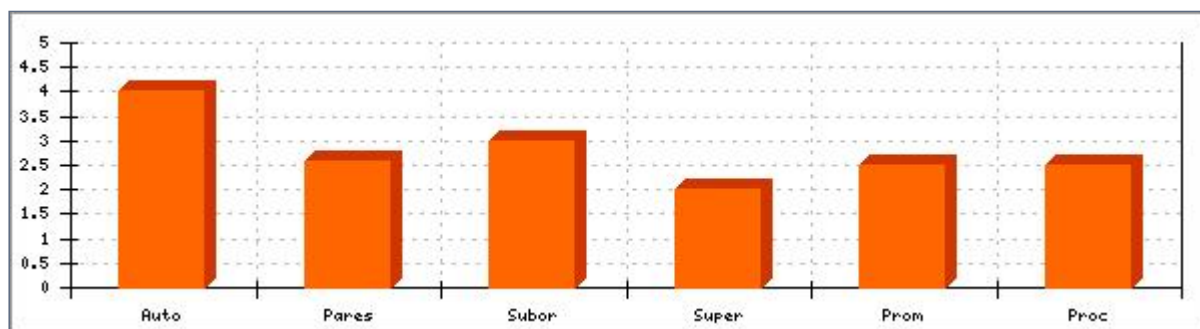
3.- Incluye a otros en en el proceso de toma de decisiones cuando es apropiado. (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.80
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.14



4.- Desarrolla soluciones creativas y toma riesgos cuando enfrenta problemas poco conocidos (2.48)

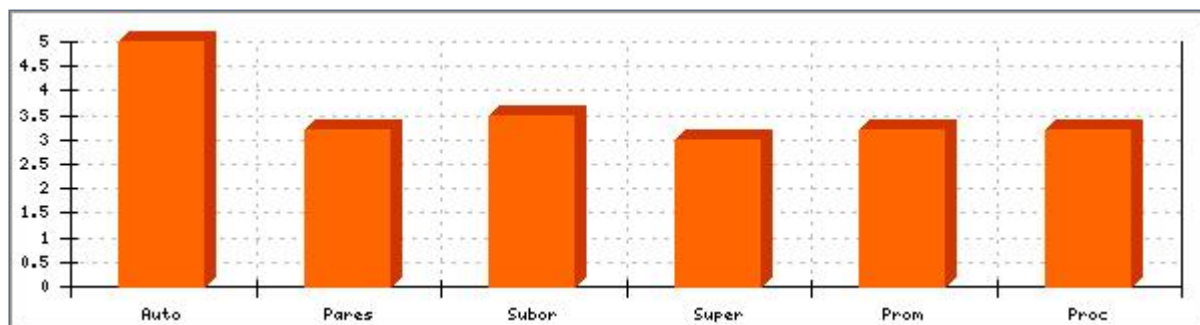
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.60
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	2.48



Liderazgo

5.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.21



6.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.06
Promedio Proceso	3.06



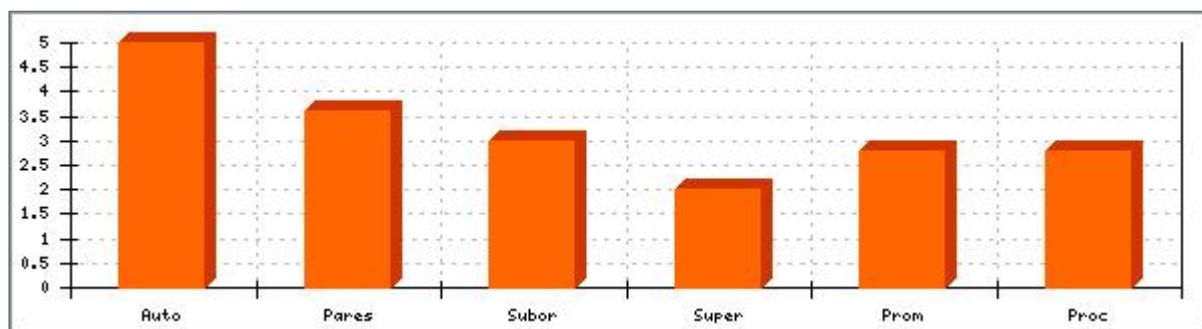
7.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.14



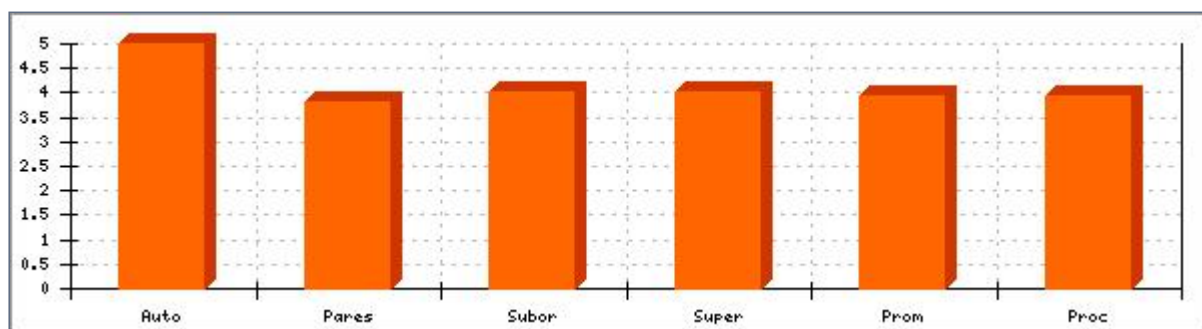
8.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.60
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	2.78



9.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.80
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.94



Capacidad de Negociación

10.- Es reconocido por su habilidad para llegar a acuerdos satisfactorios para todos y llamado por otros para colaborar en estas situaciones. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



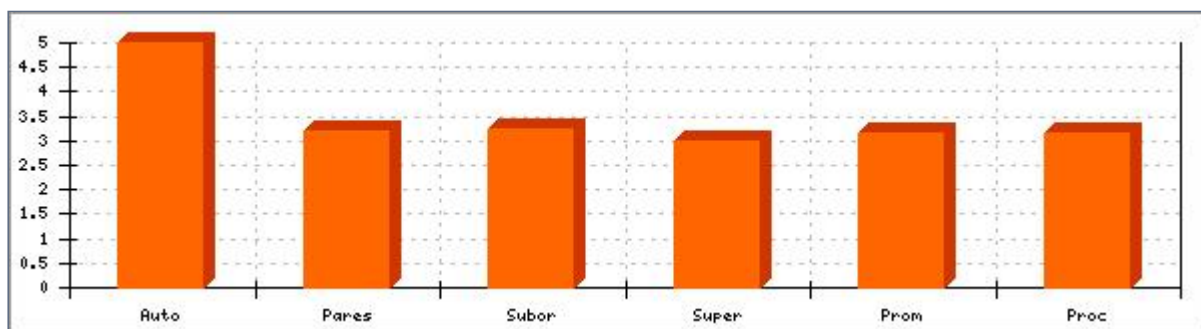
11.- Utiliza herramientas y metodologías para diseñar y preparar la estrategia de cada negociación. (2.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.20
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.66
Promedio Proceso	2.66



12.- Llega a acuerdos satisfactorios en el mayor número de negociaciones a su cargo en concordancia con los objetivos de la organización. (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.14



13.- Realiza acuerdos satisfactorios para la organización, considerando también el interés de los demás, utilizando técnicas ganar-ganar para negociar los mejores acuerdos. (3.33)

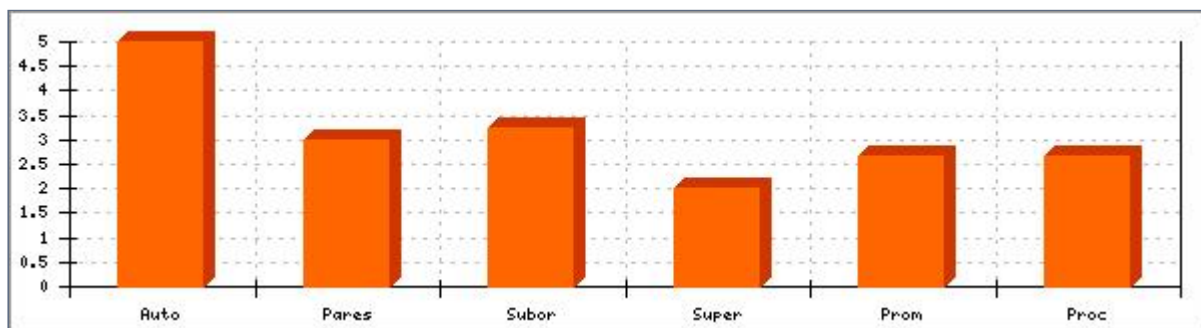
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.60
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



Conocimiento del Entorno

14.- Busca y aprovecha las oportunidades del entorno, obteniendo una ventaja competitiva para la organización. (2.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.68
Promedio Proceso	2.68



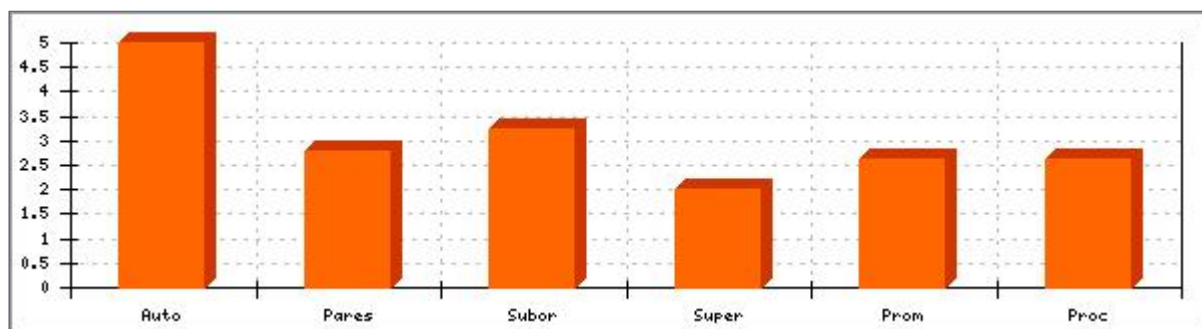
15.- Mantiene una buena comunicación con el entorno, siendo capaz de establecer alianzas estratégicas con los principales "agentes" (clientes, proveedores y/o competencia) (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.55



16.- Se mantiene actualizado sobre los cambios que se producen en el entorno, con objeto de anticiparse y realizar propuestas que supongan una oportunidad de desarrollo. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



17.- Muestra habilidad para traducir las amenazas del entorno en oportunidades que supongan un mayor número de ventajas para la organización. (3.06)

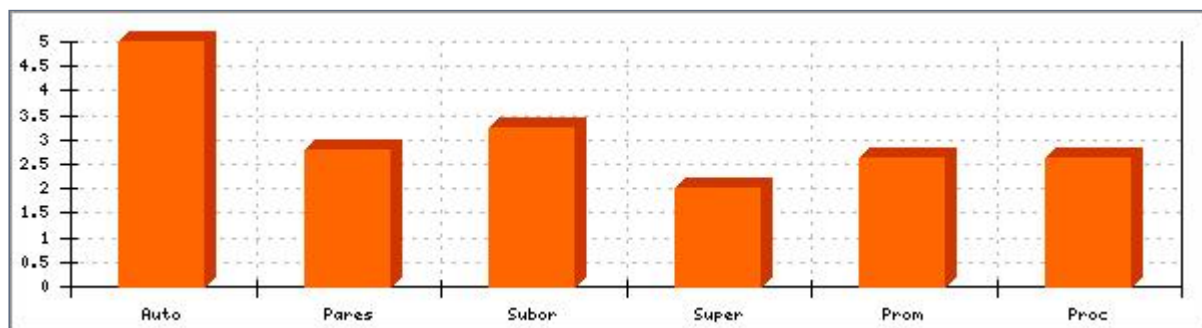
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.20
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.06
Promedio Proceso	3.06



Orientación a Resultados

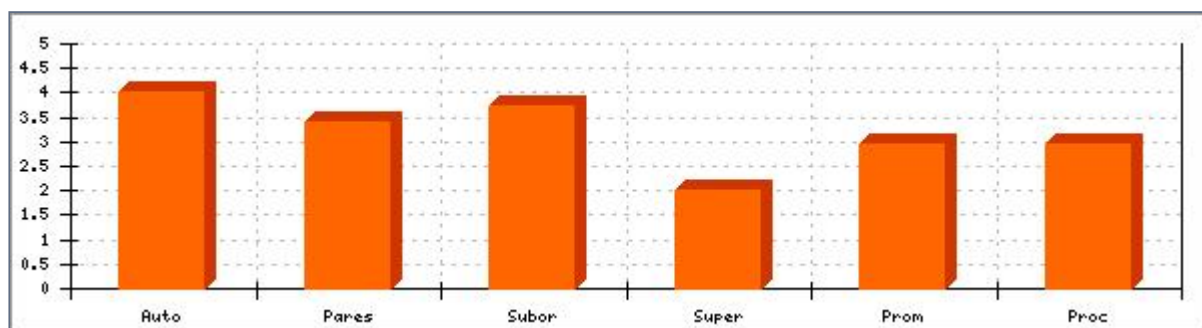
18.- Establece claramente el desempeño esperado. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



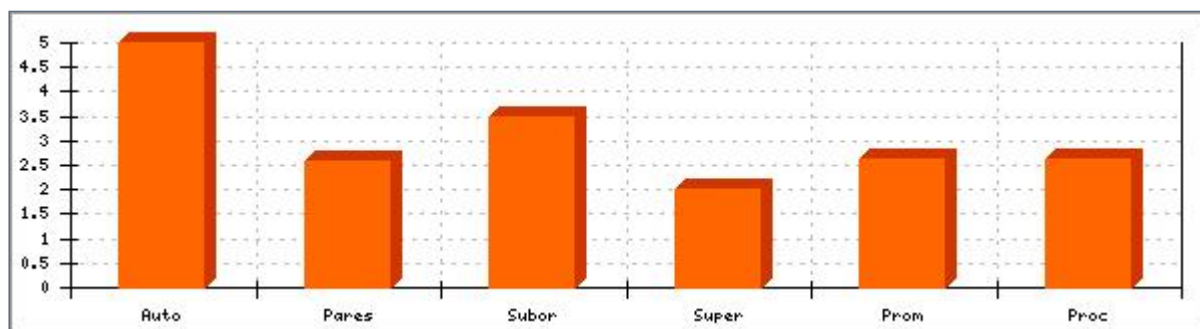
19.- Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	3.75
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.95



20.- Da retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario decir. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.60
Subordinado	3.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.63



21.- Recompensa por el logro de los objetivos. (3.00)

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



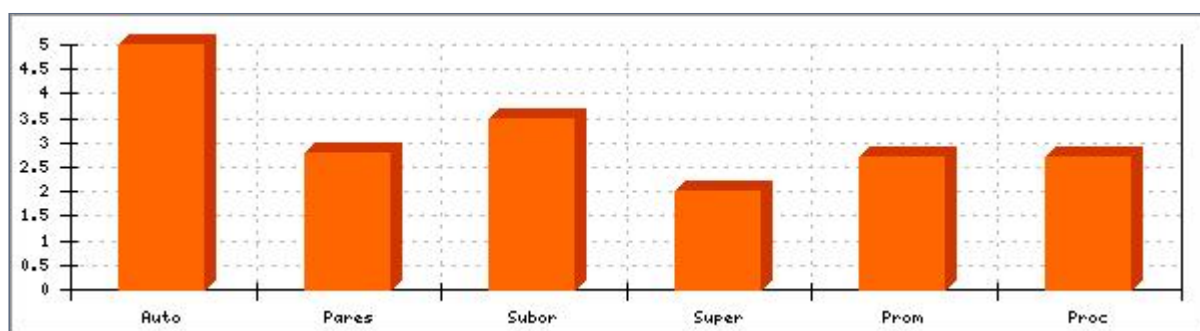
22.- Reconoce la iniciativa de los demás y su contribución a los logros. (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.21



23.- Confronta los problemas de desempeño y toma acciones correctivas directa y rápidamente. (2.69)

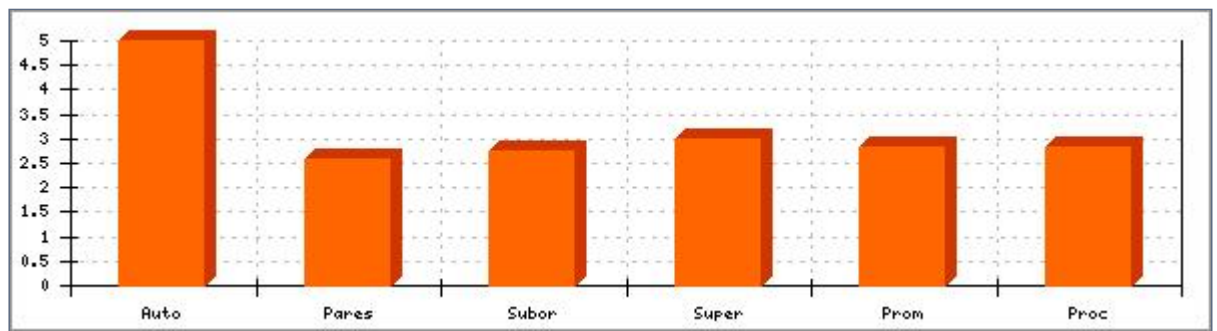
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.69
Promedio Proceso	2.69



Orientación al Cliente

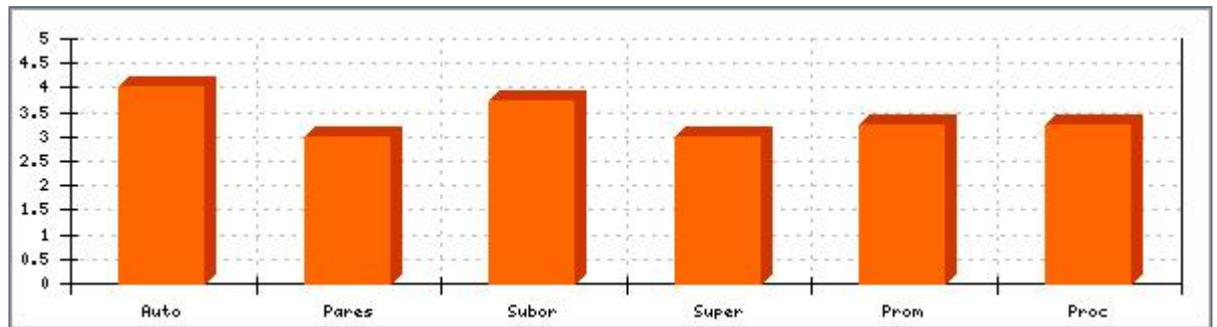
24.- Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos. (2.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.60
Subordinado	2.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.81
Promedio Proceso	2.81



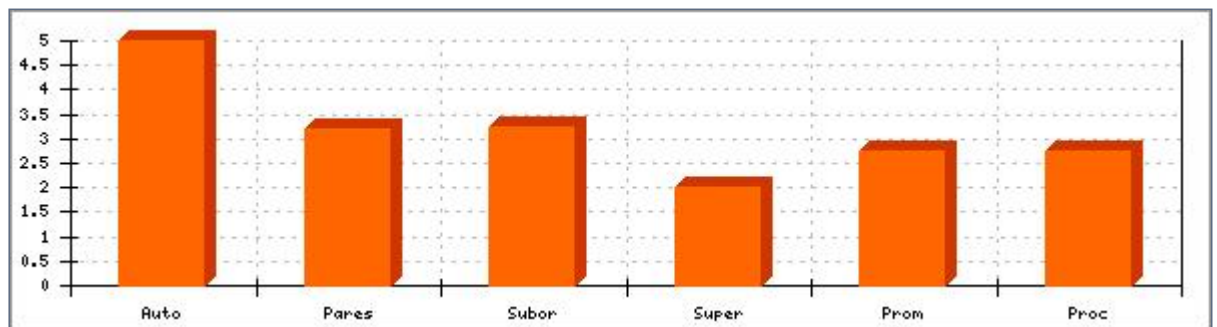
25.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



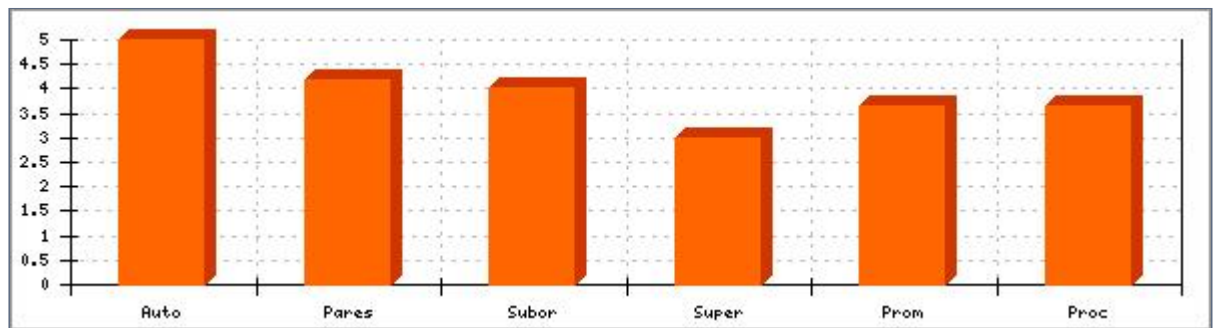
26.- Obtiene información de primera mano de los clientes y la usa para mejorar los productos y servicios. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



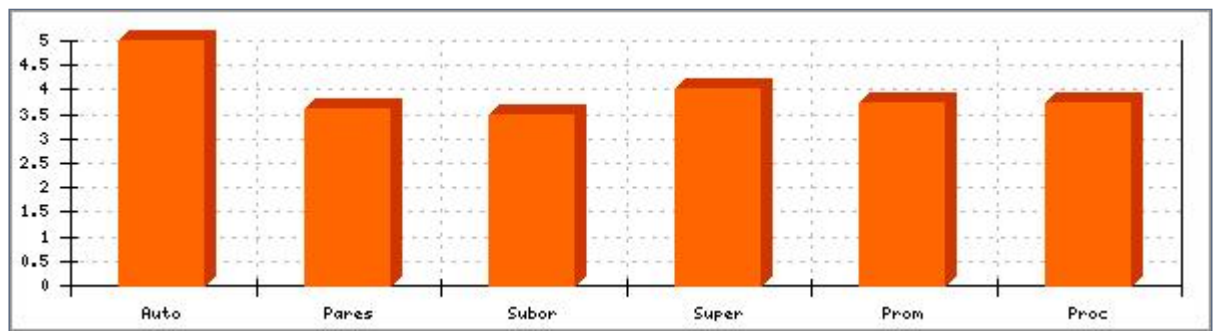
27.- Piensa y actúa teniendo siempre en su mente a los clientes. (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.20
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.66



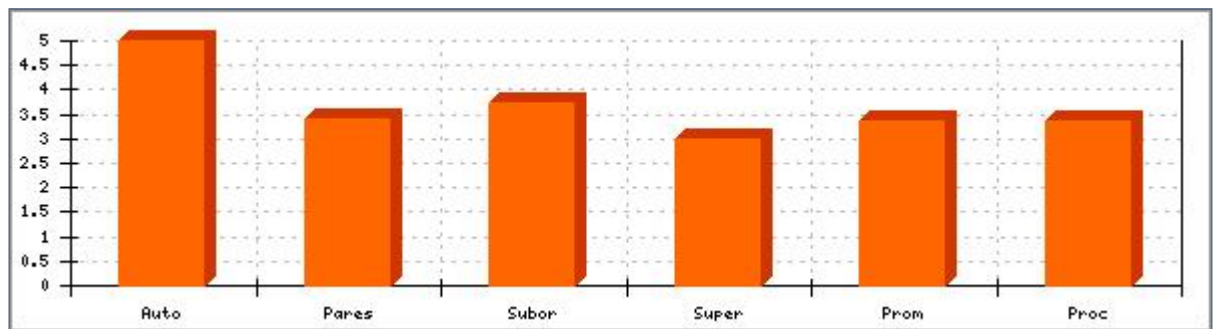
28.- Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas. (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.60
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



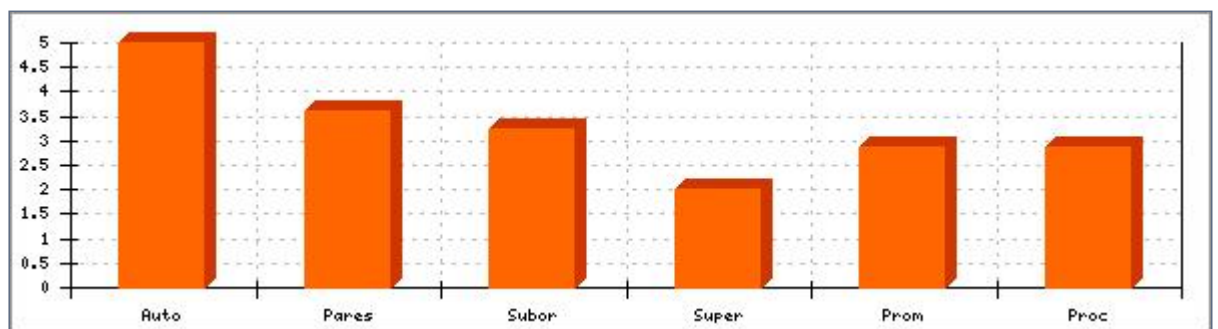
29.- Responde prontamente los requerimientos de los clientes. (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.40
Subordinado	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.35



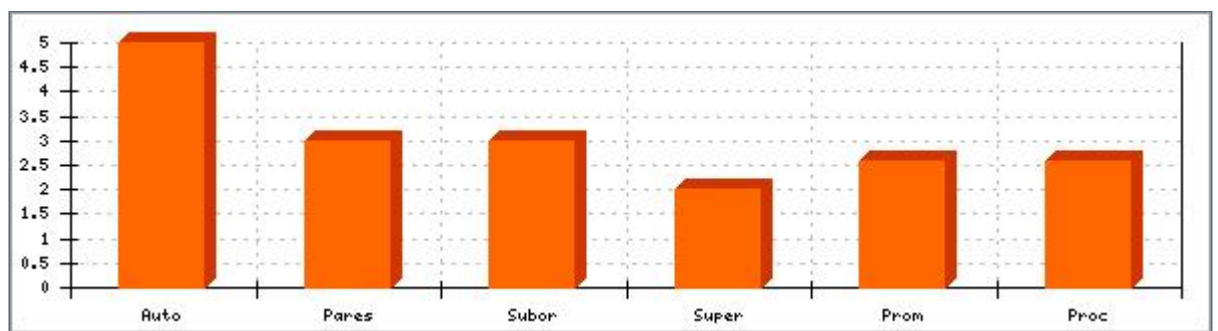
30.- Hace seguimiento con los clientes para asegurar que los productos y servicios satisfacen sus necesidades (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.60
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	2.86



31.- Busca satisfacer las necesidades especiales de los clientes dándoles más de lo que esperan. (2.60)

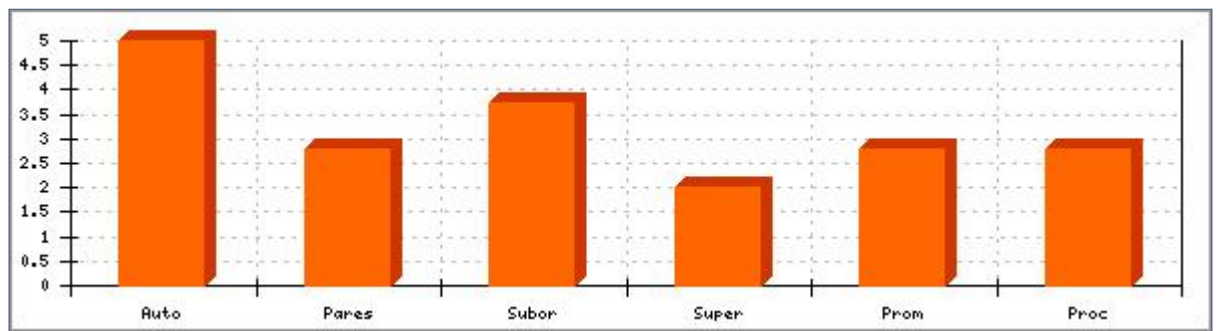
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



Manejo del Cambio

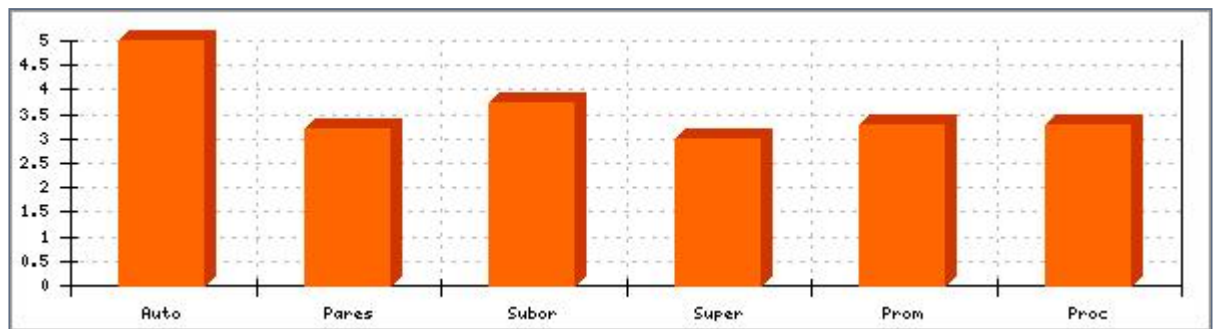
32.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (2.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.75
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	2.77



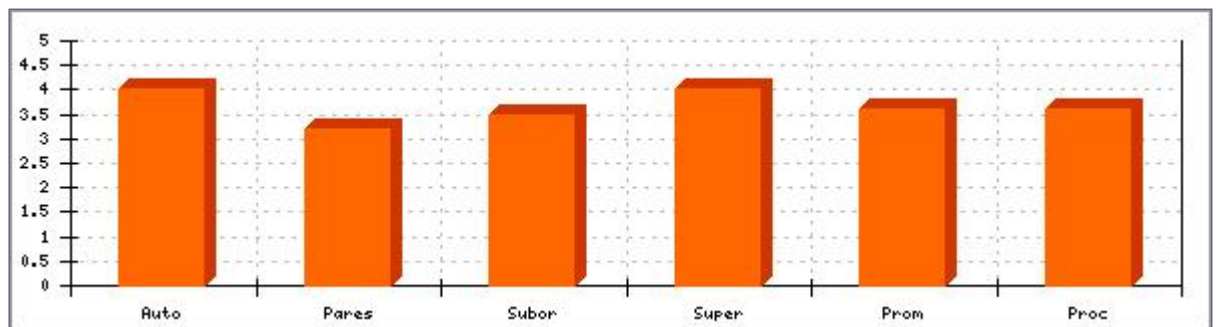
33.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.20
Subordinado	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.29



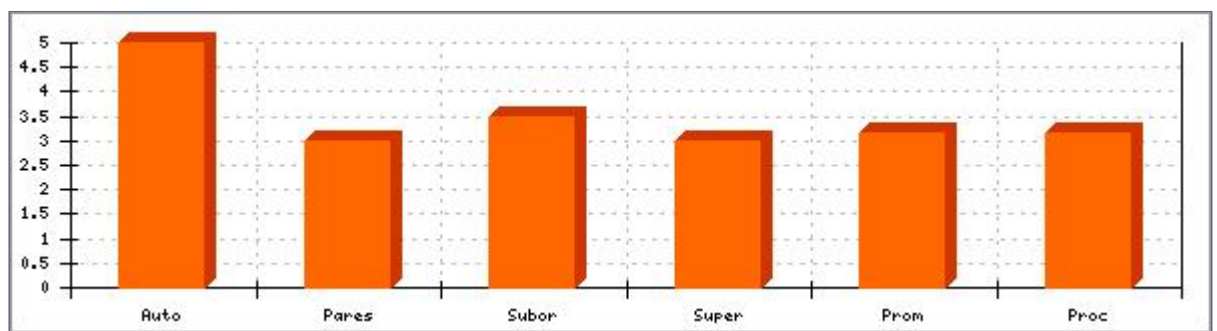
34.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio en las personas. (3.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.20
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.61
Promedio Proceso	3.61



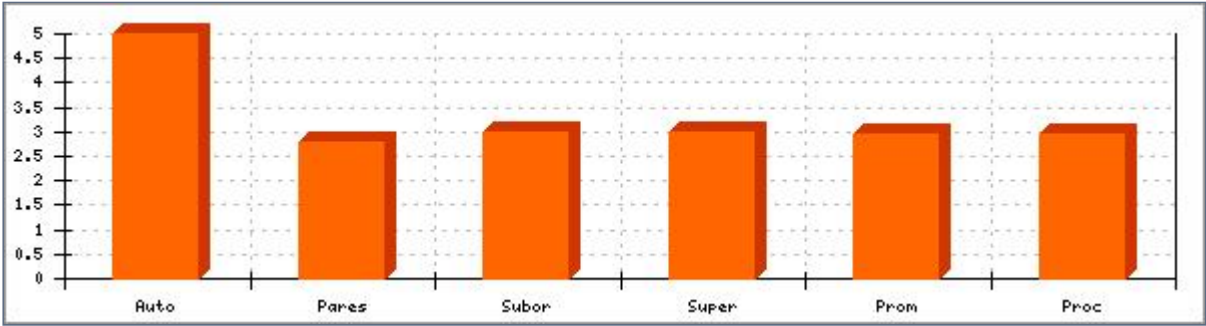
35.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden derivarse del cambio. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.15



36.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante una situación nueva. (2.94)

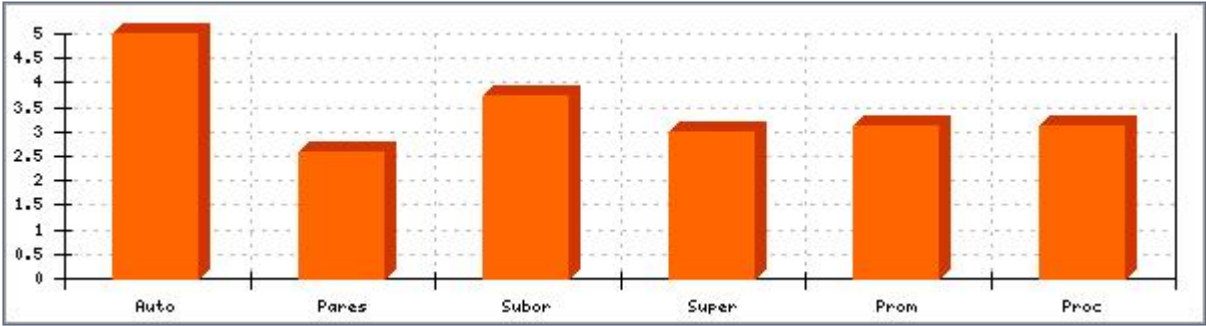
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	2.94



Recursividad

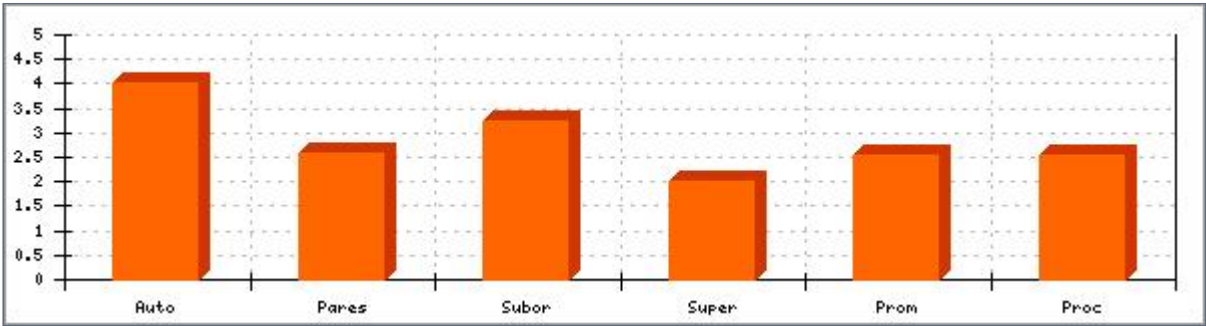
37.- Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (3.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.60
Subordinado	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.11



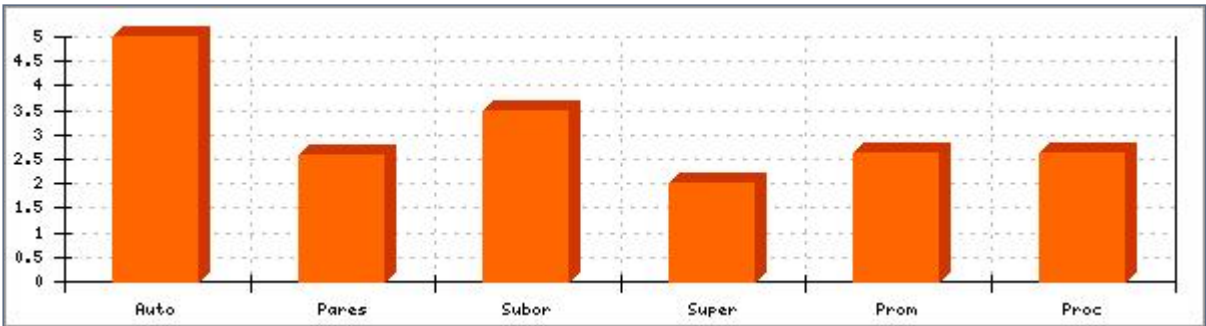
38.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.60
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.56



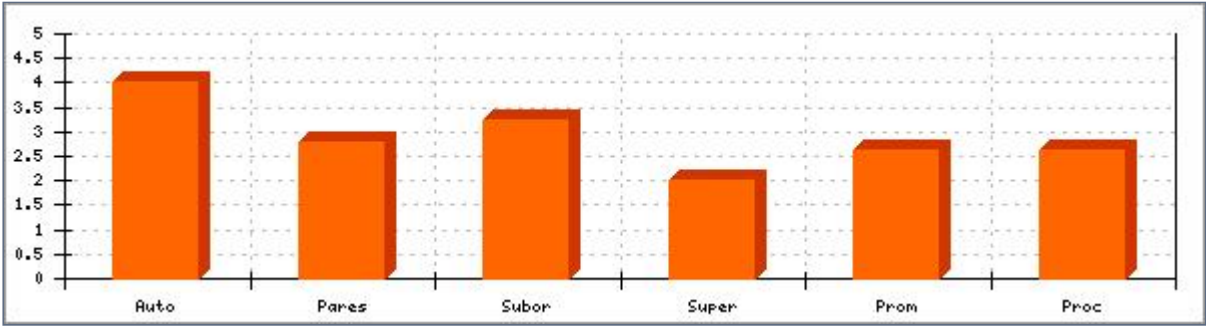
39.- Demuestra habilidades para la ejecución. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.60
Subordinado	3.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.63



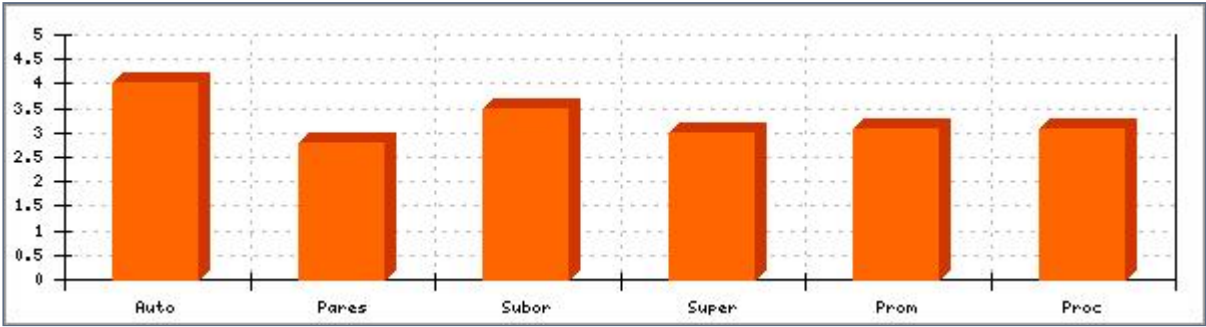
40.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.80
Subordinado	3.25
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



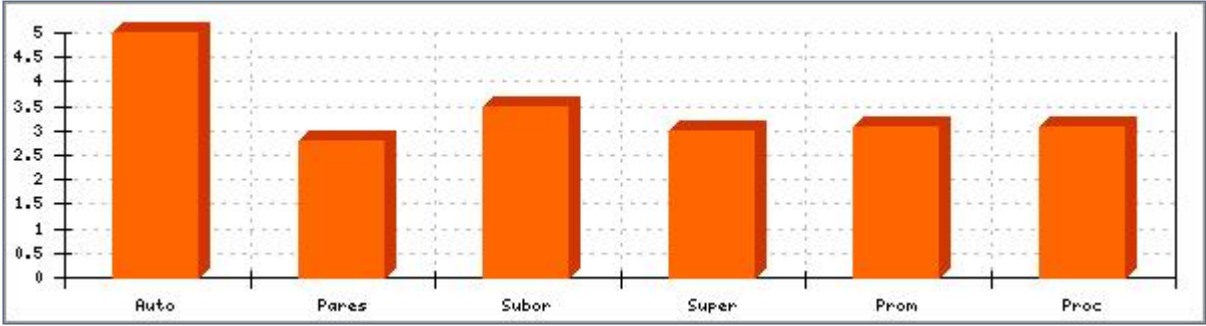
41.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.80
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.09



42.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.80
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.09



GERENCIA GRUPASA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Toma de Decisiones

Capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son más viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Pares	3.15	-1.60
Subordinado	3.56	-1.19
Supervisor	2.25	-2.50

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.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	3.40	-1.60
Subordinado	3.35	-1.65
Supervisor	3.00	-2.00

Capacidad de Negociación

Capacidad para llegar a acuerdos ventajosos, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas, con personas o grupos que puedan representar de alto interés para la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Pares	3.25	-1.25
Subordinado	3.19	-1.31
Supervisor	2.75	-1.75

Conocimiento del Entorno

Es la competencia que posee el líder para incluir en la toma de decisiones, aquellas variables que afectan directa e indirectamente el normal desempeño de la organización que permitan una ventaja competitiva de la misma en el sector siendo congruentes con la misión, visión y el proyecto de empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Pares	3.00	-1.75
Subordinado	3.25	-1.50
Supervisor	2.75	-2.00

Orientación a Resultados

El desempeño basándose en los resultados de la gestión. No sirve de nada tener la visión sino se ha puesto en práctica.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Pares	2.97	-1.70
Subordinado	3.42	-1.25
Supervisor	2.33	-2.34

Orientación al Cliente

Un indicador de la gestión de la Dirección es el resultado con los clientes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.88	--
Pares	3.33	-1.55
Subordinado	3.41	-1.47
Supervisor	2.75	-2.13

Manejo 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	4.80	--
Pares	3.00	-1.80
Subordinado	3.50	-1.30
Supervisor	3.00	-1.80

Recursividad

La capacidad de crear soluciones nuevas para problemas desconocidos, contando con elementos inexistentes o inventados. Comprende la capacidad de crear nuevas necesidades, propuestas y metas estratégicas que definan el rumbo a seguir.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Pares	2.70	-1.80
Subordinado	3.46	-1.04
Supervisor	2.50	-2.00

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	73.50%
•(Orientación al Cliente) Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas.	68.25%
•(Orientación al Cliente) Piensa y actúa teniendo siempre en su mente a los clientes.	66.50%
•(Manejo del Cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio en las personas.	65.25%
•(Conocimiento del Entorno) Mantiene una buena comunicación con el entorno, siendo capaz de establecer alianzas estratégicas con los principales "agentes" (clientes, proveedores y/o competencia)	63.75%
•(Toma de Decisiones) Se compromete con las decisiones que toma.	60.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Recursividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	38.88%
•(Toma de Decisiones) Desarrolla soluciones creativas y toma riesgos cuando enfrenta problemas poco conocidos	37.00%



Comentarios



GERENCIA GRUPASA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



GERENCIA GRUPASA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

