Introducción

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL JEFATURAS

NOVOPAN DESEMPEñO JEFES

Una evaluación de desempeño consiste, en un proceso sistemático y periódico que sirve para estimar, cuantificar el grado de eficacia y eficiencia de las personas en el desempeño de sus puestos de trabajo, mostrándoles sus puntos fuertes y débiles con el fin de ayudarles a mejorar.

El objetivo principal es poder identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para establecer planes de formación, reforzar sus técnicas de trabajo y gestionar el desarrollo profesional de sus trabajadores.

La evaluación se basa en actividades que afectan al éxito de la organización, no a características de la persona que no tienen que ver con su rendimiento como son la edad, el sexo, o la antiguedad en la organización. Por ello, se deben d contestar las preguntar de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos para todos.

Con la aplicación de la evaluación de desempeño los evaluados tienen la oportunidad de conocer los aspectos que deben mejorar para ser más eficaces y aumentar sus posibilidades de promoción y desarrollo.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

Competencias Transversales

- Orientación al cliente interno y/externo
- Trabajo en Equipo
- Comunicación Efectiva
- Eficiencia
- Orientación al Logro
- Compromiso con la Organización

Competencias Específicas

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Desarrollo de Personas
- Gerencia del Cambio

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 **2021-04-05 02:00:57** hasta el **2021-04-09 12:25:53**

Datos Personales

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL JEFATURAS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	10860693
Nombres :	CHRISTIAN DANIEL
Apellidos :	SANCHEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LURIN
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	JEFE DE OPERACIONES
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	SUZZANNE GIULIANA DESIREE CASANOVA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

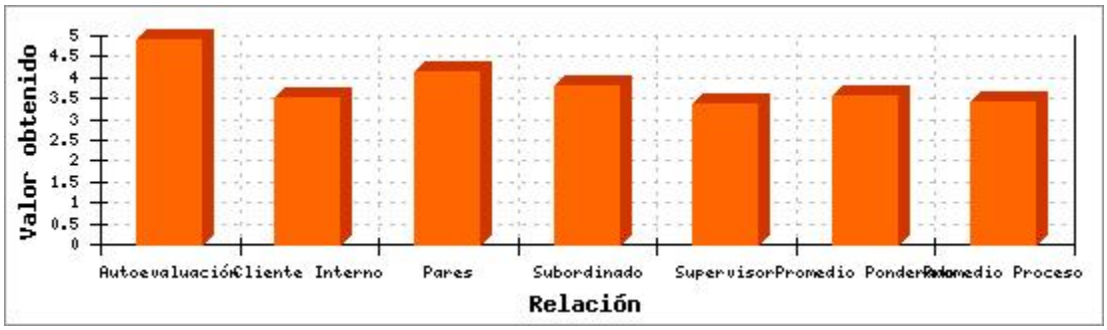
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	15.00%	3	3
Subordinado	20.00%	9	9
Supervisor	50.00%	1	1
Cliente Interno	15.00%	8	8

Resumen General

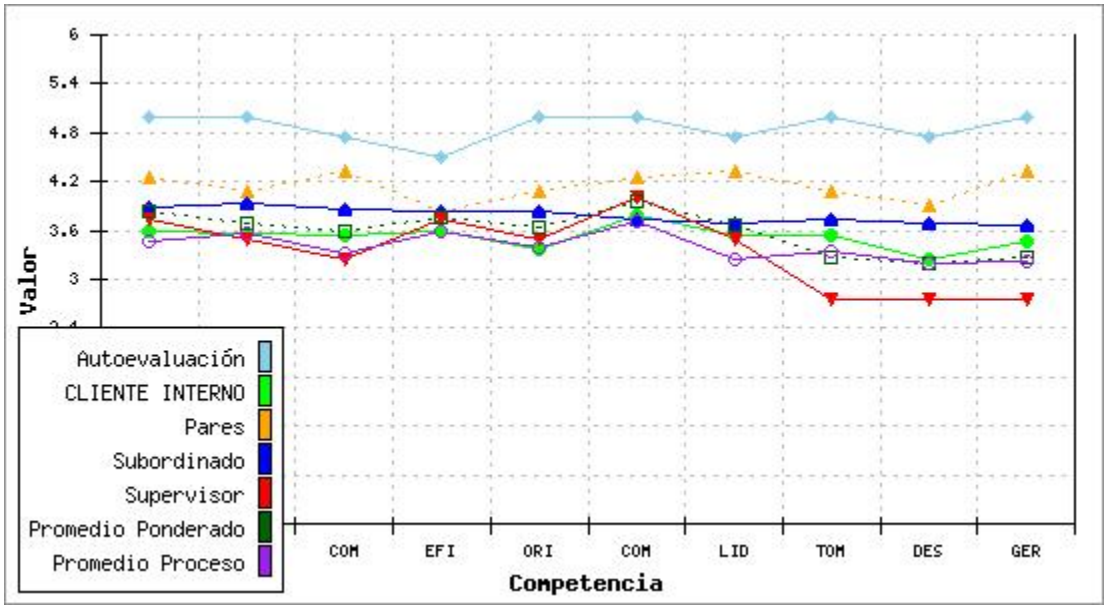
EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL JEFATURAS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.88
Cliente Interno	3.52
Pares	4.15
Subordinado	3.79
Supervisor	3.35
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.41



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO	5.00	3.59	4.25	3.89	3.75	3.83	3.47
2	TRABAJO EN EQUIPO	5.00	3.56	4.08	3.94	3.50	3.69	3.57
3	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.75	3.53	4.33	3.86	3.25	3.58	3.32
4	EFICIENCIA	4.50	3.59	3.83	3.83	3.75	3.76	3.60
5	ORIENTACION AL LOGRO	5.00	3.38	4.08	3.83	3.50	3.64	3.39
6	COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	5.00	3.78	4.25	3.75	4.00	3.95	3.72
7	LIDERAZGO	4.75	3.53	4.33	3.69	3.50	3.67	3.25
8	TOMA DE DECISIONES	5.00	3.53	4.08	3.75	2.75	3.27	3.34
9	DESARROLLO DE PERSONAS	4.75	3.25	3.92	3.69	2.75	3.19	3.20
10	GERENCIA DEL CAMBIO	5.00	3.47	4.33	3.67	2.75	3.28	3.22


6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
Valor
Autoevaluación
CLIENTE INTERNO
Pares
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
COM
EFI
ORI
COM
LID
TOM
DES
GER
Competencia

Análisis por Competencia

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL JEFATURAS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.59
Pares	4.25
Subordinado	3.89
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.47

TRABAJO EN EQUIPO (3.69)

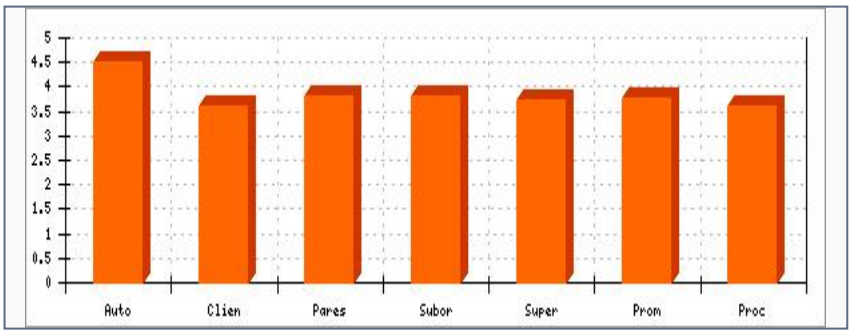
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.56
Pares	4.08
Subordinado	3.94
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.57

COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	3.53
Pares	4.33
Subordinado	3.86
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.32

EFICIENCIA (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	3.59
Pares	3.83
Subordinado	3.83
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.60



ORIENTACION AL LOGRO (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.08
Subordinado	3.83
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.39

COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (3.95)

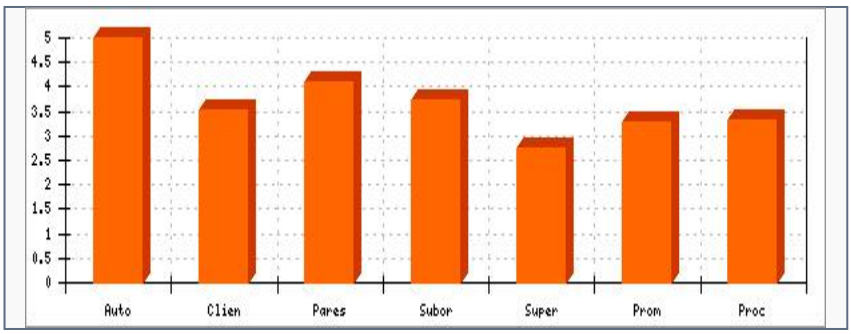
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.78
Pares	4.25
Subordinado	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.72

LIDERAZGO (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	3.53
Pares	4.33
Subordinado	3.69
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.25

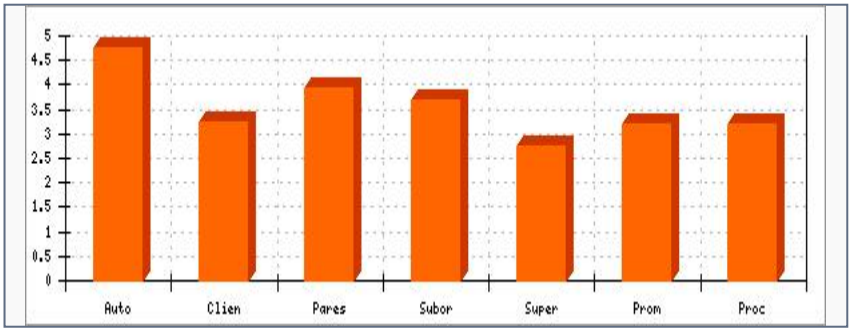
TOMA DE DECISIONES (3.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.53
Pares	4.08
Subordinado	3.75
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	3.34



DESARROLLO DE PERSONAS (3.19)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	3.25
Pares	3.92
Subordinado	3.69
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.19
Promedio Proceso	3.20



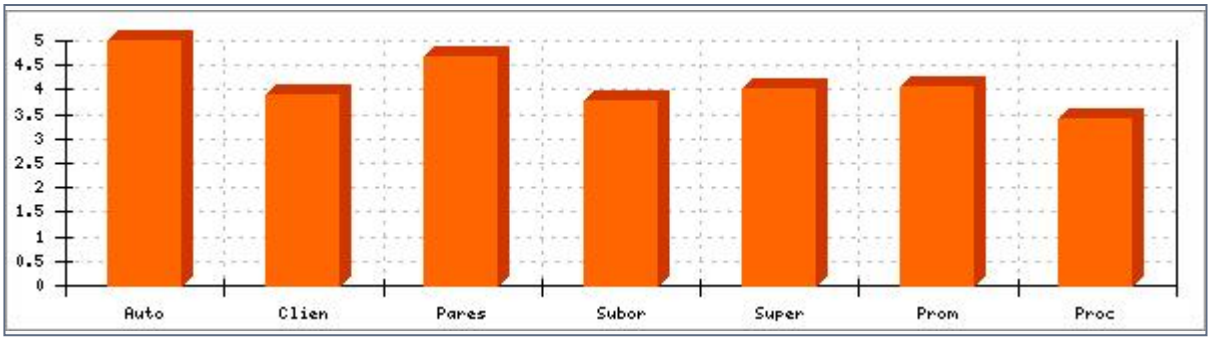
GERENCIA DEL CAMBIO (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.47
Pares	4.33
Subordinado	3.67
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.22

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

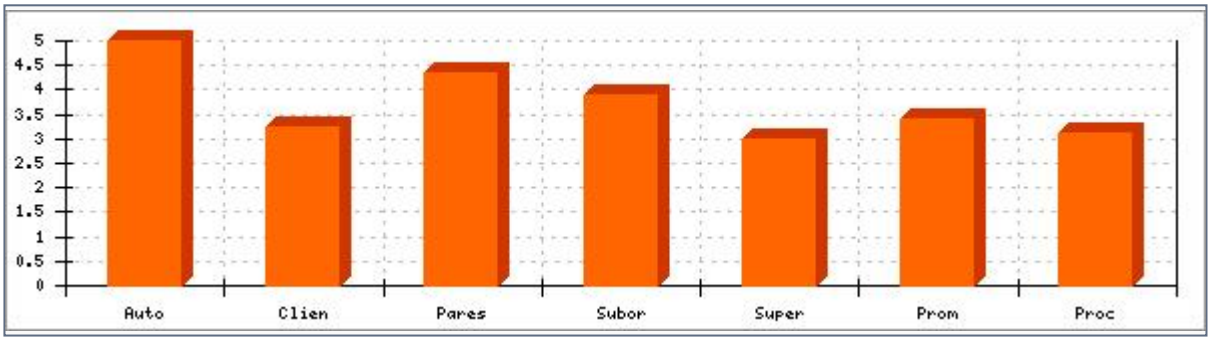
1.- Centra sus ideas y actividades en las necesidades del cliente. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.88
Pares	4.67
Subordinado	3.78
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	3.40



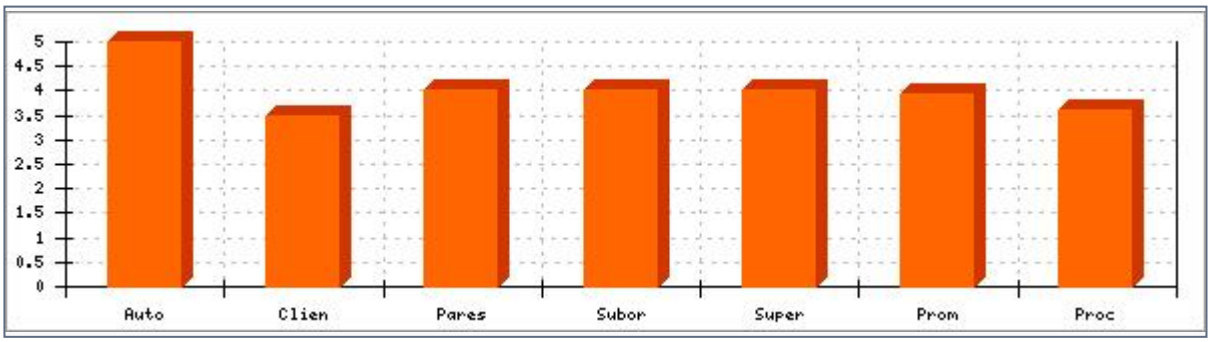
2.- Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.25
Pares	4.33
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.13



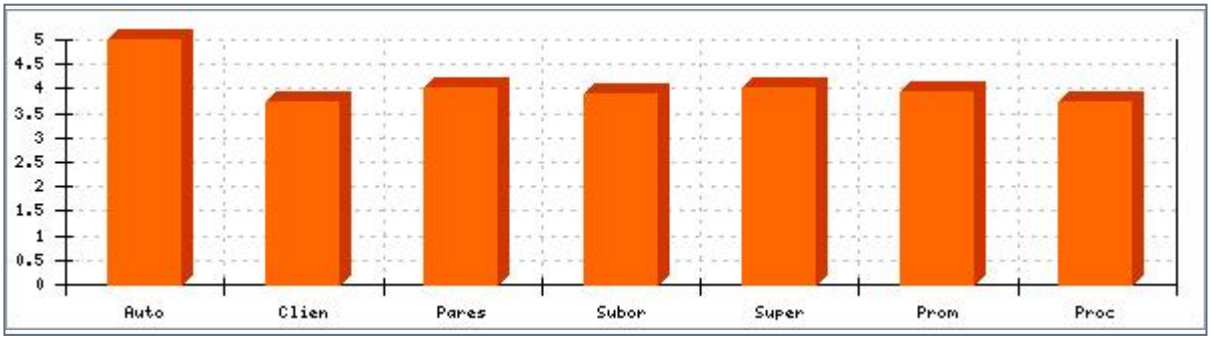
3.- Establece con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza. (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.61



4.- Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes. (3.94)

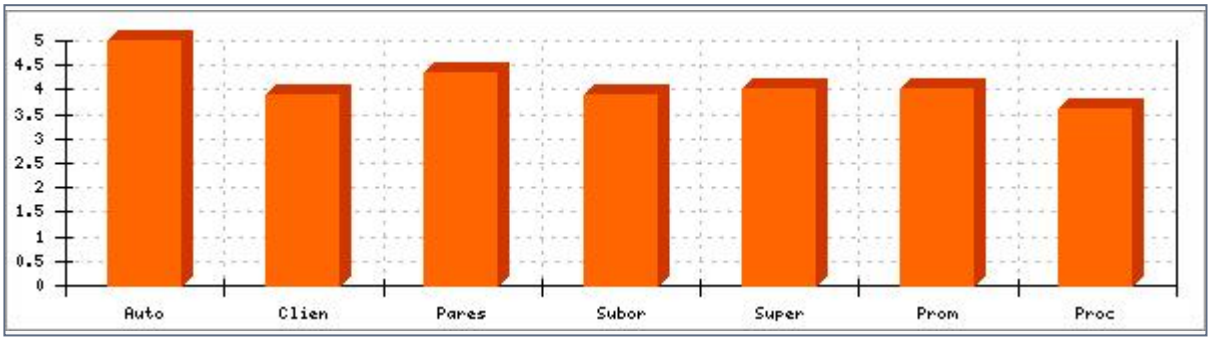
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.75
Pares	4.00
Subordinado	3.89
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.72



TRABAJO EN EQUIPO

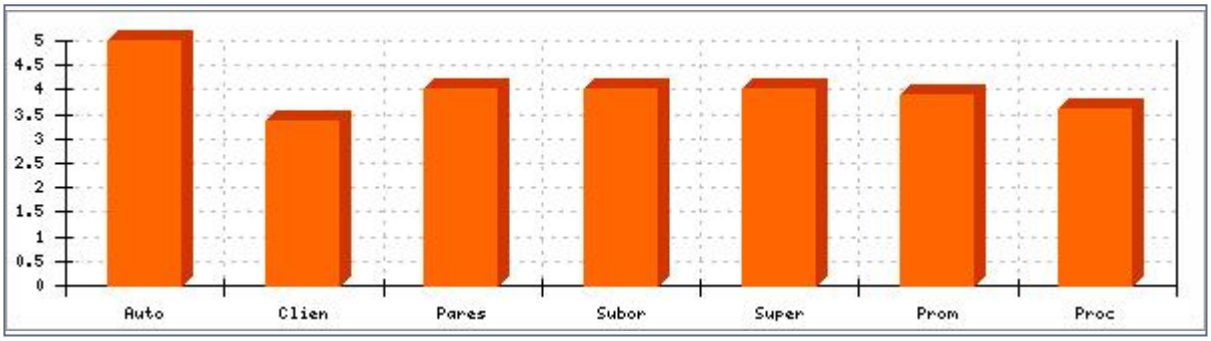
5.- Reconoce que se siente cómodo trabajando en equipo y se evidencia en el desempeño que demuestra en las actividades realizadas. (4.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.88
Pares	4.33
Subordinado	3.89
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.01
Promedio Proceso	3.62



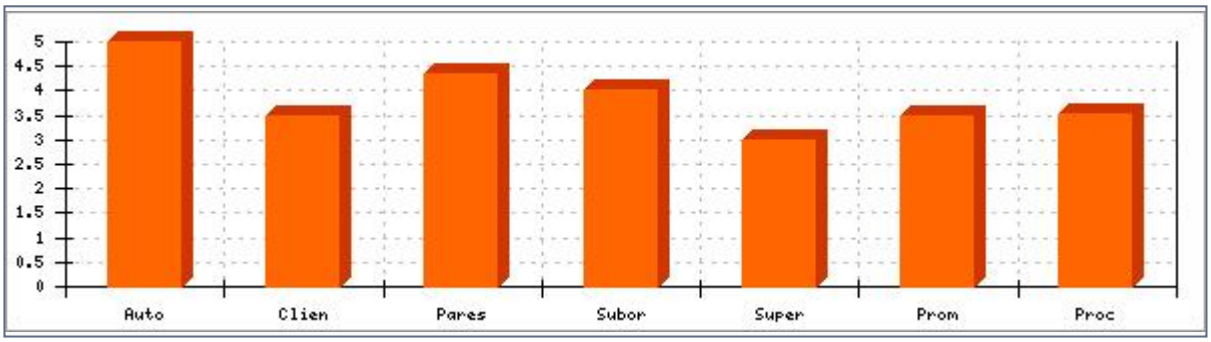
6.- Realiza adecuadamente las tareas encomendadas dentro del equipo de trabajo pues es consciente de que su participación impactará en el desempeño del equipo. (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.62



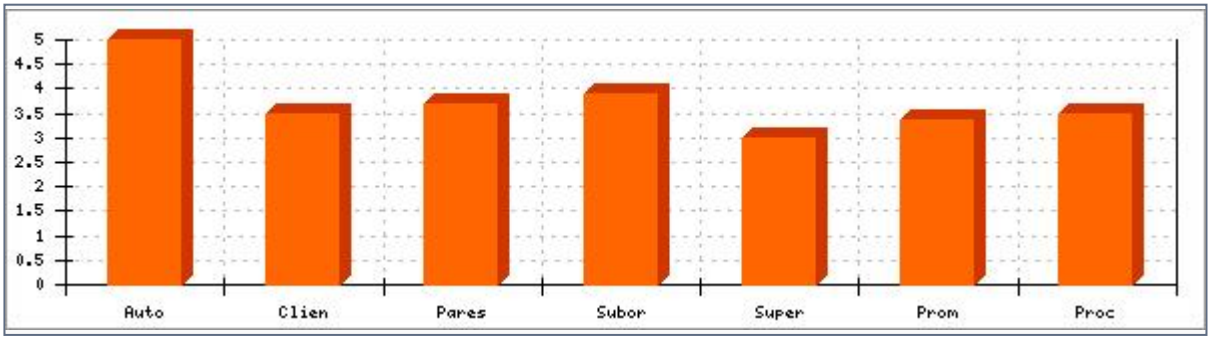
7.- Participa de una comunicación fluida dentro del equipo de trabajo, esforzándose por dar a conocer su perspectiva y motivando a su equipo. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.33
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.54



8.- Considera la opinión del equipo de trabajo en la toma de decisiones a realizar individualmente, de manera determinante. (3.35)

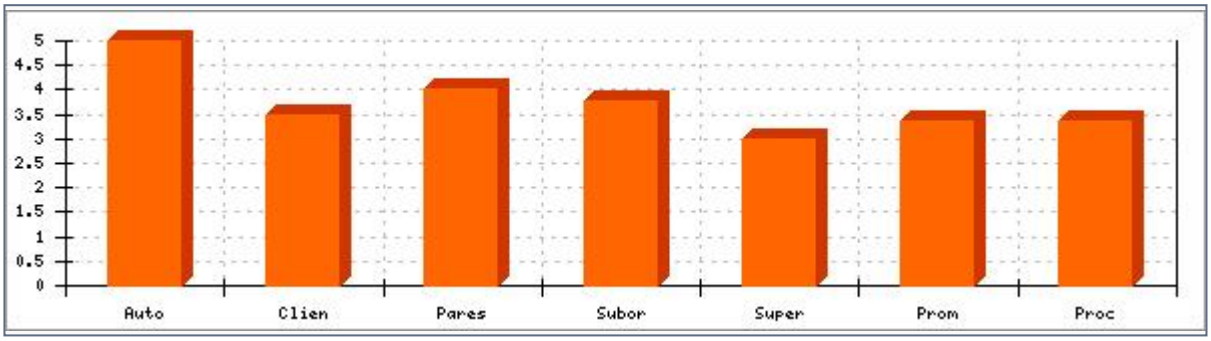
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.67
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.49



COMUNICACIÓN EFECTIVA

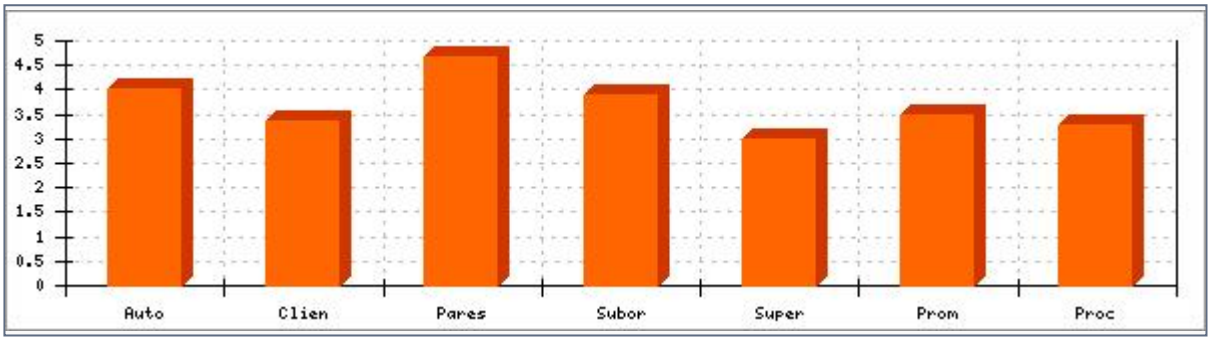
9.- Comunica de manera clara y honesta a sus superiores y colegas sobre los detalles de su trabajo. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	3.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.35



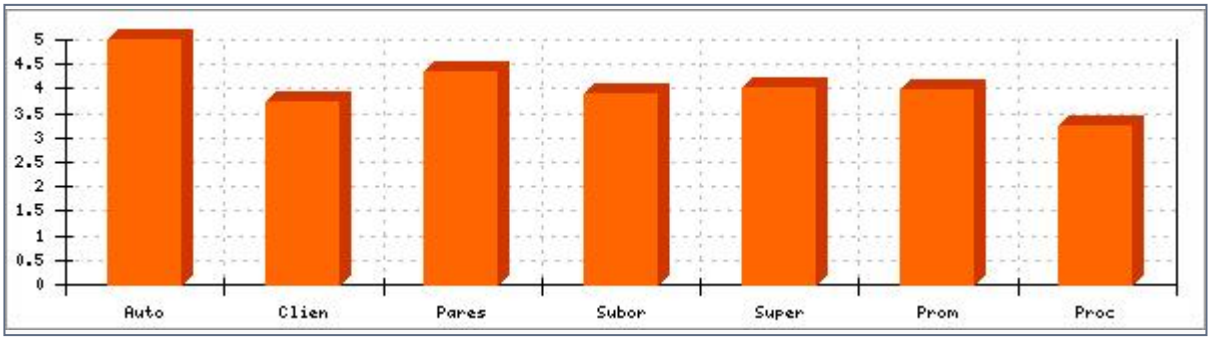
10.- Organiza mentalmente la información brindada por su interlocutor y verifica el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.67
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.27



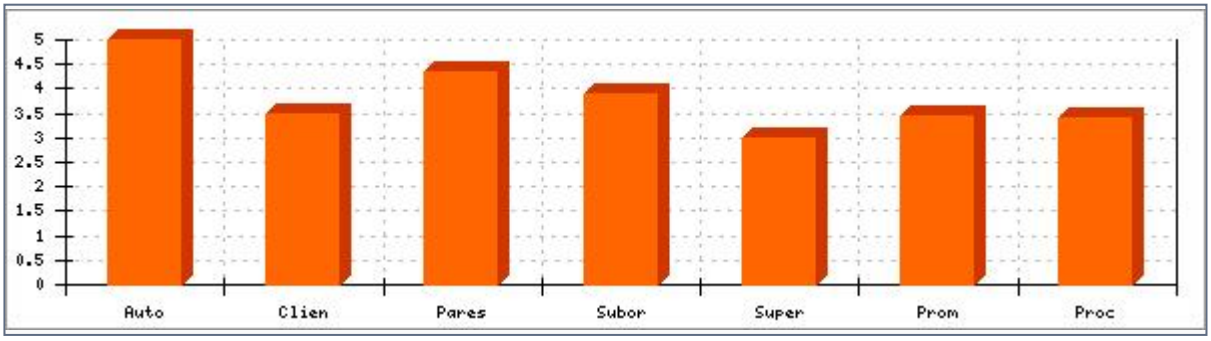
11.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.75
Pares	4.33
Subordinado	3.89
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.25



12.- Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.45)

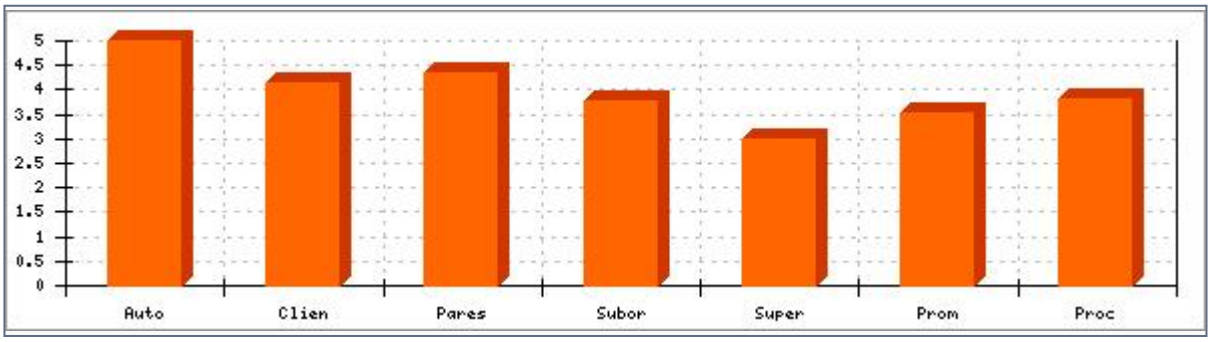
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.33
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.40



EFICIENCIA

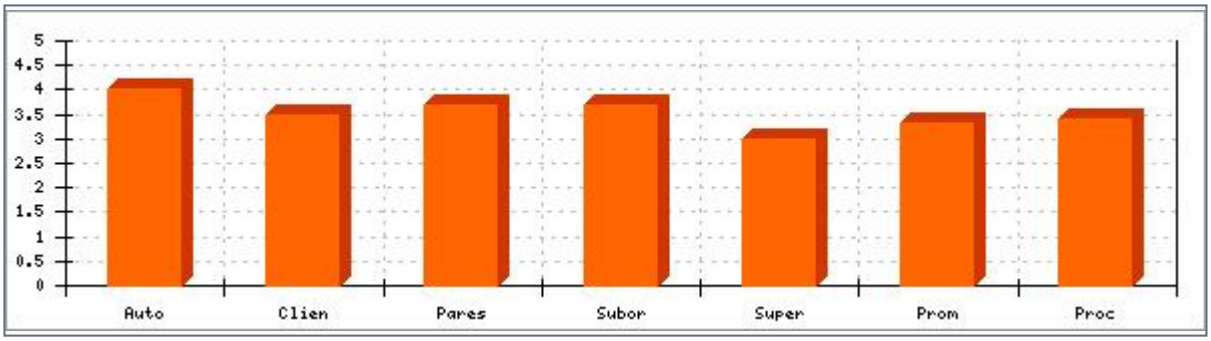
13.- Posee sólidos conocimientos y experiencia de los temas que están bajo su responsabilidad. (3.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.13
Pares	4.33
Subordinado	3.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	3.82



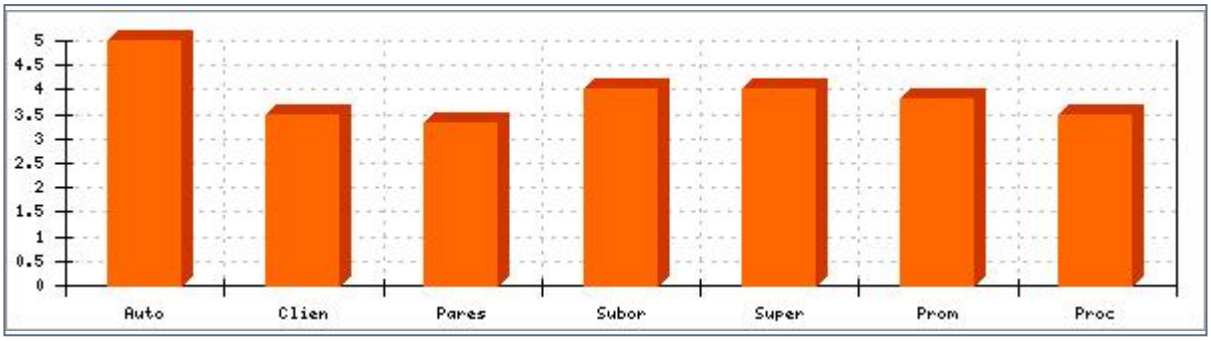
14.- Exige a que su área presente trabajos de alta calidad. (3.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.67
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.31
Promedio Proceso	3.41



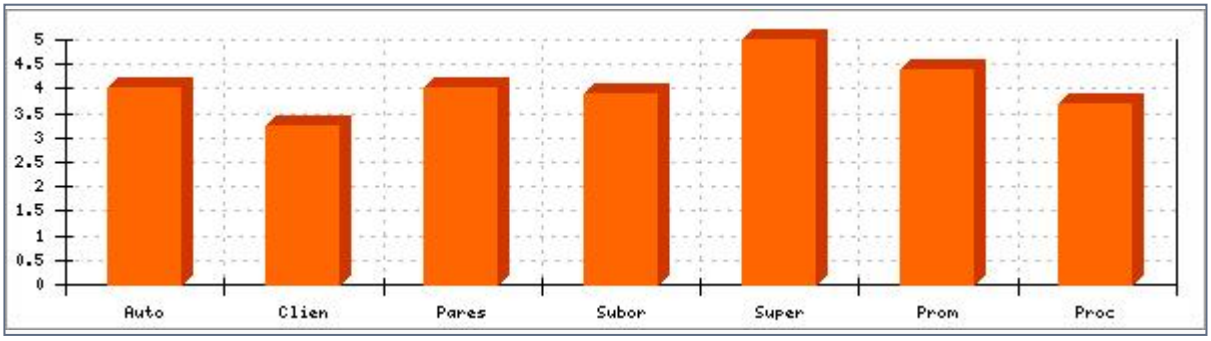
15.- Logra los resultados esperados y busca el mejoramiento continuo en sus tareas. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	3.33
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.50



16.- Aunque maneje altas cargas de trabajo, cumple con los plazo. (4.37)

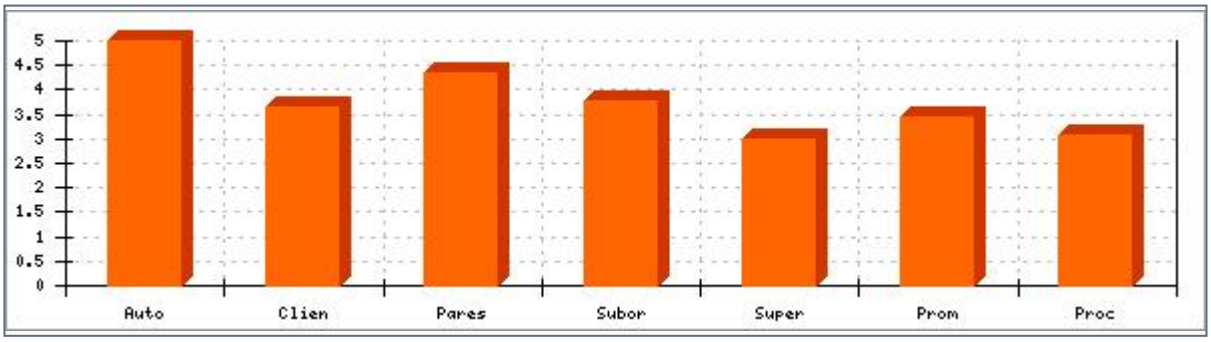
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.25
Pares	4.00
Subordinado	3.89
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	3.68



ORIENTACION AL LOGRO

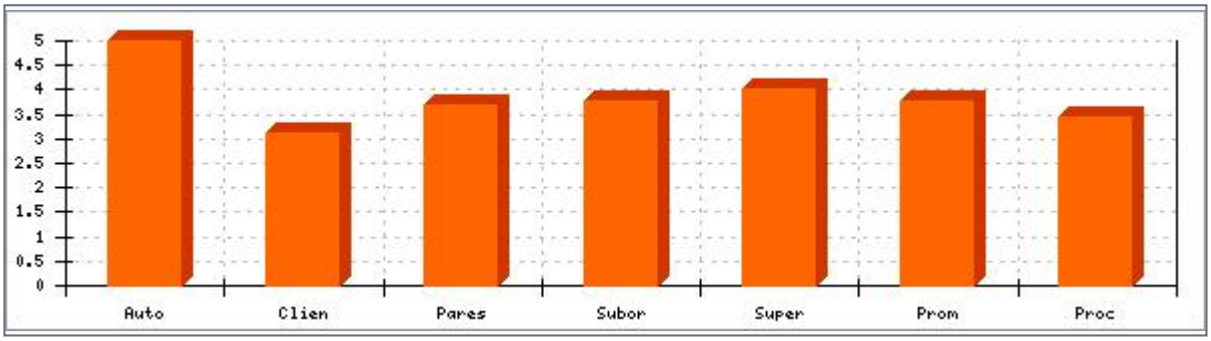
17.- Elabora indicadores de gestión de acuerdo a los objetivos planteados, con la finalidad de monitorear los resultados obtenidos por sí mismo y/o su equipo de trabajo. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.63
Pares	4.33
Subordinado	3.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.07



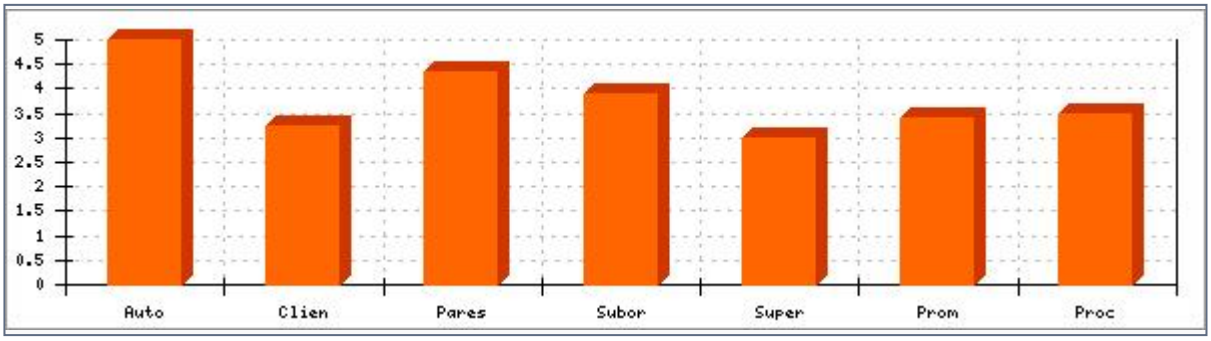
18.- Brinda soluciones efectivas en breves periodos de tiempo o bajo condiciones de estrés a situaciones de alta complejidad. (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.13
Pares	3.67
Subordinado	3.78
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.45



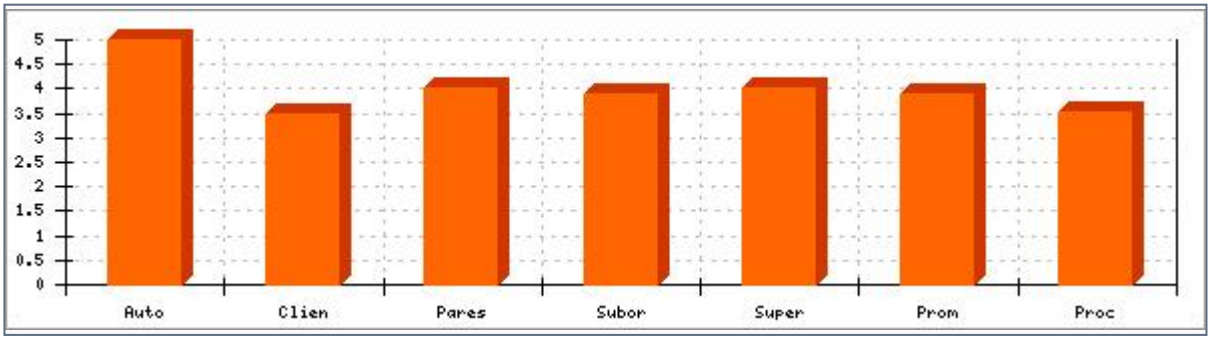
19.- Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.25
Pares	4.33
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.49



20.- Es responsable de su trabajo y acepta la necesidad de ralizar un esfuerzo para conseguir los mejores resultados posibles. (3.90)

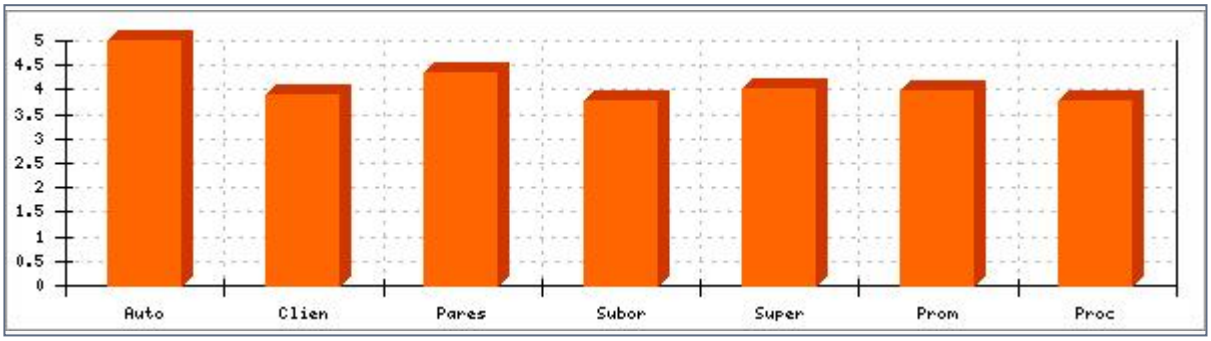
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	3.89
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.54



COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

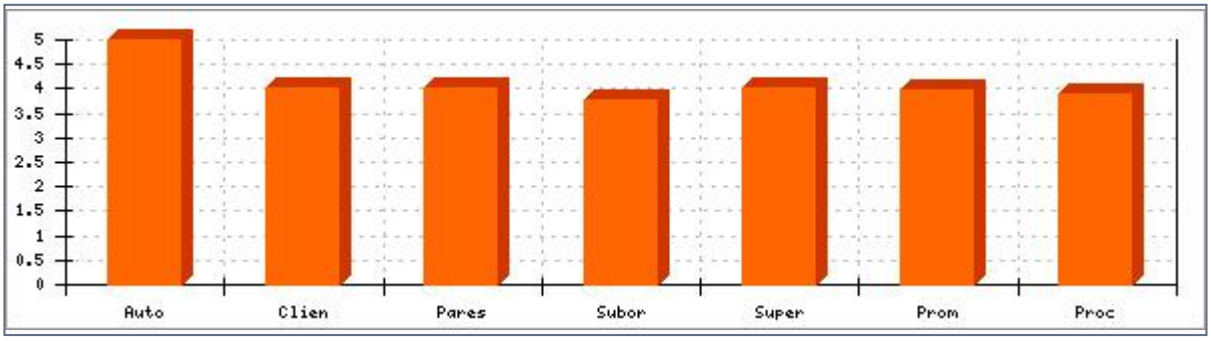
21.- Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales. (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.88
Pares	4.33
Subordinado	3.78
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.78



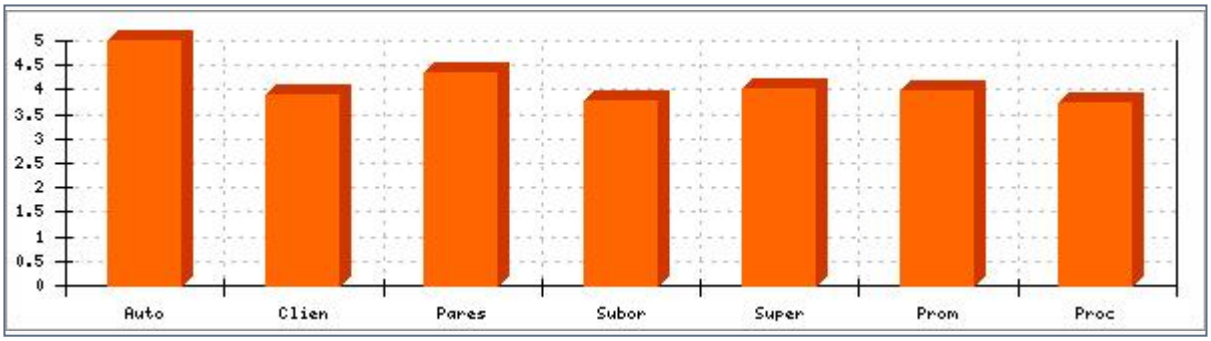
22.- Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.78
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.91



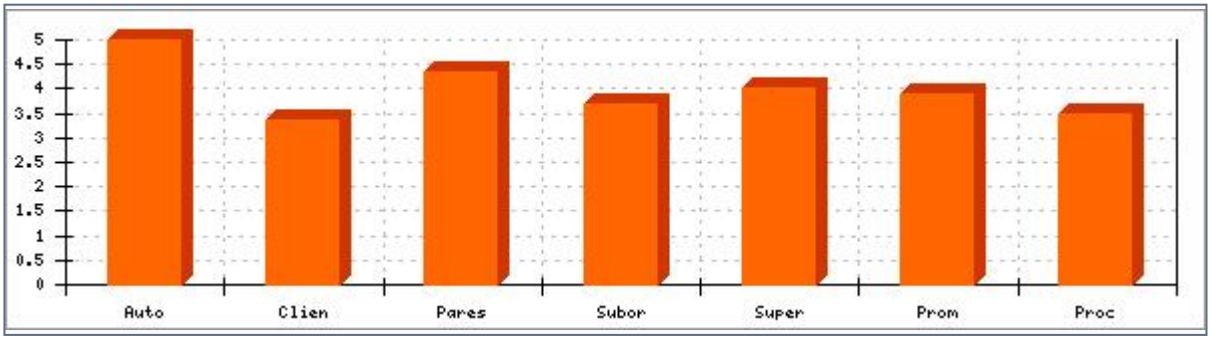
23.- Se identifica con los valores de la empresa. (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.88
Pares	4.33
Subordinado	3.78
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.71



24.- Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad. (3.89)

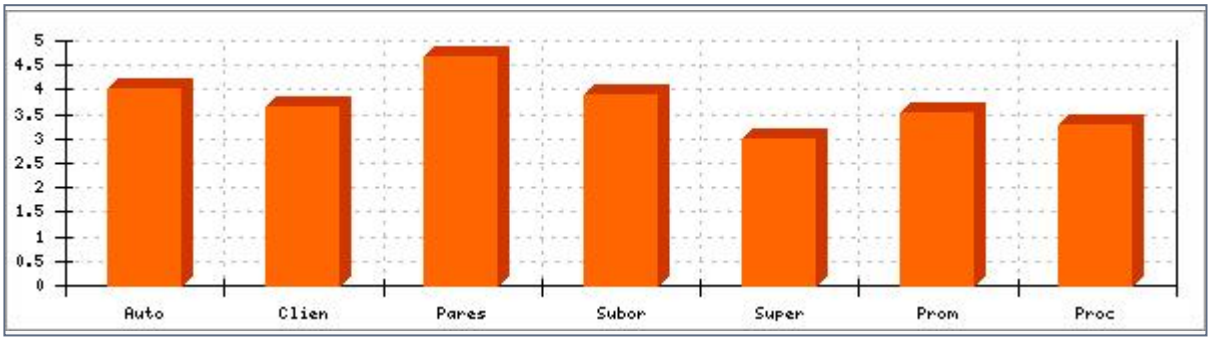
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.33
Subordinado	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.48



LIDERAZGO

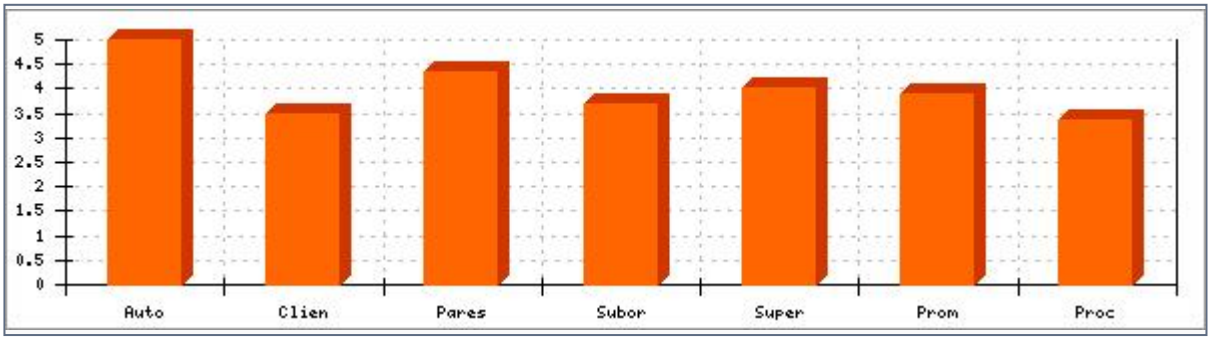
25.- Fija objetivos para su equipo de trabajo, desarrollando estrategias de seguimiento y brindando feedback efectivo a sus colaboradores cuando lo considera necesario. (3.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.63
Pares	4.67
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	3.26



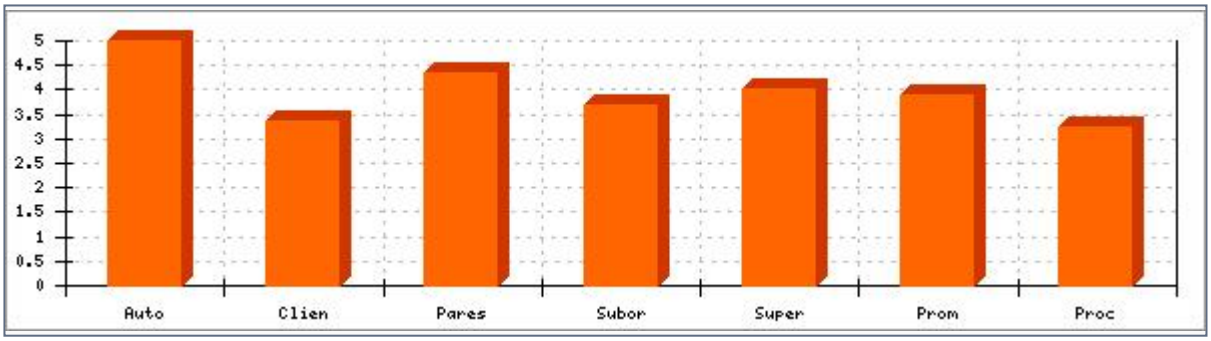
26.- Es percibido como un líder confiable, orientado a los objetivos trazados. (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.33
Subordinado	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.35



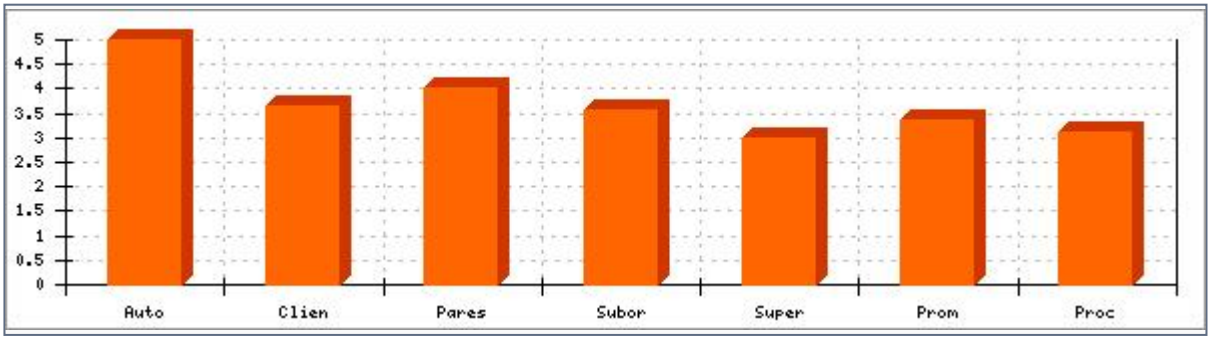
27.- Se muestra lleno de energía, lo cual motiva a sus colaboradores a trabajar con ahínco, rindiendo adecuadamente. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.33
Subordinado	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.25



28.- Emplea estrategias de motivación para su equipo, propiciando un buen clima laboral y alentando el buen desempeño. (3.35)

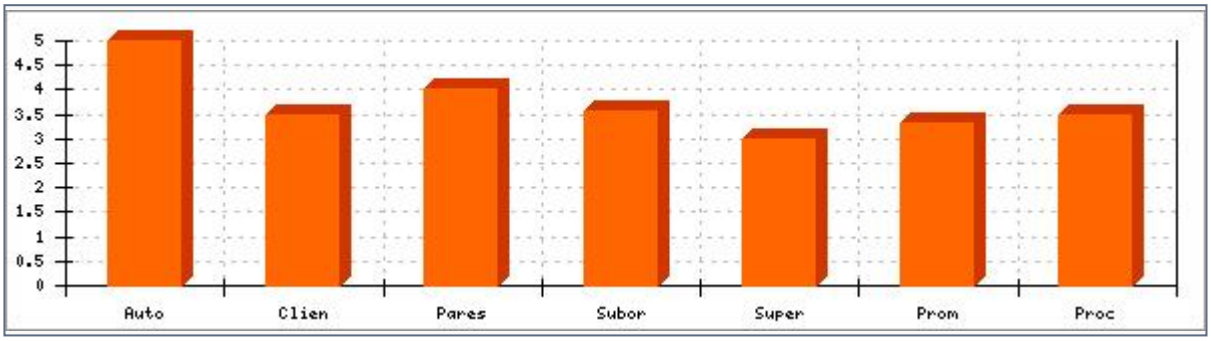
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.63
Pares	4.00
Subordinado	3.56
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.11



TOMA DE DECISIONES

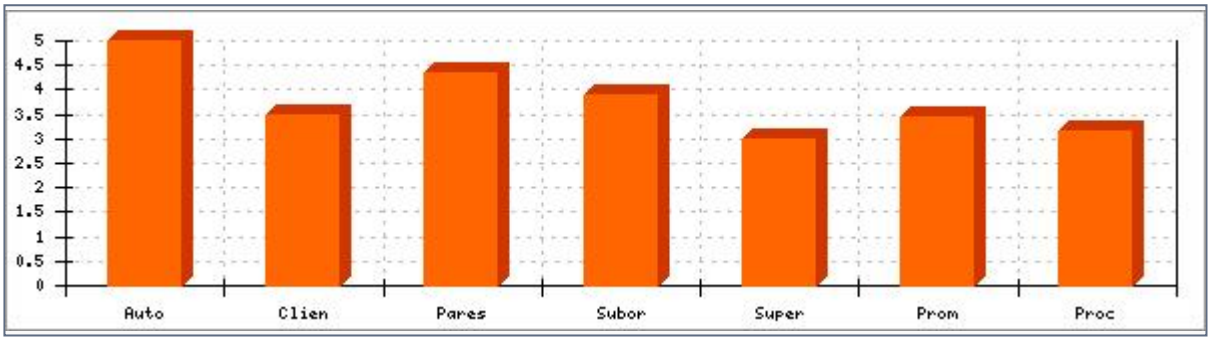
29.- Planea soluciones o alternativas consistentes y a tiempo, basadas en su conocimiento de la organización y del negocio. (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	3.56
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.49



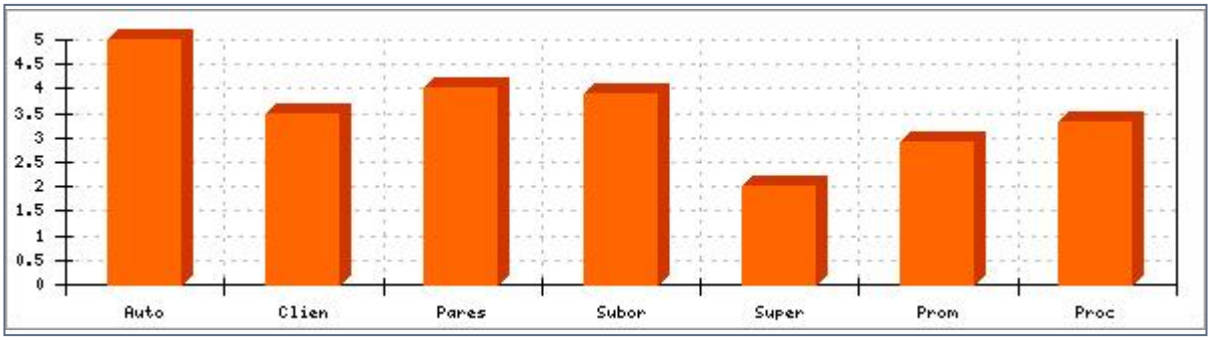
30.- Demuestra Capacidad de pensar estratégicamente y tomar decisiones correctas aun en situaciones de tensión y en aquellas no previstas. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.33
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.15



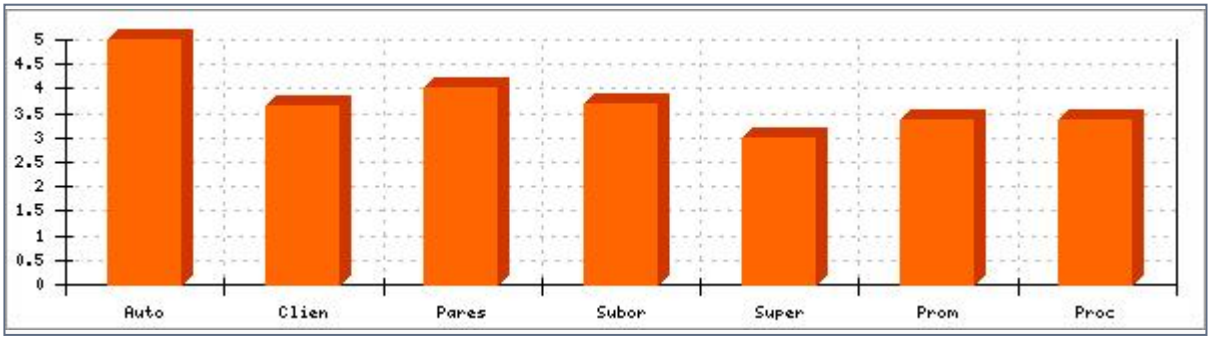
31.- Ejecuta y supervisa las opciones elegidas con calidad y oportunidad. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.00
Subordinado	3.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.34



32.- Toma decisiones mediante el desarrollo de opciones viables y convenientes que consideran las circunstancias existentes, los recursos disponibles y su impacto en el negocio. (3.38)

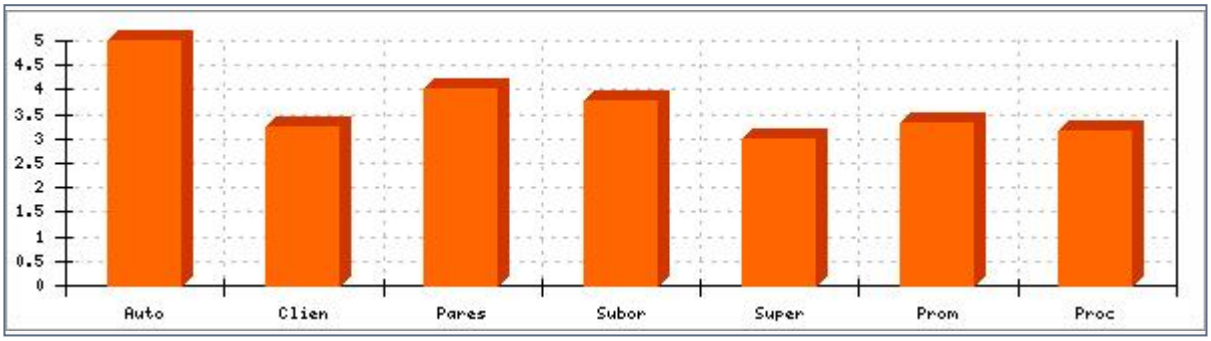
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.63
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.35



DESARROLLO DE PERSONAS

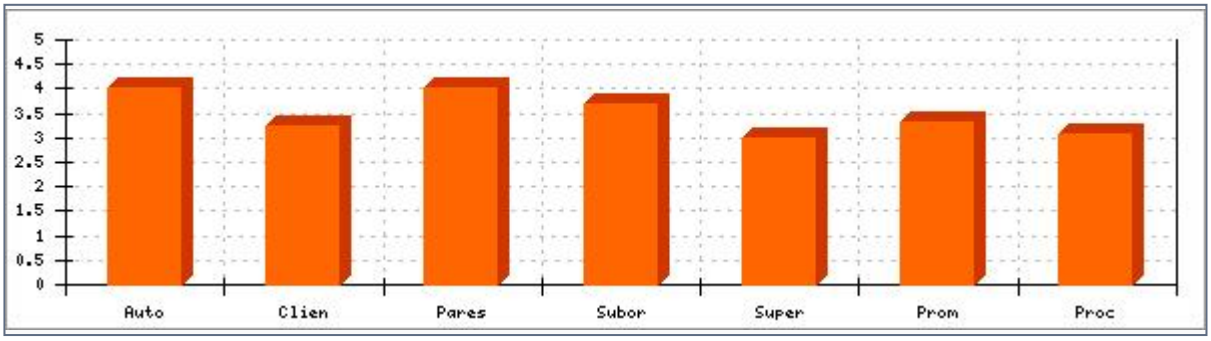
33.- Emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.25
Pares	4.00
Subordinado	3.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.17



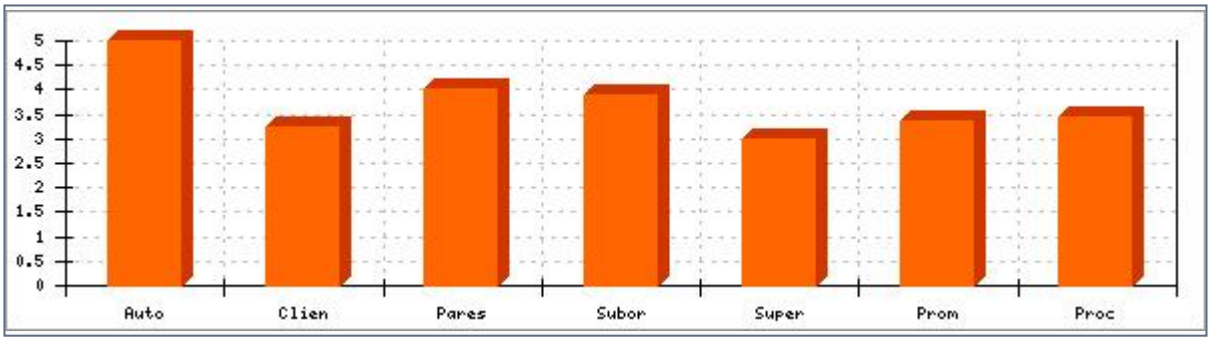
34.- Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos. (3.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.25
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.32
Promedio Proceso	3.09



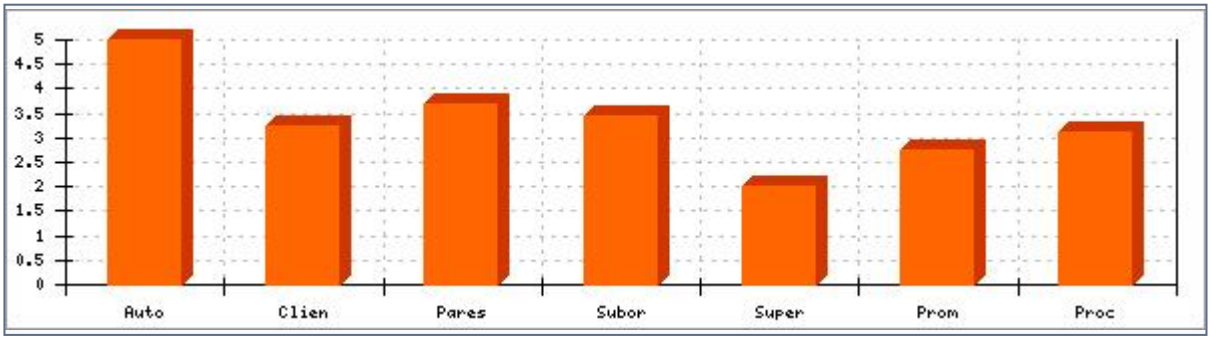
35.- Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio. (3.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.25
Pares	4.00
Subordinado	3.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.37
Promedio Proceso	3.44



36.- Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la institución. (2.73)

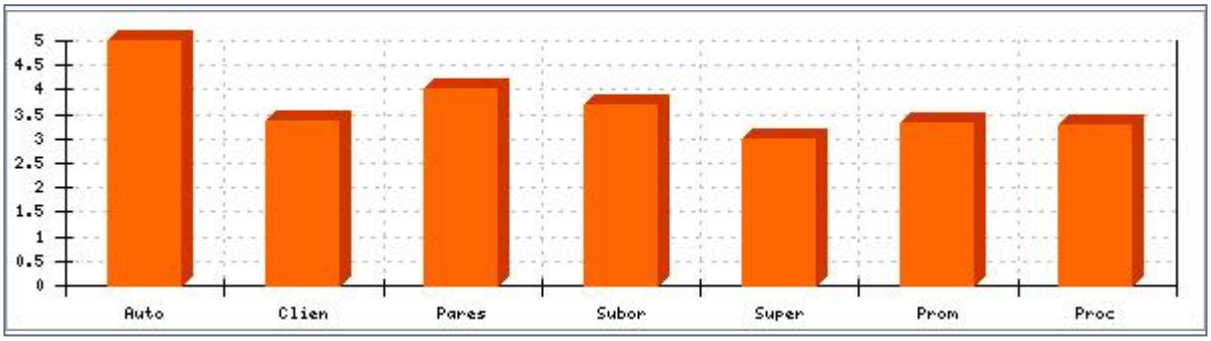
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.25
Pares	3.67
Subordinado	3.44
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	3.11



GERENCIA DEL CAMBIO

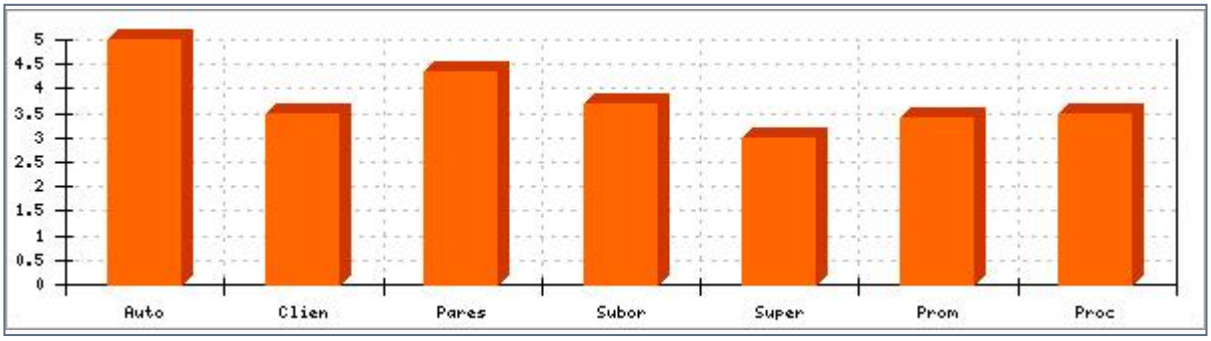
37.- Se preocupa en buscar mejoramiento de las operaciones del negocio. (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.26



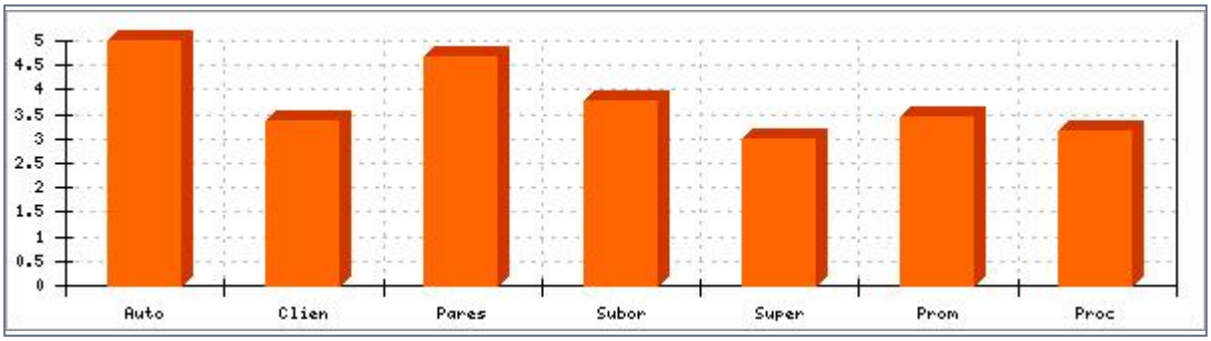
38.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.50
Pares	4.33
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.41
Promedio Proceso	3.47



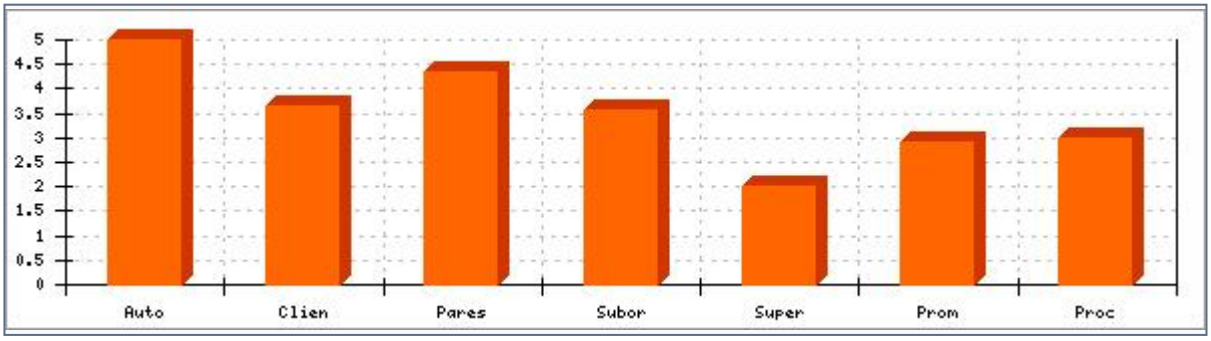
39.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.38
Pares	4.67
Subordinado	3.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.17



40.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.63
Pares	4.33
Subordinado	3.56
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.99



Análisis GAP

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL JEFATURAS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

CONCEPTO: Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades. Asimismo, incluye esforzarse por conocer y resolver los problemas actuales del cliente; así como también, ejecutar acciones que ayuden a prevenir inconvenientes futuros. Implica una actitud permanente de servicio lo cual implica el mantener al cliente como eje de cada actividad a planificar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.59	-1.41
Pares	4.25	-0.75
Subordinado	3.89	-1.11
Supervisor	3.75	-1.25

TRABAJO EN EQUIPO

CONCEPTO: Capacidad de fomentar e integrar un ambiente colaborativo y de comunicación abierta. Desarrollar una relación de confianza con los demás miembros del equipo, respetando las ideas, buscando el compromiso, valorando y reconociendo las contribuciones de los demás. Orientado a la búsqueda del logro de objetivos comunes, y no solo de los propios.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.56	-1.44
Pares	4.08	-0.92
Subordinado	3.94	-1.06
Supervisor	3.50	-1.50

COMUNICACIÓN EFECTIVA

CONCEPTO: Capacidad para comunicarse con los demás con transparencia y centrándose en los objetivos. Presenta la información de manera objetiva. Puede convencer a otras personas de sus ideas y perspectivas y obtener su apoyo para alcanzar los objetivos compartidos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Interno	3.53	-1.22
Pares	4.33	-0.42
Subordinado	3.86	-0.89
Supervisor	3.25	-1.50

EFICIENCIA

CONCEPTO: Capacidad de determinar y/o realizar eficazmente las metas y prioridades de cada área/proyecto. Asimismo, involucra la ejecución sistemática de tareas bajo un orden y una programación que aportan a la eficiencia y rapidez de las operaciones o trámites. Así como también, una preocupación constante por el cumplimiento de lo asignado, aun sobre los propios intereses, demostrando altos niveles de compromiso.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	3.59	-0.91
Pares	3.83	-0.67
Subordinado	3.83	-0.67
Supervisor	3.75	-0.75

ORIENTACION AL LOGRO

CONCEPTO: Capacidad de encaminar todos los actos hacia el logro de los objetivos organizacionales, actuando con velocidad y sentido de urgencia ante decisiones importantes, necesarias para cumplir o superar las expectativas. Asimismo, se trata de la capacidad de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados, fijando metas desafiantes, mejorando y manteniendo altos niveles de rendimiento, en el marco de las estrategias de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.38	-1.62
Pares	4.08	-0.92
Subordinado	3.83	-1.17
Supervisor	3.50	-1.50

COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

CONCEPTO: Habilidad de actuar conforme a los valores corporativos, de manera tal que sea posible conseguir los objetivos de la organización. Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.78	-1.22
Pares	4.25	-0.75
Subordinado	3.75	-1.25
Supervisor	4.00	-1.00

LIDERAZGO

CONCEPTO: Es la capacidad de dirigir a un grupo o equipo de trabajo. Implica el deseo de guiar a los demás, creando un clima de energía y compromiso, comunicando la visión de la empresa. Capacidad para estimular a individuos o equipos, de comprometerlos vehementemente para lograr los objetivos y de conducirlos hasta conseguirlos. Implica también la habilidad de desarrollar a los equipos de trabajo a su cargo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Interno	3.53	-1.22
Pares	4.33	-0.42
Subordinado	3.69	-1.06
Supervisor	3.50	-1.25

TOMA DE DECISIONES

CONCEPTO: Planea soluciones o alternativas consistentes y a tiempo, basadas en su conocimiento de la organización y del negocio. Capacidad de pensar estratégicamente y tomar decisiones correctas, aún en situaciones de tensión y en aquellas no previstas en la rutina del trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.53	-1.47
Pares	4.08	-0.92
Subordinado	3.75	-1.25
Supervisor	2.75	-2.25

DESARROLLO DE PERSONAS

CONCEPTO: Es la capacidad para identificar, orientar y evaluar el desempeño actual y potencial de los colaboradores a su cargo. Conlleva a definir e implementar equipos de trabajo eficientes, motivándolos a alcanzar las metas establecidas para el área y empresa. Esta competencia requiere de capacidades de gerenciamiento, adoptando un rol de facilitador y guía en el marco de las estrategias de la institución.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Interno	3.25	-1.50
Pares	3.92	-0.83
Subordinado	3.69	-1.06
Supervisor	2.75	-2.00

GERENCIA DEL CAMBIO

CONCEPTO: Capacidad de los líderes en poder generar proyectos innovadores en pro del crecimiento de la empresa. Funcionan como agentes dinámicos y toman cualquier situación de cambio como una oportunidad para proveer a sus clientes un valor agregado a través de nuevos productos y servicios.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.47	-1.53
Pares	4.33	-0.67
Subordinado	3.67	-1.33
Supervisor	2.75	-2.25

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL JEFATURAS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(EFICIENCIA) Aunque maneje altas cargas de trabajo, cumple con los plazo.	84.13%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Centra sus ideas y actividades en las necesidades del cliente.	75.92%
(TRABAJO EN EQUIPO) Reconoce que se siente cómodo trabajando en equipo y se evidencia en el desempeño que demuestra en las actividades realizadas.	75.23%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	74.76%
(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales.	74.67%
(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se identifica con los valores de la empresa.	74.67%
(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo.	73.89%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes.	73.51%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Establece con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza.	73.13%
(LIDERAZGO) Es percibido como un líder confiable, orientado a los objetivos trazados.	72.71%
(TRABAJO EN EQUIPO) Realiza adecuadamente las tareas encomendadas dentro del equipo de trabajo pues es consciente de que su participación impactará en el desempeño del equipo.	72.66%
(ORIENTACION AL LOGRO) Es responsable de su trabajo y acepta la necesidad de ralizar un esfuerzo para conseguir los mejores resultados posibles.	72.57%
(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad.	72.24%
(LIDERAZGO) Se muestra lleno de energía, lo cual motiva a sus colaboradores a trabajar con ahínco, rindiendo adecuadamente.	72.24%
(EFICIENCIA) Logra los resultados esperados y busca el mejoramiento continuo en sus tareas.	70.63%
(ORIENTACION AL LOGRO) Brinda soluciones efectivas en breves periodos de tiempo o bajo condiciones de estrés a situaciones de alta complejidad.	69.36%
(EFICIENCIA) Posee sólidos conocimientos y experiencia de los temas que están bajo su responsabilidad.	63.11%
(LIDERAZGO) Fija objetivos para su equipo de trabajo, desarrollando estrategias de seguimiento y brindando feedback efectivo a sus colaboradores cuando lo considera necesario.	63.04%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Organiza mentalmente la información brindada por su interlocutor y verifica el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.	62.10%
(TRABAJO EN EQUIPO) Participa de una comunicación fluida dentro del equipo de trabajo, esforzándose por dar a conocer su perspectiva y motivando a su equipo.	61.88%
(GERENCIA DEL CAMBIO) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	61.55%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	61.32%
(TOMA DE DECISIONES) Demuestra Capacidad de pensar estratégicamente y tomar decisiones correctas aun en situaciones de tensión y en aquellas no previstas.	61.32%
(ORIENTACION AL LOGRO) Elabora indicadores de gestión de acuerdo a los objetivos planteados, con la finalidad de monitorear los resultados obtenidos por sí mismo y/o su equipo de trabajo.	61.23%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia.	60.38%
(ORIENTACION AL LOGRO) Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz.	60.38%
(GERENCIA DEL CAMBIO) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	60.21%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo