

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL SUPERVISION EVALUACIÓN DESEMPEÑO- SUP.COOR - NOVOPAN

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 antigüedad en la organización. Por ello, se deben contestar las preguntas 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
- Conocimiento del puesto
- Aprendizaje Continuo
- Proactividad

---

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 04:09:33** hasta el **2021-04-08 07:38:36**

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL SUPERVISION  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

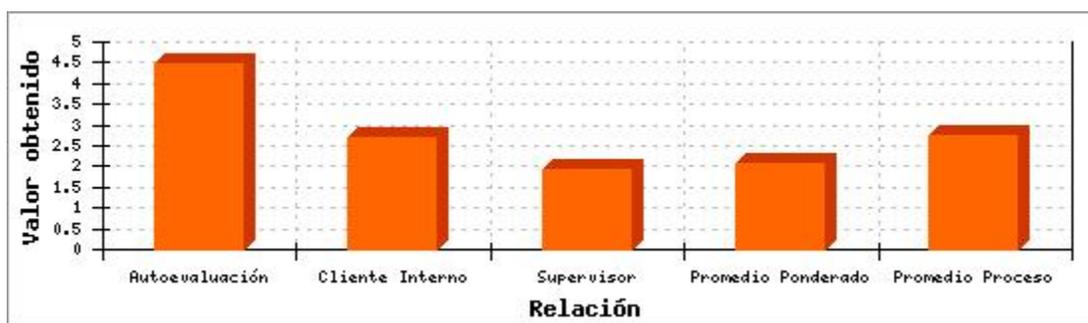
No. Identificación :	44066215
Nombres :	EDUARDO ENRIQUE
Apellidos :	MORON
Dirección :	AV.NAZARENAS 950
Teléfono :	2560959
Celular :	963720672
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	LURIN
Departamento :	COMERCIAL SOPORTE
Cargo :	COORDINADOR DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	COORDINADOR
Jefe Inmediato :	IVAN ALBERTO MARROQUIN
Área de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-01-06

Peso de las Evaluaciones:

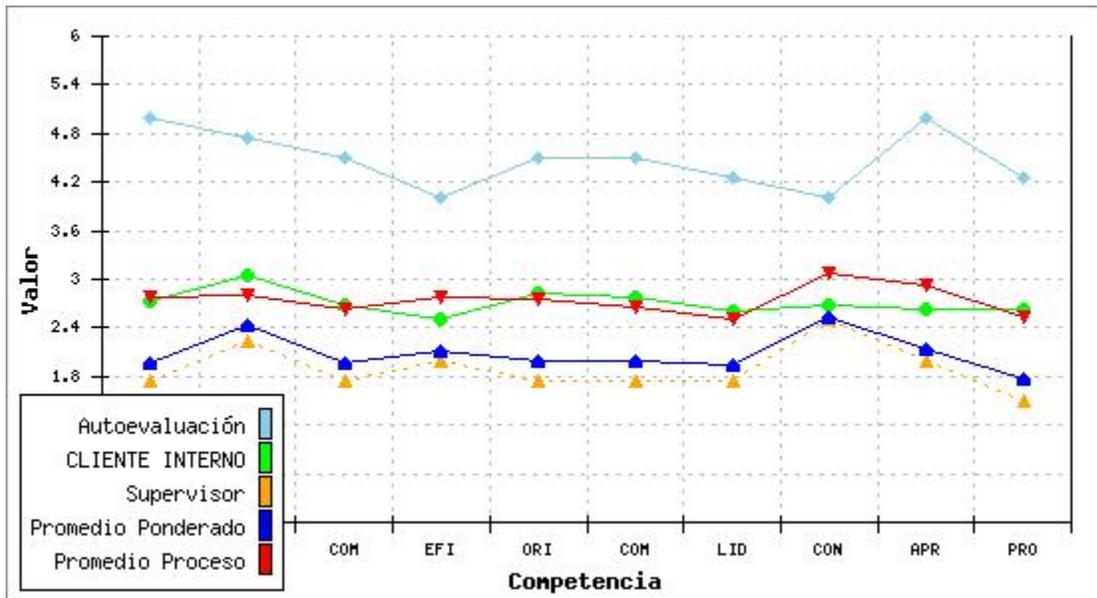
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	76.92%	1	1
Cliente Interno	23.08%	9	9

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL SUPERVISION EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.47
Cliente Interno	2.71
Supervisor	1.90
Promedio Ponderado	2.09
Promedio Proceso	2.74



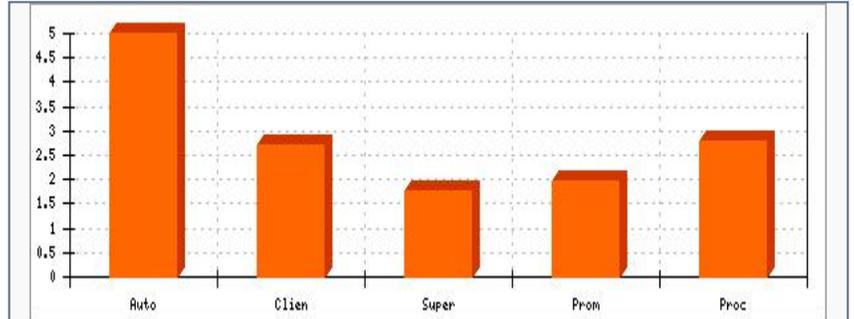
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO	5.00	2.72	1.75	1.97	2.77
2 TRABAJO EN EQUIPO	4.75	3.06	2.25	2.44	2.80
3 COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.50	2.69	1.75	1.97	2.63
4 EFICIENCIA	4.00	2.50	2.00	2.12	2.79
5 ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.50	2.83	1.75	2.00	2.76
6 COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	4.50	2.78	1.75	1.99	2.65
7 LIDERAZGO	4.25	2.61	1.75	1.95	2.52
8 CONOCIMIENTO DEL PUESTO	4.00	2.67	2.50	2.54	3.07
9 APRENDIZAJE CONTINUO	5.00	2.64	2.00	2.15	2.93
10 PROACTIVIDAD	4.25	2.64	1.50	1.76	2.54



### EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL SUPERVISION EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (1.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.72
Supervisor	1.75
Promedio Ponderado	1.97
Promedio Proceso	2.77



#### TRABAJO EN EQUIPO (2.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	3.06
Supervisor	2.25
Promedio Ponderado	2.44
Promedio Proceso	2.80



#### COMUNICACIÓN EFECTIVA (1.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	2.69
Supervisor	1.75
Promedio Ponderado	1.97
Promedio Proceso	2.63



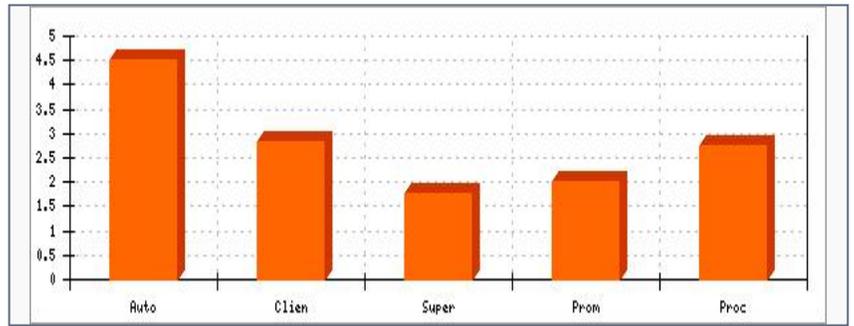
#### EFICIENCIA (2.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.12
Promedio Proceso	2.79



#### ORIENTACIÓN AL LOGRO (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	2.83
Supervisor	1.75
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.76



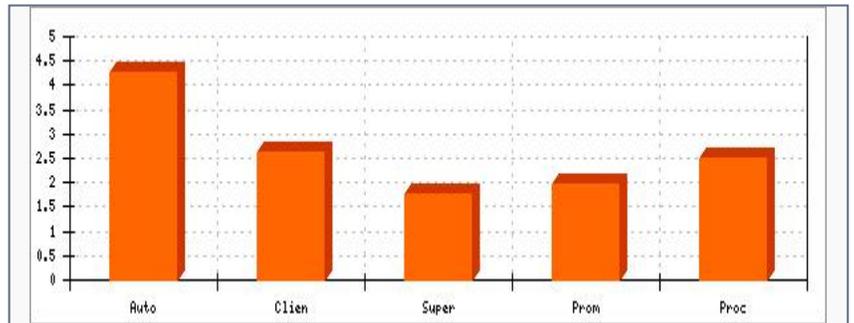
#### COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (1.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	2.78
Supervisor	1.75
Promedio Ponderado	1.99
Promedio Proceso	2.65



#### LIDERAZGO (1.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Interno	2.61
Supervisor	1.75
Promedio Ponderado	1.95
Promedio Proceso	2.52



#### CONOCIMIENTO DEL PUESTO (2.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.54
Promedio Proceso	3.07



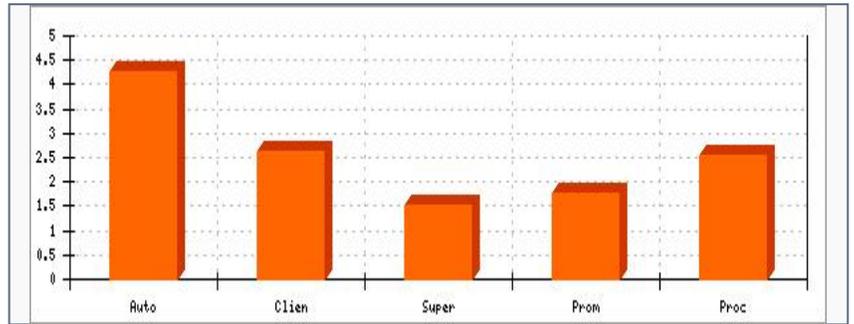
#### APRENDIZAJE CONTINUO (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.64
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.93



### PROACTIVIDAD (1.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Interno	2.64
Supervisor	1.50
Promedio Ponderado	1.76
Promedio Proceso	2.54

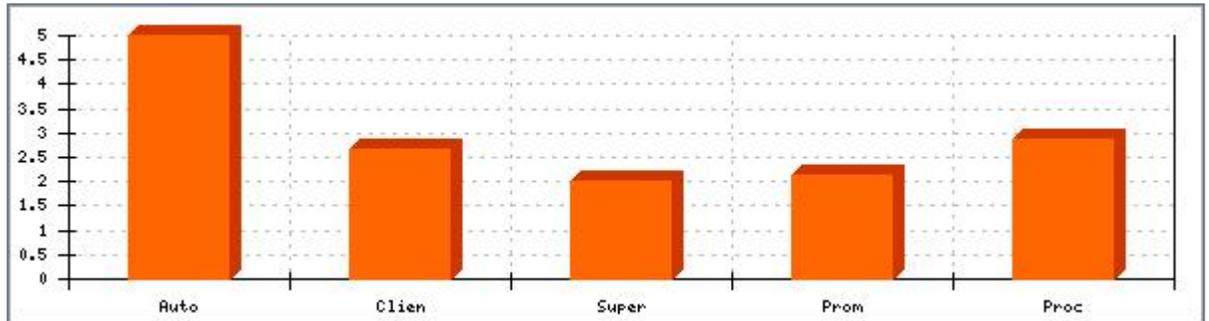


### EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL SUPERVISION EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

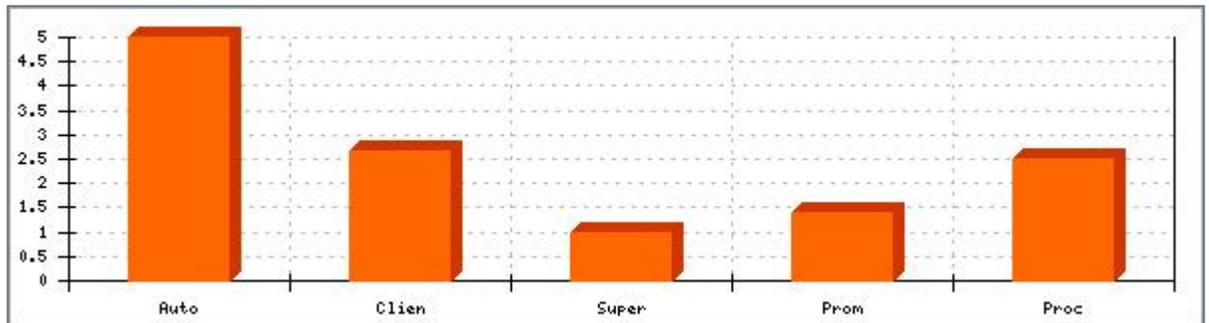
1.- Ejecuta la parte que le corresponde en la estrategia elaborada para la promoción del cuidado del cliente, mostrándose disponible para brindarles servicio. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.86



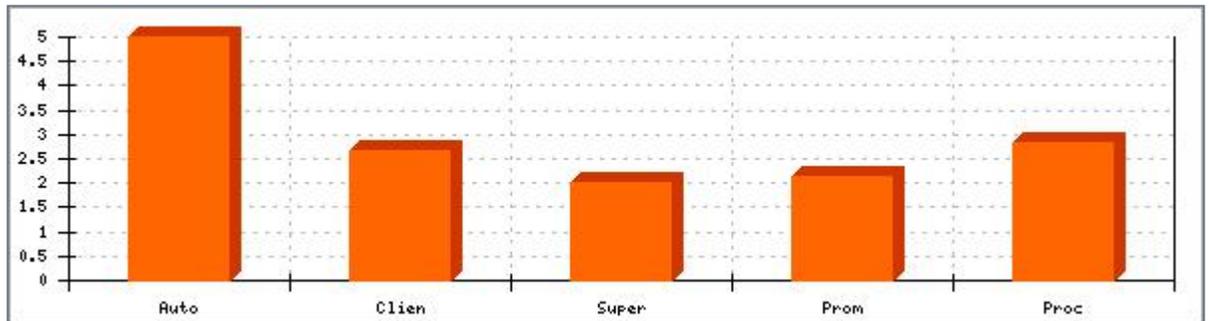
2.- Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles satisfacción más allá de lo esperado. (1.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.38
Promedio Proceso	2.52



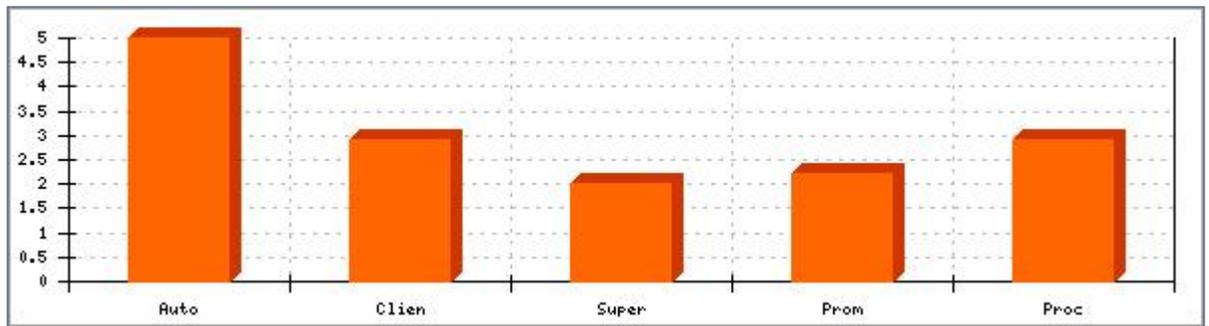
3.- Mantiene una vía de comunicación abierta con los clientes. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.83



4.- Colabora dentro de su área para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes. (2.21)

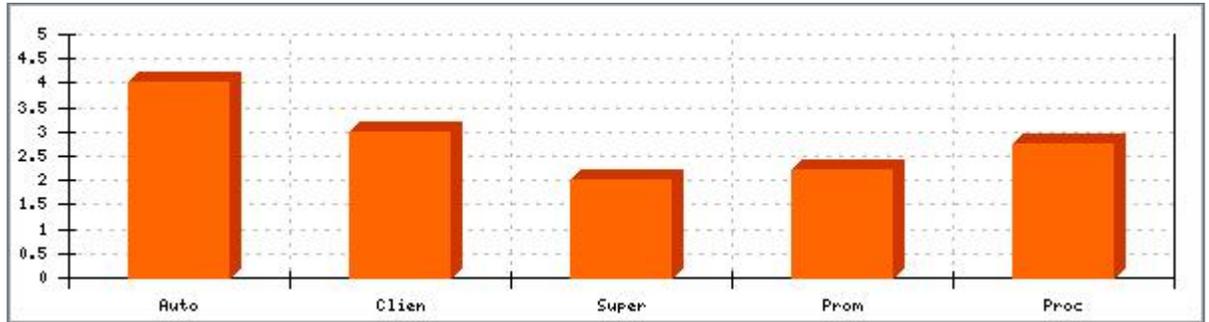
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.21
Promedio Proceso	2.89



## TRABAJO EN EQUIPO

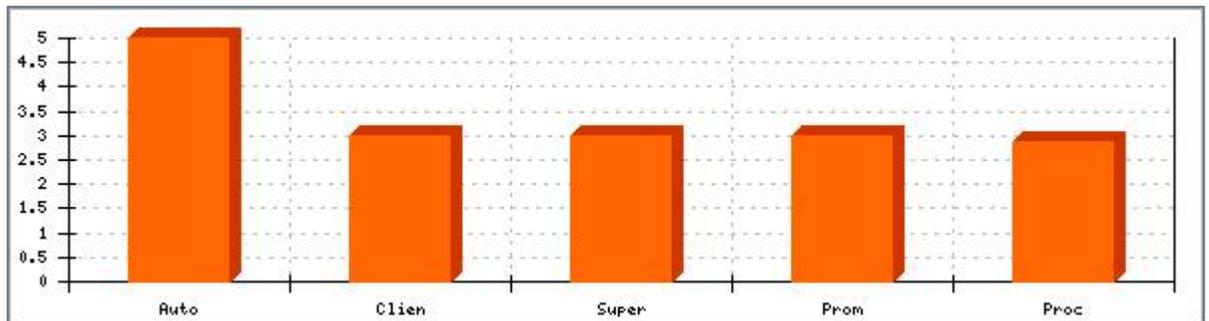
5.- Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás. (2.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.23
Promedio Proceso	2.74



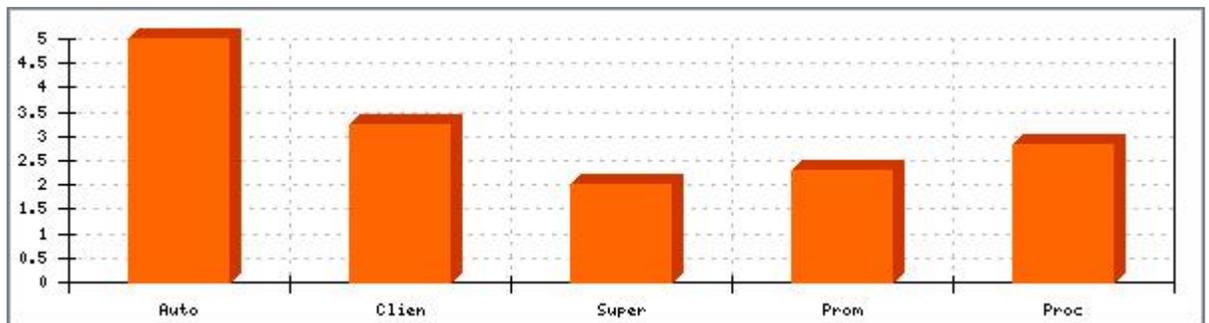
6.- Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.87



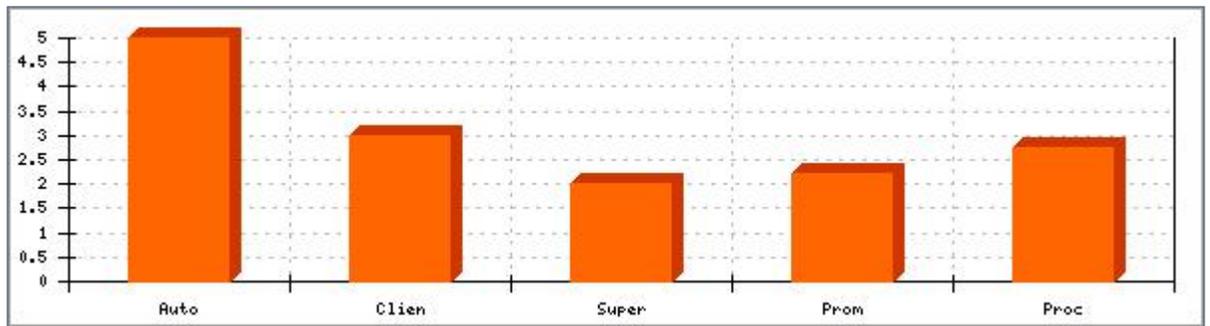
7.- Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área. (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.22
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.83



8.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (2.23)

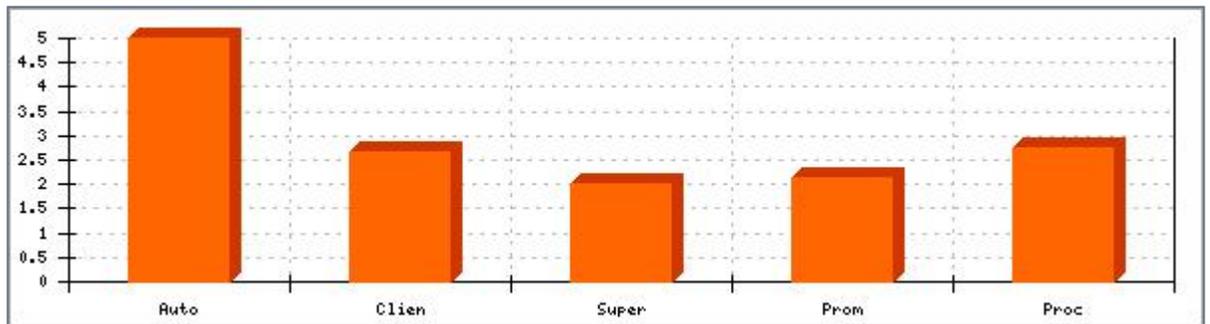
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.23
Promedio Proceso	2.76



## COMUNICACIÓN EFECTIVA

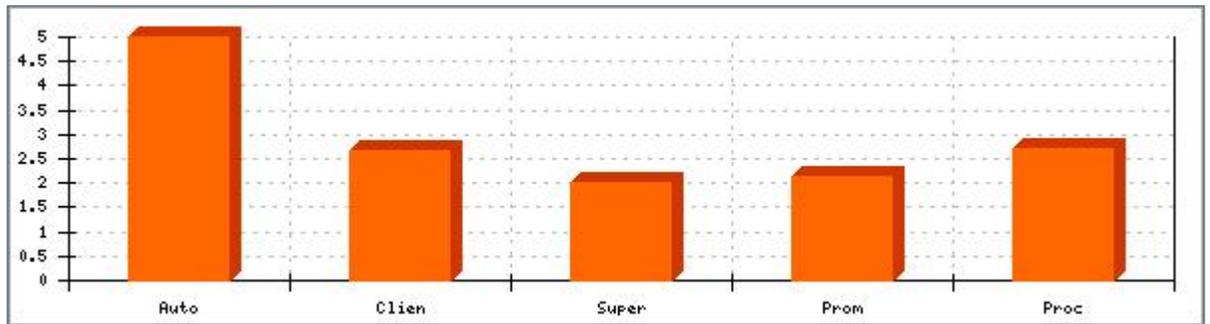
9.- Solicita intercambios de información con sus superiores, esperando que se valore su opinión y valorando el aporte y consejo que reciba de ellos, aprendiendo. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.74



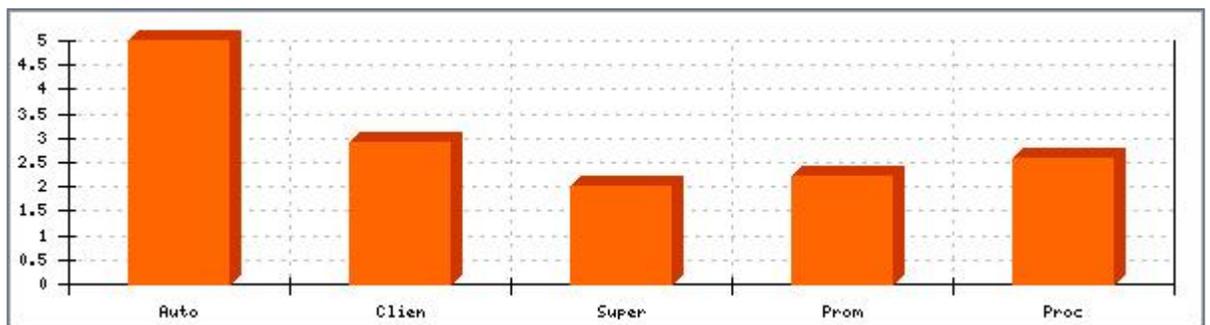
10.- Se comunica efectivamente con sus superiores, pares y clientes, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.70



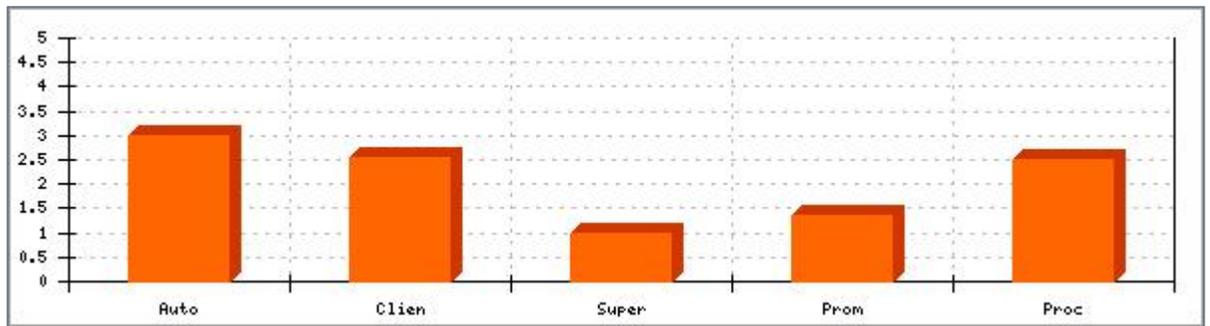
11.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (2.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.21
Promedio Proceso	2.58



12.- Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles. (1.36)

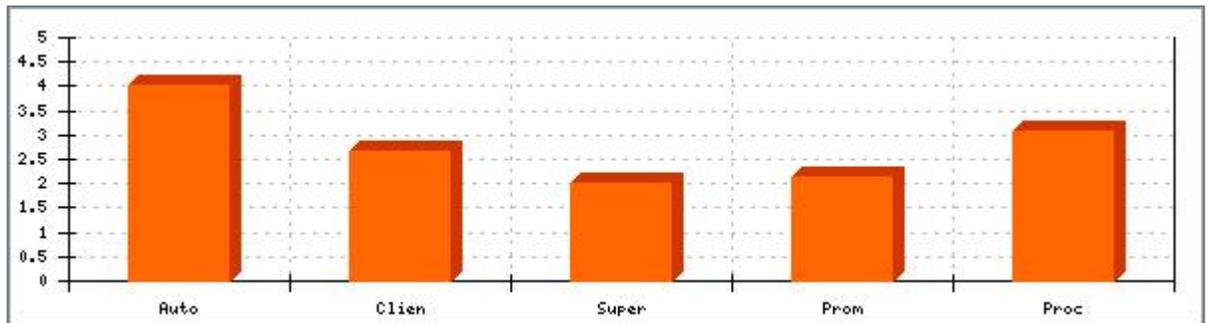
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.56
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.36
Promedio Proceso	2.51



## EFICIENCIA

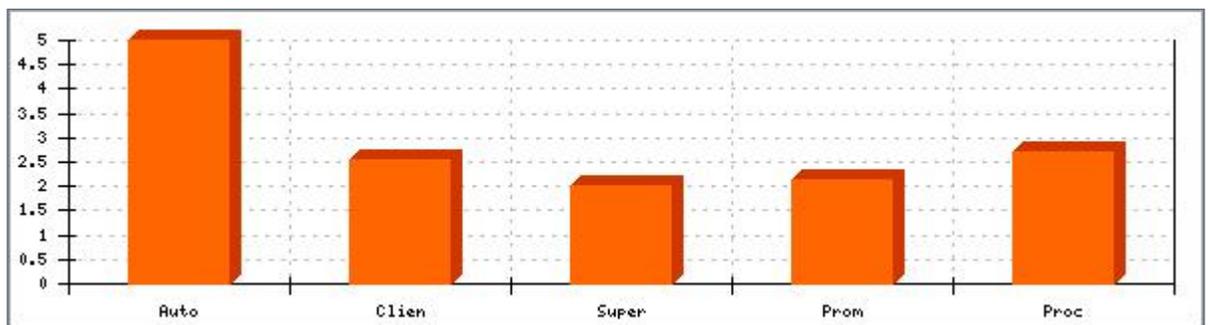
13.- Posee sólidos conocimientos y experiencia de los temas que están bajo su responsabilidad. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	3.09



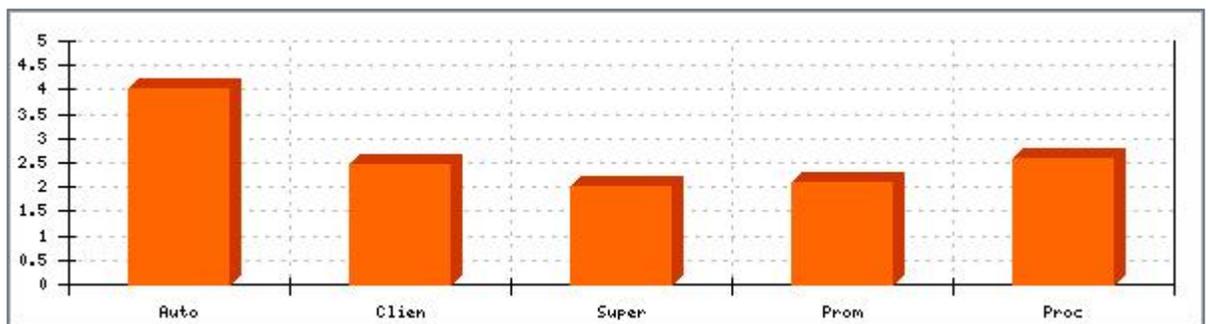
14.- Exige a que su área presente trabajos de alta calidad. (2.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.56
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.13
Promedio Proceso	2.69



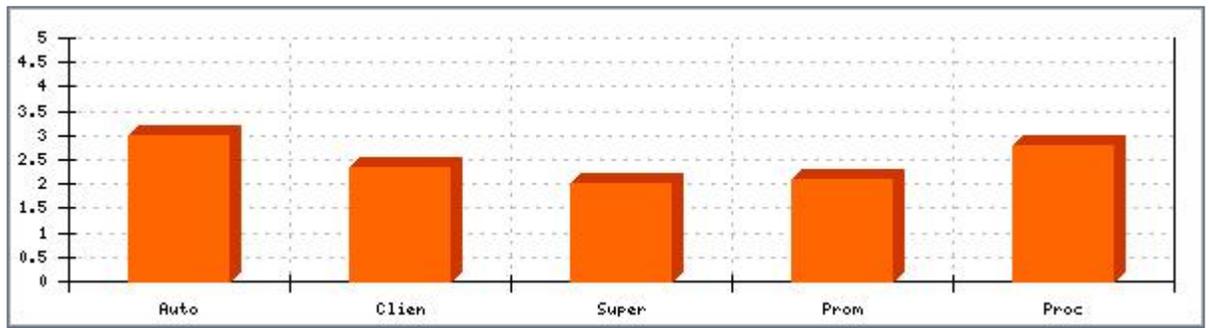
15.- Logra los resultados esperados y busca el mejoramiento continuo en sus tareas. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.44
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.60



16.- Supervisa que los plazos de entrega de cumplan a cabalidad. (2.08)

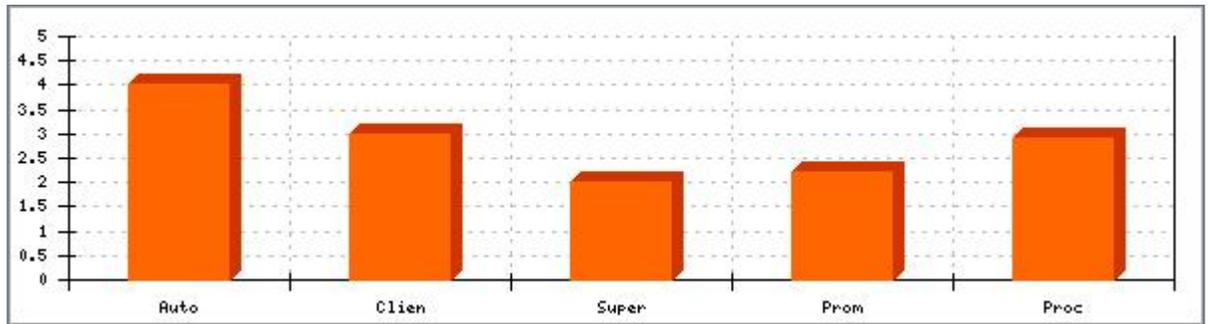
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.08
Promedio Proceso	2.77



## ORIENTACIÓN AL LOGRO

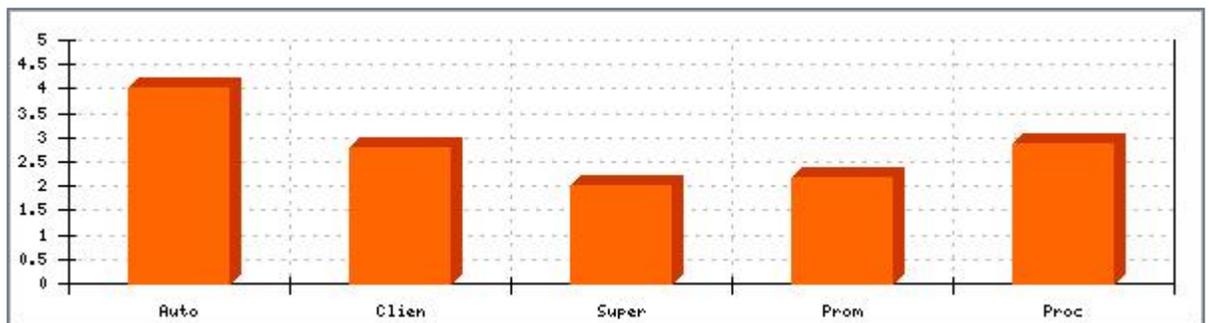
17.- Orienta su propia actuación y la del área a su cargo al logro o superación de los resultados. (2.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.23
Promedio Proceso	2.91



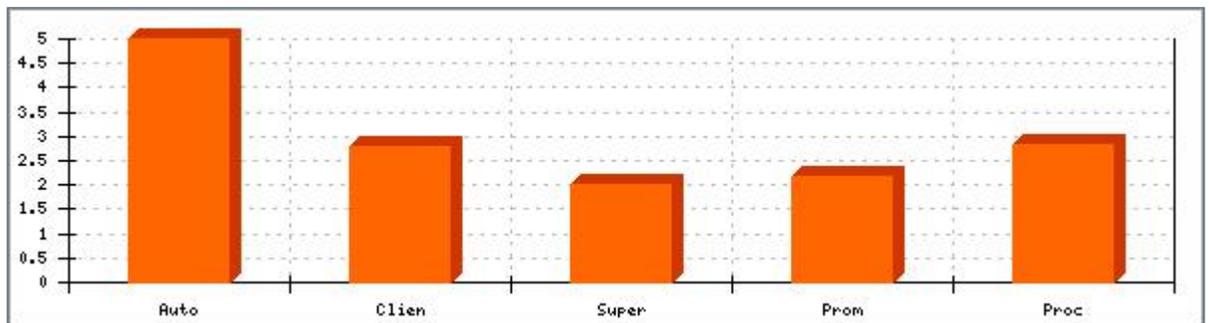
18.- Cumple con los objetivos planificados. (2.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.78
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.18
Promedio Proceso	2.85



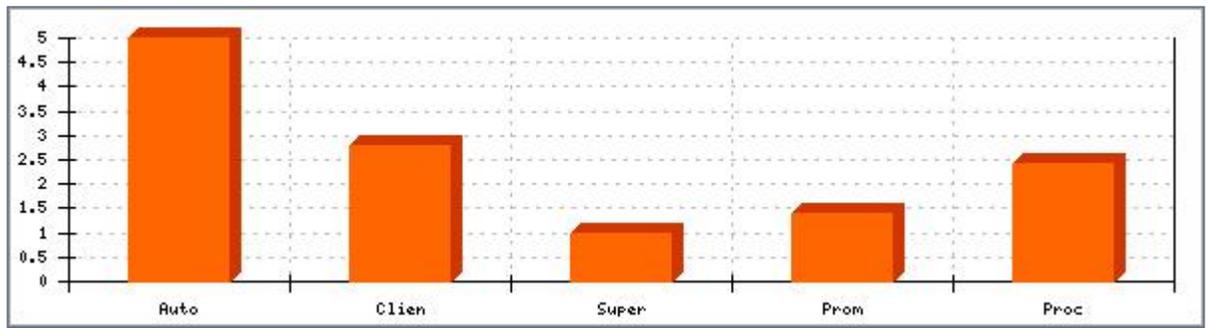
19.- Revisa periódicamente el cumplimiento de los objetivos y el desempeño propio y de su equipo a través de indicadores. (2.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.78
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.18
Promedio Proceso	2.84



20.- Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. (1.41)

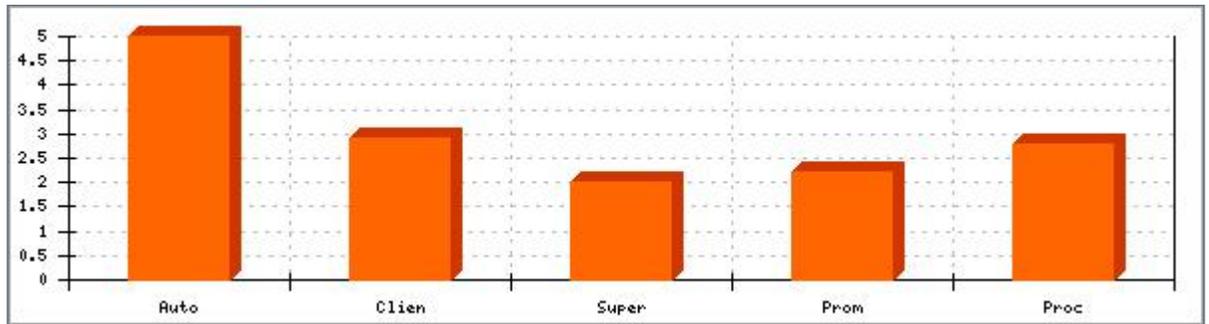
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.78
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.41
Promedio Proceso	2.43



## COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

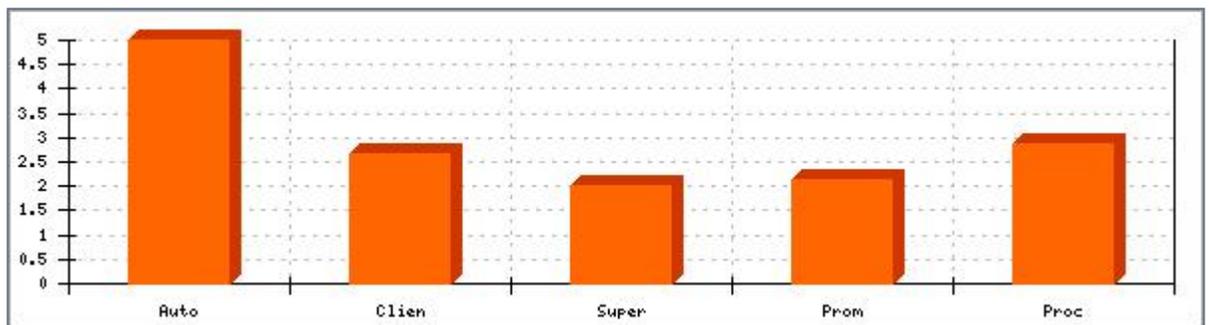
21.- Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales. (2.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.21
Promedio Proceso	2.79



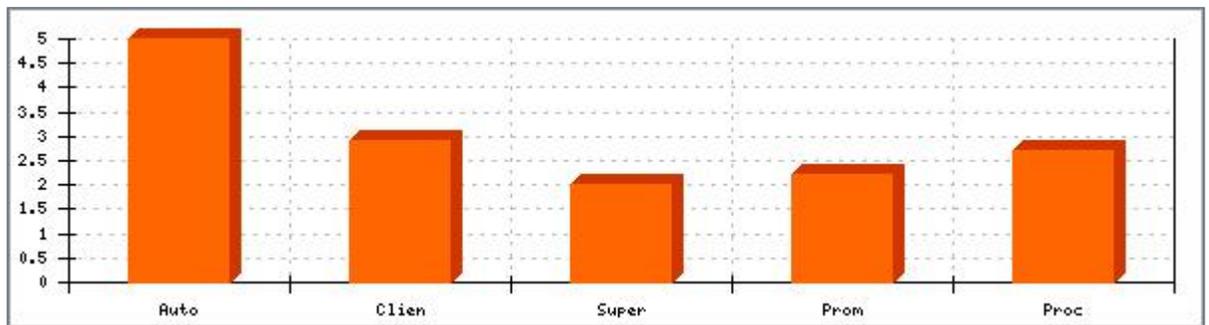
22.- Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.87



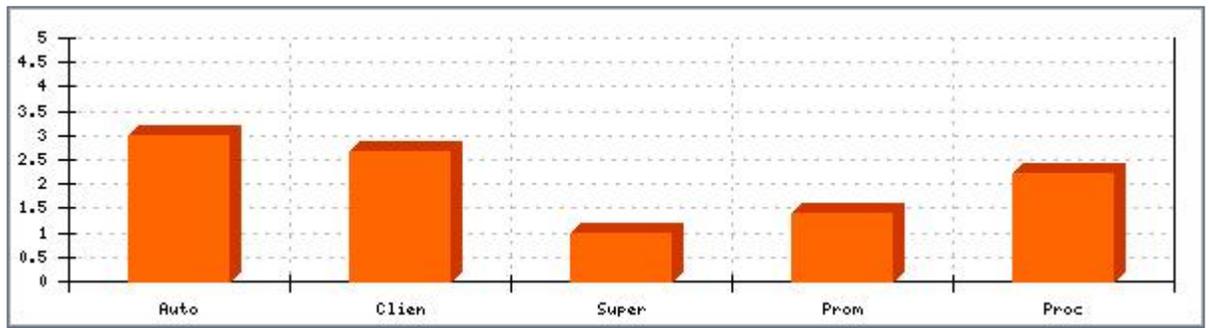
23.- Se identifica con los valores de la empresa. (2.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.21
Promedio Proceso	2.71



24.- Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad. (1.38)

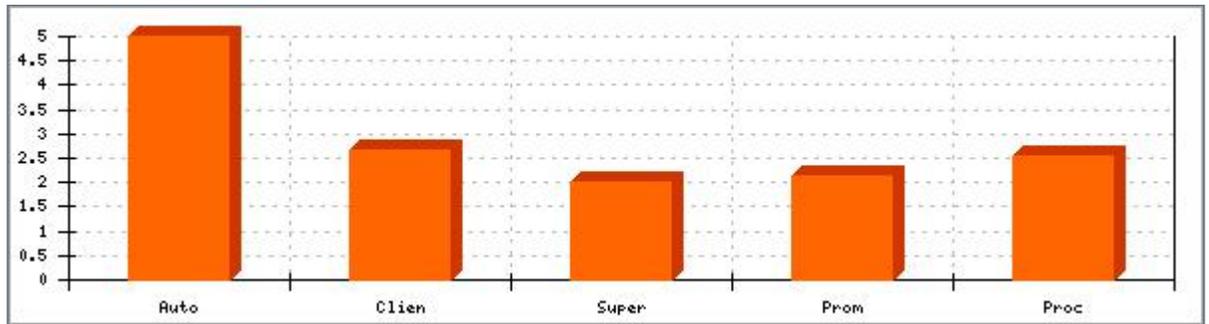
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.38
Promedio Proceso	2.21



## LIDERAZO

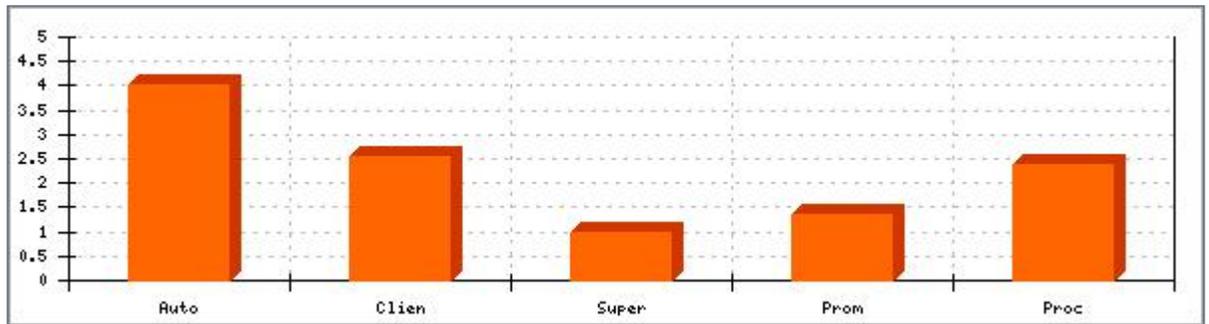
25.- Conoce los objetivos que sus superiores han fijado, esforzándose por lograrlos y realizando el seguimiento respectivo a su equipo de trabajo. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.55



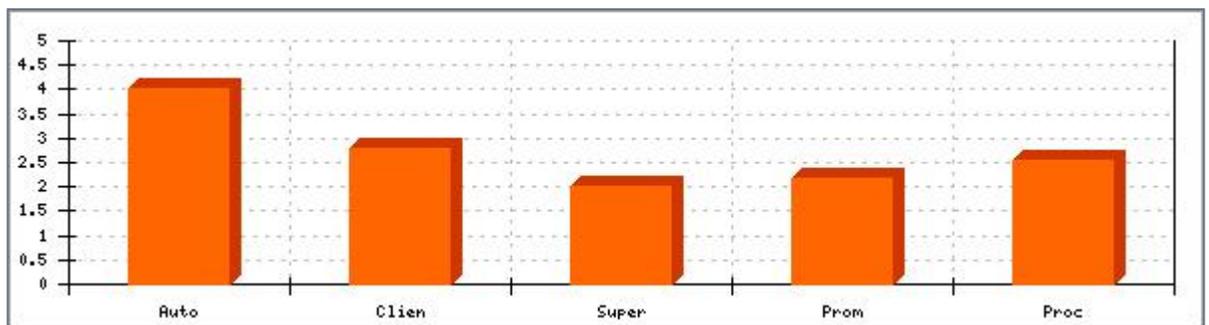
26.- Es percibido como un referente técnico. Por lo tanto, es requerido por su equipo al presentarse alguna duda técnica respecto a su campo de experiencia. (1.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.56
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.36
Promedio Proceso	2.39



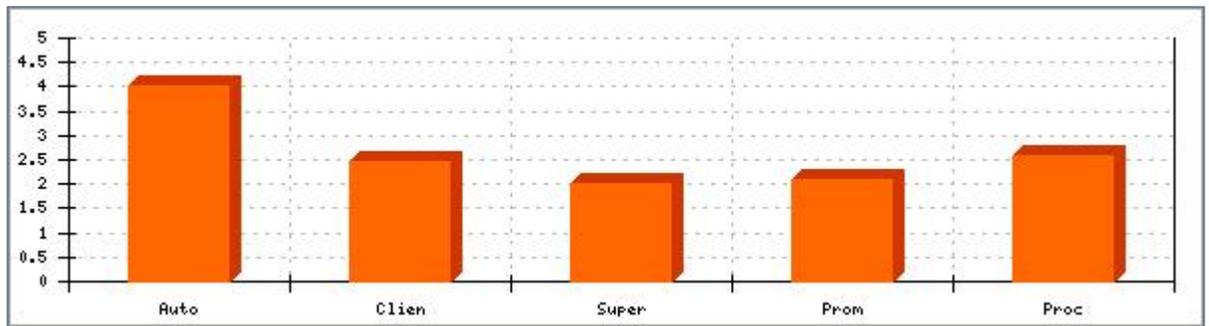
27.- Comunica efectivamente los objetivos a su equipo a cargo. (2.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.78
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.18
Promedio Proceso	2.56



28.- Su equipo de trabajo confía en las decisiones tomadas. (2.10)

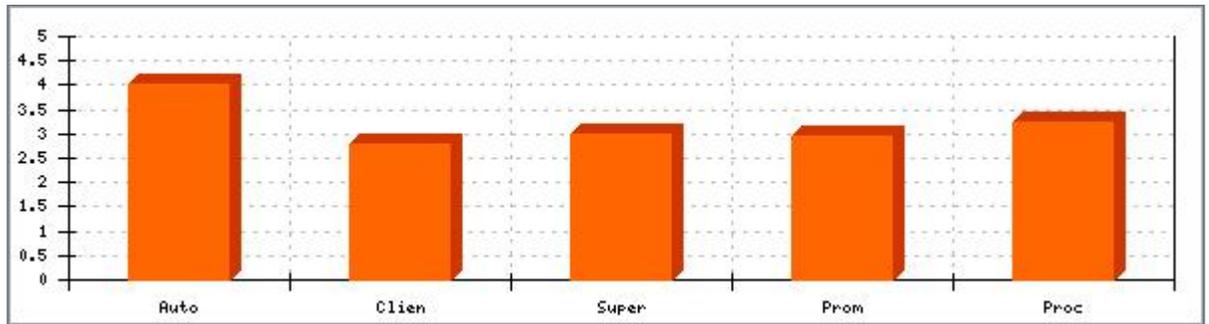
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.44
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.58



## CONOCIMIENTO DEL PUESTO

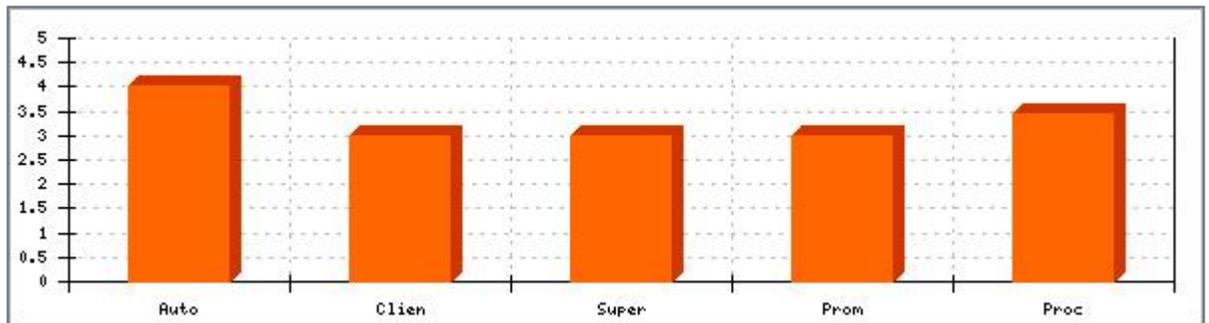
29.- Entiende las funciones y responsabilidades del puesto. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.23



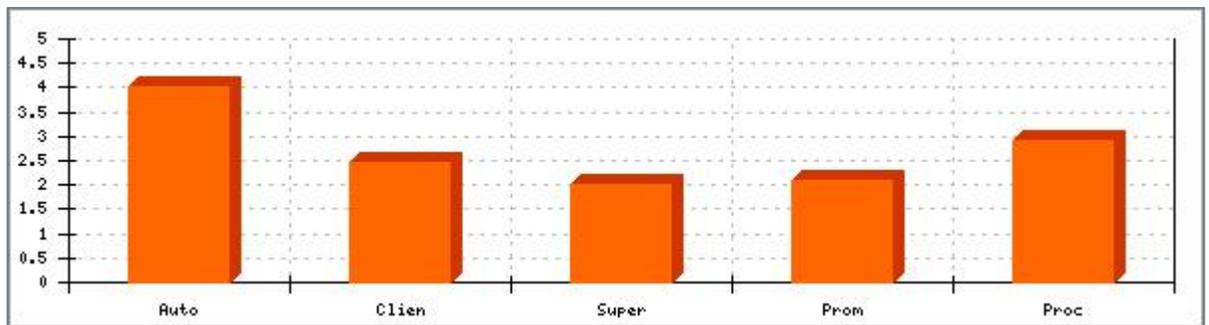
30.- Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.46



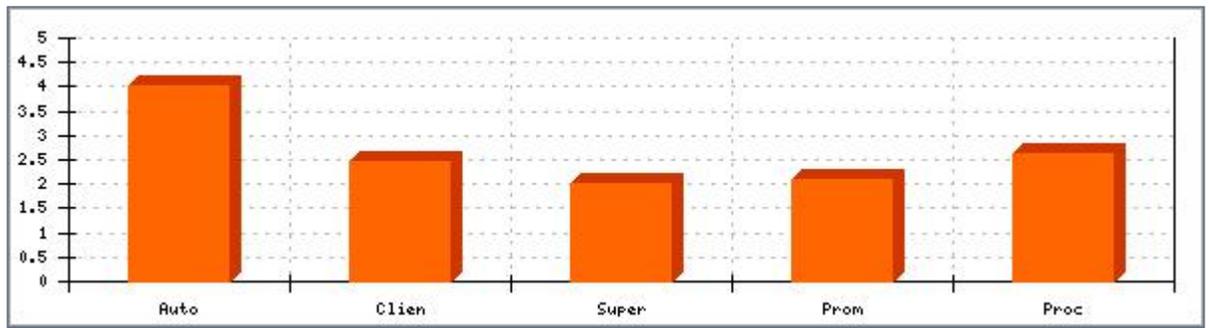
31.- Se preocupa por desempeñar a cabalidad sus funciones directas. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.44
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.93



32.- Su experiencia es un buen referente para cumplir los objetivos establecidos. (2.10)

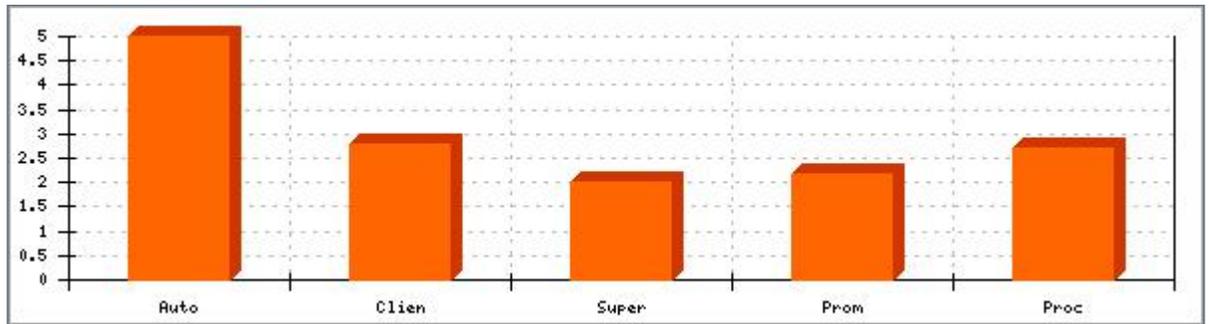
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.44
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.64



## APRENDIZAJE CONTINUO

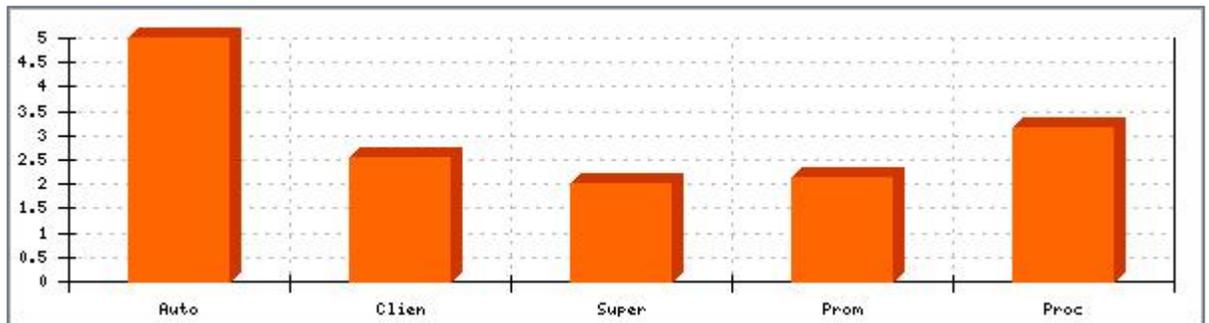
33.- Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. (2.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.78
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.18
Promedio Proceso	2.69



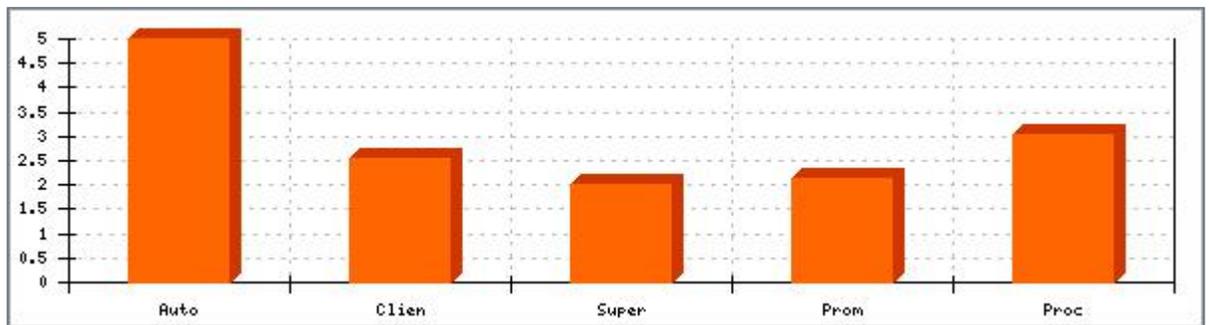
34.- Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. (2.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.56
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.13
Promedio Proceso	3.14



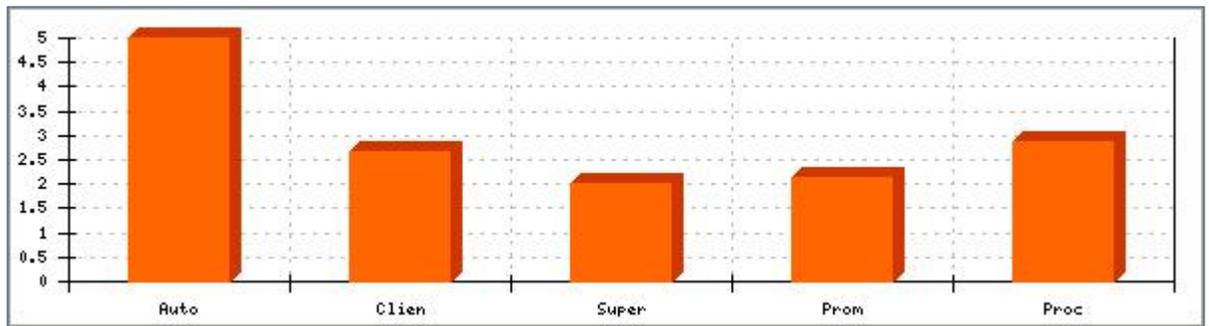
35.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. (2.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.56
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.13
Promedio Proceso	3.02



36.- Muestra intención de aprender nuevos conocimientos o adquirir nuevas habilidades para compartirlas con la empresa. (2.15)

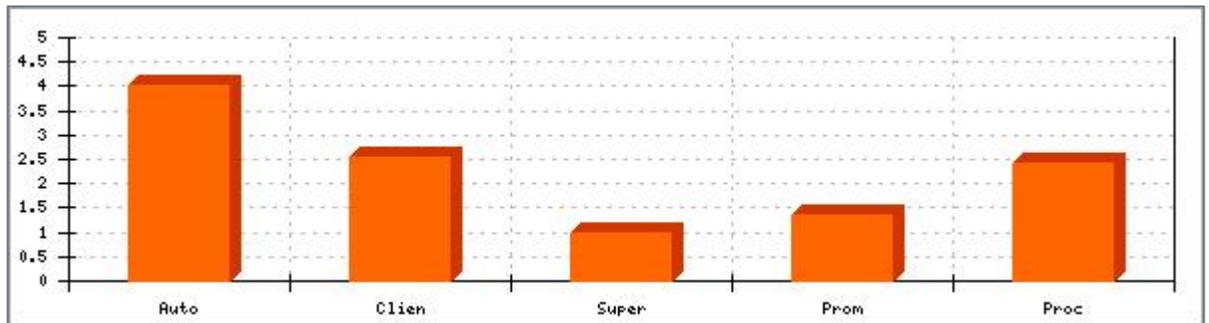
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.85



## PROACTIVIDAD

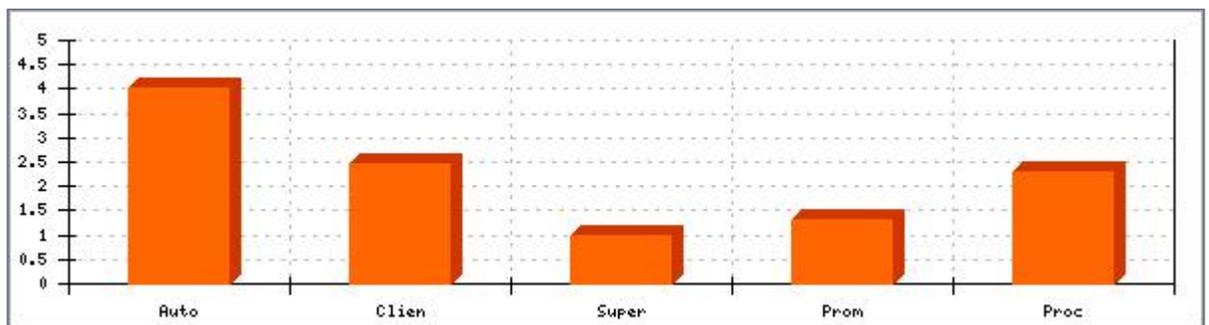
37.- Evidencia capacidad para prever problemas que puedan surgir en el corto plazo. (1.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.56
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.36
Promedio Proceso	2.42



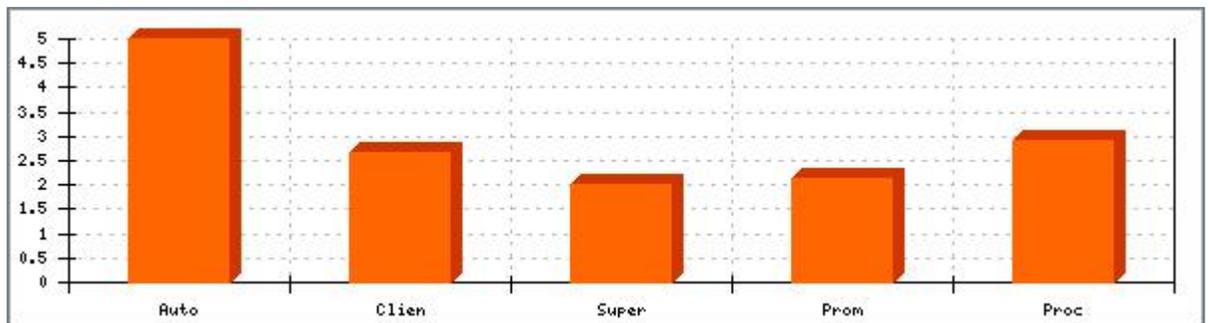
38.- Toma las riendas y se responsabiliza ante la aparición imprevista de un problema, actuando rápidamente y ofreciendo soluciones. (1.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.44
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.33
Promedio Proceso	2.29



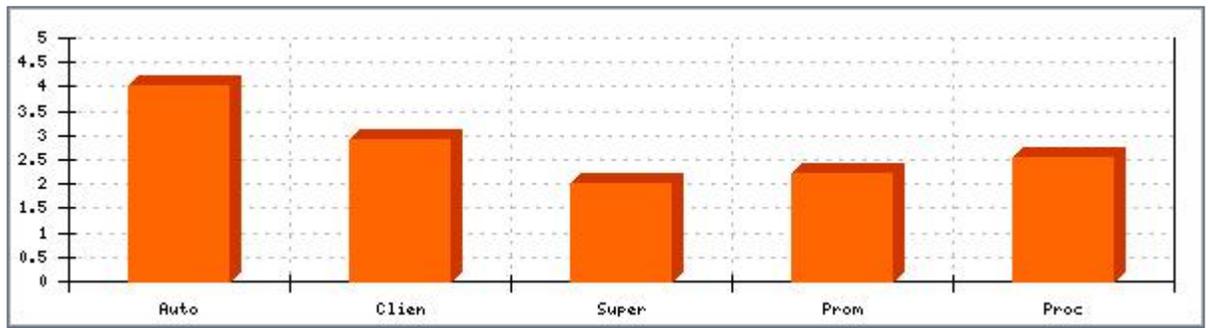
39.- Se encuentra en la capacidad de ofrecer diversas alternativas de solución orientadas hacia la resolución de un mismo problema, con la finalidad de hallar la más eficiente. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	2.91



40.- Brinda sugerencias a sus superiores respecto a acciones a seguir para evitar problemas potenciales, en relación a las actividades que le han sido asignadas. (2.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.21
Promedio Proceso	2.53



### EVALUACIÓN DESEMPEÑO - NIVEL SUPERVISION 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	2.72	-2.28
Supervisor	1.75	-3.25

#### 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	4.75	--
Cliente Interno	3.06	-1.69
Supervisor	2.25	-2.50

#### 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	4.50	--
Cliente Interno	2.69	-1.81
Supervisor	1.75	-2.75

#### 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	4.00	--
Cliente Interno	2.50	-1.50
Supervisor	2.00	-2.00

#### ORIENTACIÓN 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	4.50	--
Cliente Interno	2.83	-1.67
Supervisor	1.75	-2.75

#### 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	4.50	--
Cliente Interno	2.78	-1.72
Supervisor	1.75	-2.75

#### 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	4.25	--
Cliente Interno	2.61	-1.64
Supervisor	1.75	-2.50

#### CONOCIMIENTO DEL PUESTO

CONCEPTO: Capacidad para desempeñar claramente las funciones que tiene a su cargo. Posee las habilidades y conocimientos necesarios para cubrir sus funciones con un buen desempeño.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	2.67	-1.33
Supervisor	2.50	-1.50

#### APRENDIZAJE CONTINUO

CONCEPTO: Capacidad e interés de utilizar, mejorar y ampliar los conocimientos y habilidades necesarios en relación con su trabajo. Asimismo, es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de negocios, utilizando todo el potencial de sus conocimientos y de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	2.64	-2.36
Supervisor	2.00	-3.00

#### PROACTIVIDAD

CONCEPTO: Actitud permanente de adelantarse a los demás en su accionar. Es la predisposición a actuar de forma proactiva (antes de que ocurra el problema) y no de forma reactiva (una vez ocurrido). Involucra la capacidad de prever y actuar a fin de afrontar riesgos, solucionar problemas y aprovechar oportunidades que nos permitan asegurar el logro de los objetivos organizacionales planteados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente Interno	2.64	-1.61
Supervisor	1.50	-2.75

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

No existen Fortalezas

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

•(TRABAJO EN EQUIPO) Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área.	32.05%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás.	30.77%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	30.77%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Orienta su propia actuación y la del área a su cargo al logro o superación de los resultados.	30.77%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Colabora dentro de su área para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes.	30.13%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	30.13%
•(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales.	30.13%
•(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se identifica con los valores de la empresa.	30.13%
•(PROACTIVIDAD) Brinda sugerencias a sus superiores respecto a acciones a seguir para evitar problemas potenciales, en relación a las actividades que le han sido asignadas.	30.13%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con los objetivos planificados.	29.49%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Revisa periódicamente el cumplimiento de los objetivos y el desempeño propio y de su equipo a través de indicadores.	29.49%
•(LIDERAZGO) Comunica efectivamente los objetivos a su equipo a cargo.	29.49%
•(APRENDIZAJE CONTINUO) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores.	29.49%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Ejecuta la parte que le corresponde en la estrategia elaborada para la promoción del cuidado del cliente, mostrándose disponible para brindarles servicio.	28.85%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Mantiene una vía de comunicación abierta con los clientes.	28.85%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Solicita intercambios de información con sus superiores, esperando que se valore su opinión y valorando el aporte y consejo que reciba de ellos, aprendiendo.	28.85%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Se comunica efectivamente con sus superiores, pares y clientes, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos.	28.85%
•(EFICIENCIA) Posee sólidos conocimientos y experiencia de los temas que están bajo su responsabilidad.	28.85%
•(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo.	28.85%
•(LIDERAZGO) Conoce los objetivos que sus superiores han fijado, esforzándose por lograrlos y realizando el seguimiento respectivo a su equipo de trabajo.	28.85%
•(APRENDIZAJE CONTINUO) Muestra intención de aprender nuevos conocimientos o adquirir nuevas habilidades para compartirlas con la empresa.	28.85%
•(PROACTIVIDAD) Se encuentra en la capacidad de ofrecer diversas alternativas de solución orientadas hacia la resolución de un mismo problema, con la finalidad de hallar la más eficiente.	28.85%
•(EFICIENCIA) Exige a que su área presente trabajos de alta calidad.	28.21%
•(APRENDIZAJE CONTINUO) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	28.21%
•(APRENDIZAJE CONTINUO) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo.	28.21%
•(EFICIENCIA) Logra los resultados esperados y busca el mejoramiento continuo en sus tareas.	27.56%
•(LIDERAZGO) Su equipo de trabajo confía en las decisiones tomadas.	27.56%

•(CONOCIMIENTO DEL PUESTO) Se preocupa por desempeñar a cabalidad sus funciones directas.	27.56%
•(CONOCIMIENTO DEL PUESTO) Su experiencia es un buen referente para cumplir los objetivos establecidos.	27.56%
•(EFICIENCIA) Supervisa que los plazos de entrega de cumplan a cabalidad.	26.92%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas.	10.26%
•(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles satisfacción más allá de lo esperado.	9.62%
•(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad.	9.62%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles.	8.97%
•(LIDERAZGO) Es percibido como un referente técnico. Por lo tanto, es requerido por su equipo al presentarse alguna duda técnica respecto a su campo de experiencia.	8.97%
•(PROACTIVIDAD) Evidencia capacidad para prever problemas que puedan surgir en el corto plazo.	8.97%
•(PROACTIVIDAD) Toma las riendas y se responsabiliza ante la aparición imprevista de un problema, actuando rápidamente y ofreciendo soluciones.	8.33%

