Introducción

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

DESEMPEÑO REYBANPAC

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 **2021-07-05 04:54:03** hasta el **2021-07-21 12:58:44**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1203892292
Nombres :	JUAN AURELIO
Apellidos :	VALERO MUÑOZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUEVEDO
Departamento :	PRODUCCIÓN
Cargo :	GERENTE DE ZONA
Nivel Jerárquico :	ESTRATEGICO
Jefe Inmediato :	LUIS CARLOS GIACOMETTO RODRIGUEZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

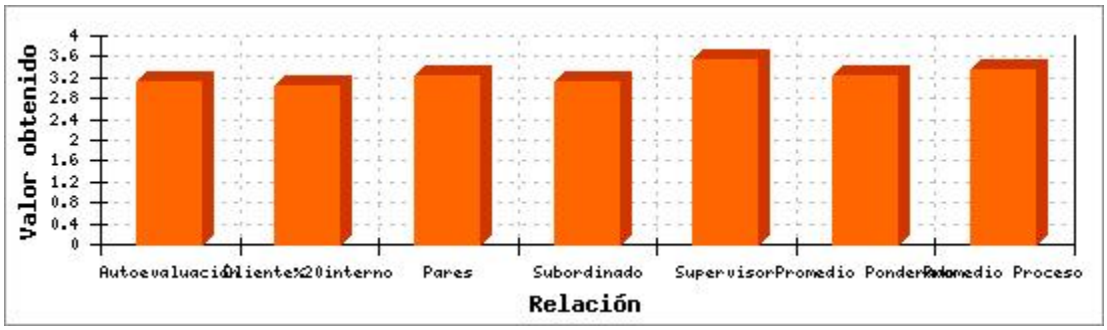
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	25.00%	3	3
Subordinado	25.00%	3	2
Supervisor	25.00%	2	2
Cliente%20interno	25.00%	3	3

Resumen General

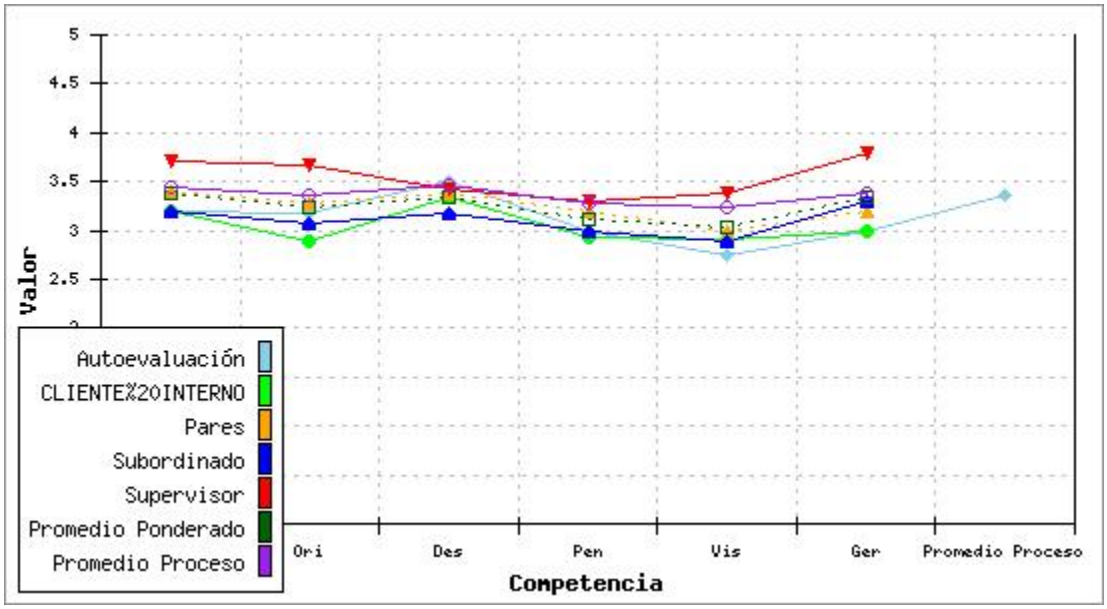
EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.10
Cliente%20interno	3.05
Pares	3.24
Subordinado	3.10
Supervisor	3.54
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.36



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente%20interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Liderazgo	3.20	3.20	3.40	3.20	3.70	3.38	3.44
2	Orientación a Resultados con Calidad	3.17	2.89	3.28	3.08	3.67	3.23	3.36
3	Desarrollo de Relaciones	3.50	3.33	3.39	3.17	3.42	3.33	3.47
4	Pensamiento Estratégico	3.00	2.93	3.20	3.00	3.30	3.11	3.28
5	Visión del Negocio	2.75	2.92	3.00	2.88	3.38	3.04	3.24
6	Gerencia del Cambio	3.00	3.00	3.20	3.30	3.80	3.33	3.39


5
4.5
4
3.5
3
2.5
Valor
Autoevaluación
CLIENTE%20INTERNO
Pares
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Ori
Des
Pen
Vis
Ger
Promedio Proceso
Competencia

Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Liderazgo (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Cliente%20interno	3.20
Pares	3.40
Subordinado	3.20
Supervisor	3.70
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.44

Orientación a Resultados con Calidad (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.17
Cliente%20interno	2.89
Pares	3.28
Subordinado	3.08
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.36

Desarrollo de Relaciones (3.33)

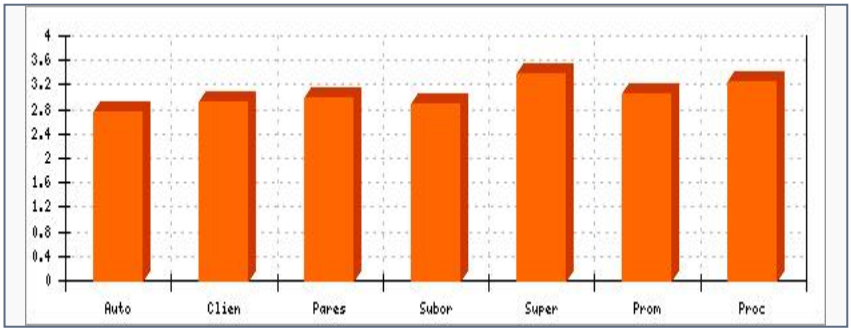
Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.39
Subordinado	3.17
Supervisor	3.42
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.47

Pensamiento Estratégico (3.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	2.93
Pares	3.20
Subordinado	3.00
Supervisor	3.30
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.28

Visión del Negocio (3.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Cliente%20interno	2.92
Pares	3.00
Subordinado	2.88
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.04
Promedio Proceso	3.24



Gerencia del Cambio (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.20
Subordinado	3.30
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.39

AnÃ¡lisis por Pregunta

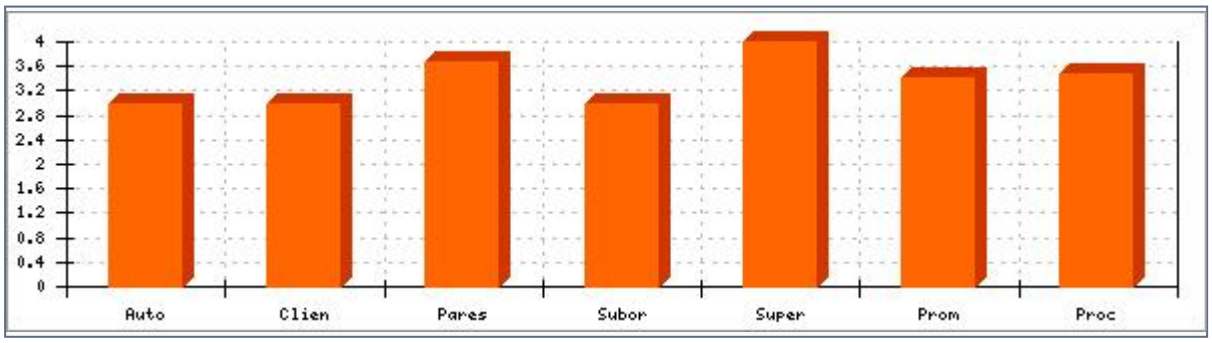
EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Liderazgo

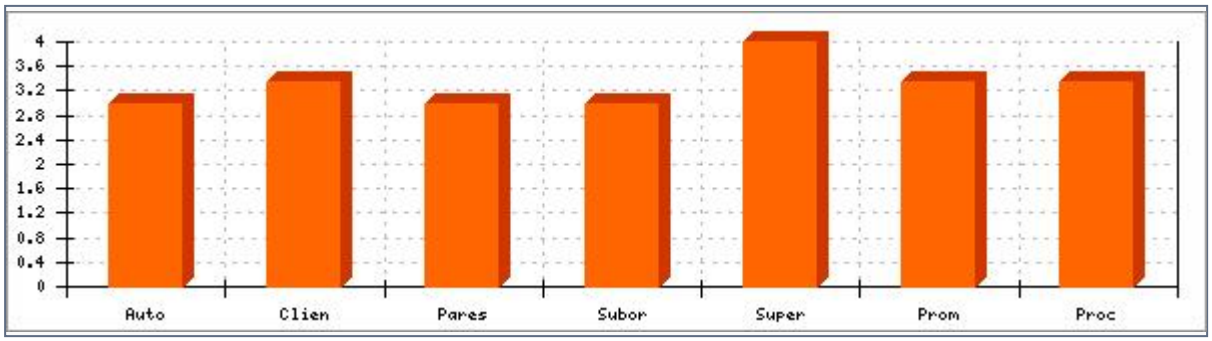
1.- Diseña estrategias, procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una exitosa conducción de personas y desarrollo de talento. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.67
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.46



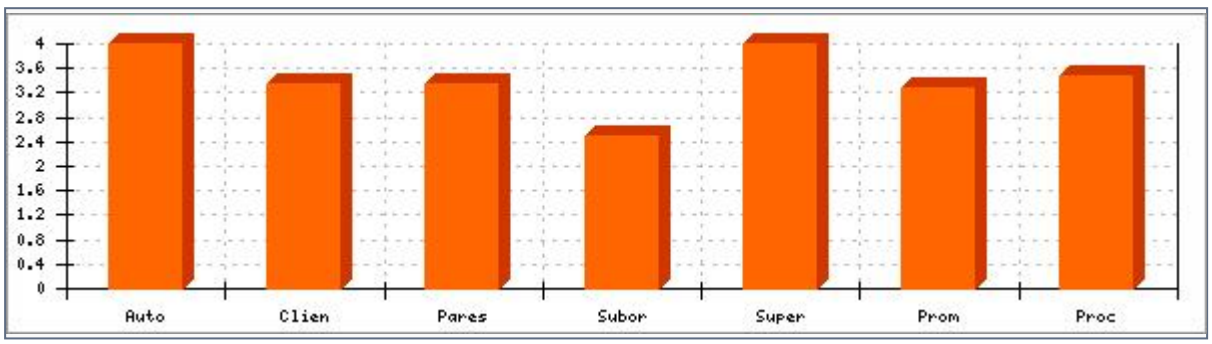
2.- Delinea estrategias y cursos de acción con el fin de lograr el compromiso y el respaldo de las distintas áreas de la organización. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



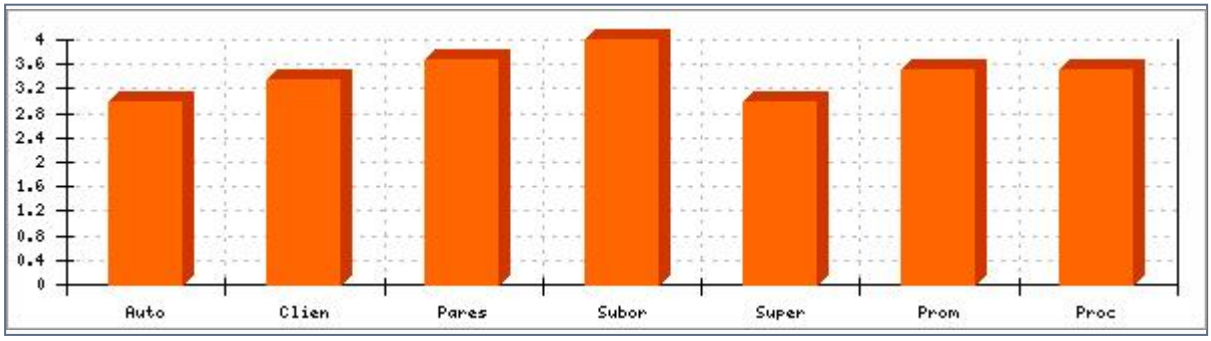
3.- Genera y mantiene de un modo activo un clima organizacional armónico y desafiante. (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.33
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.46



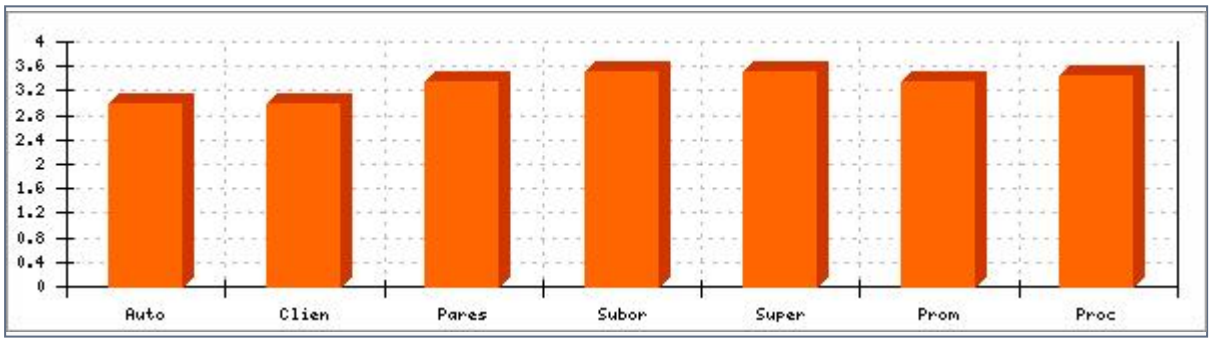
4.- Es un referente dentro de la organización por su liderazgo y su capacidad para lograr el desarrollo de todos los integrantes. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.67
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.52



5.- Evidencia visión y proyección de largo plazo en la conducción y desarrollo de personas. (3.33)

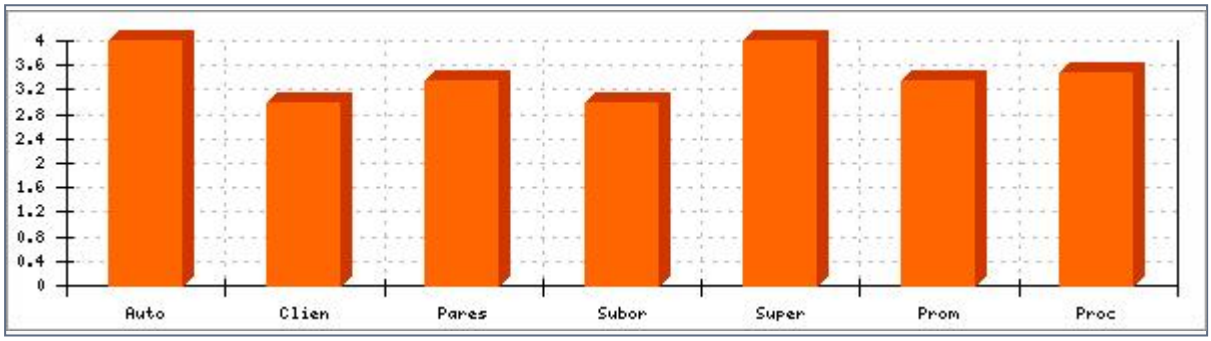
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.44



Orientación a Resultados con Calidad

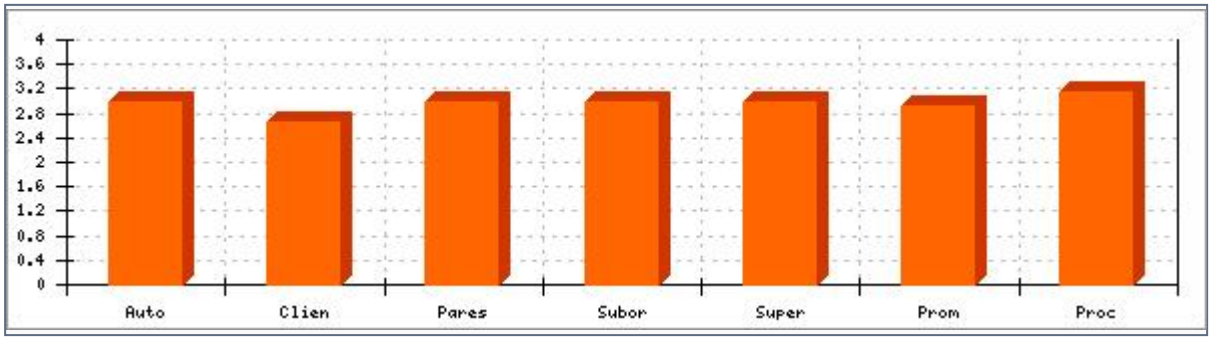
6.- Promueve y desarrolla, comportamientos orientados al logro de los resultados esperados fijando estándares retadores de calidad. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.48



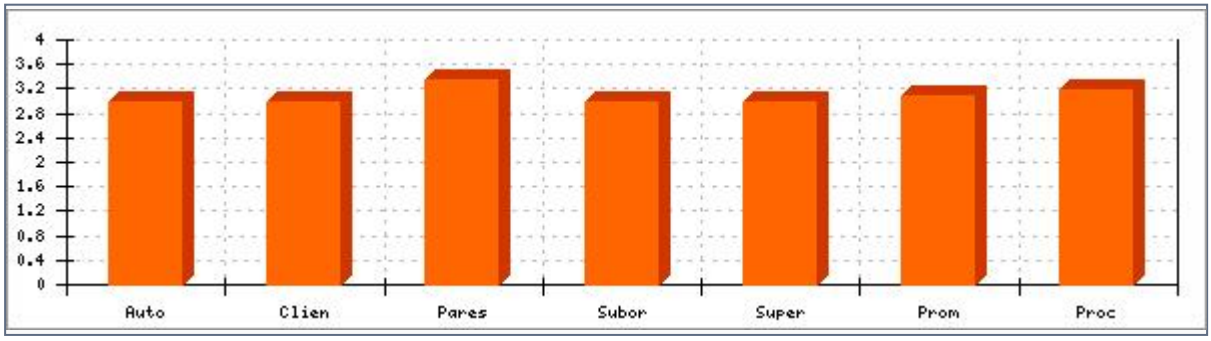
7.- Diseña mecanismos organizacionales para revisar periódicamente el progreso en el cumplimiento de las metas de la organización. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	2.67
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	3.15



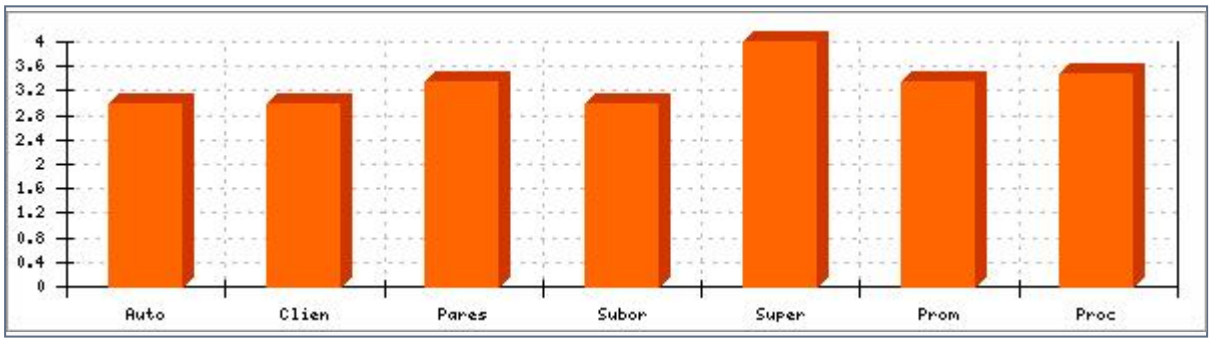
8.- Fija nuevos desafíos y metas retadoras para la organización en su conjunto. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.17



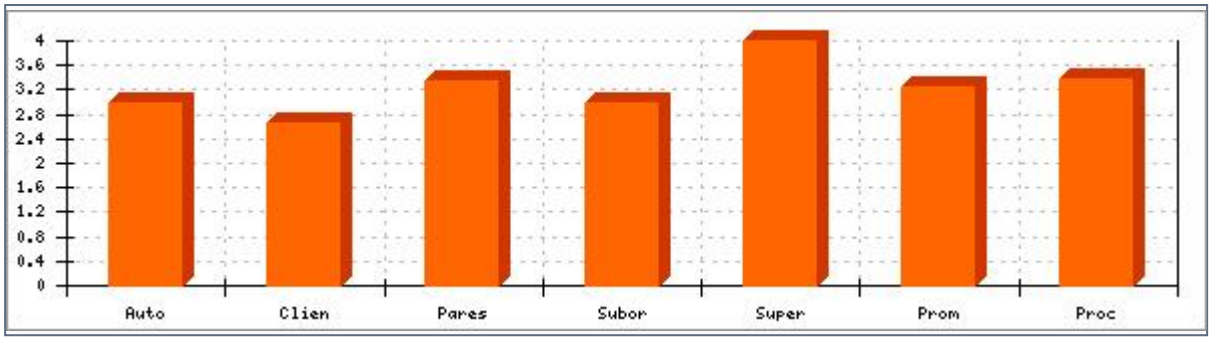
9.- Participa activamente en el logro y mejora altos niveles de rendimiento que agregan valor al negocio. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.48



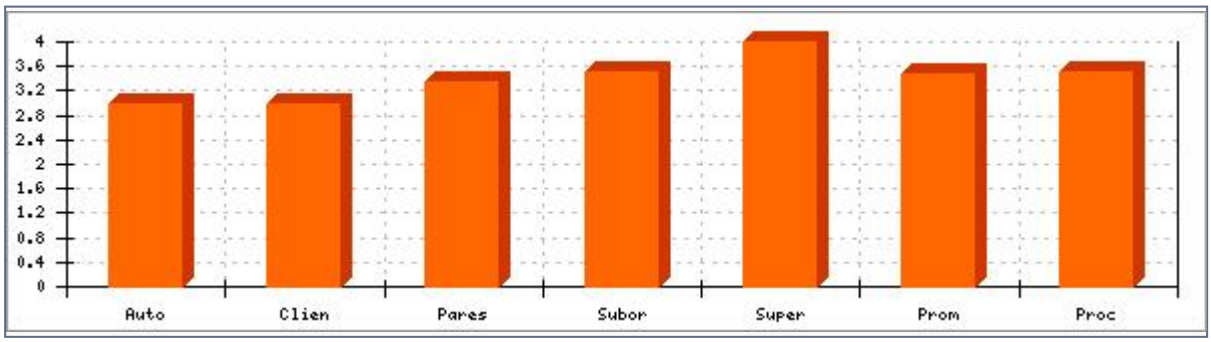
10.- Conduce a mejoras permanentes de la calidad en la ejecución de las tareas como en los servicios/productos que brinda la organización. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	2.67
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.38



11.- A través de su ejemplo, fomenta en sus colaboradores y en toda la organización su misma orientación a resultados. (3.46)

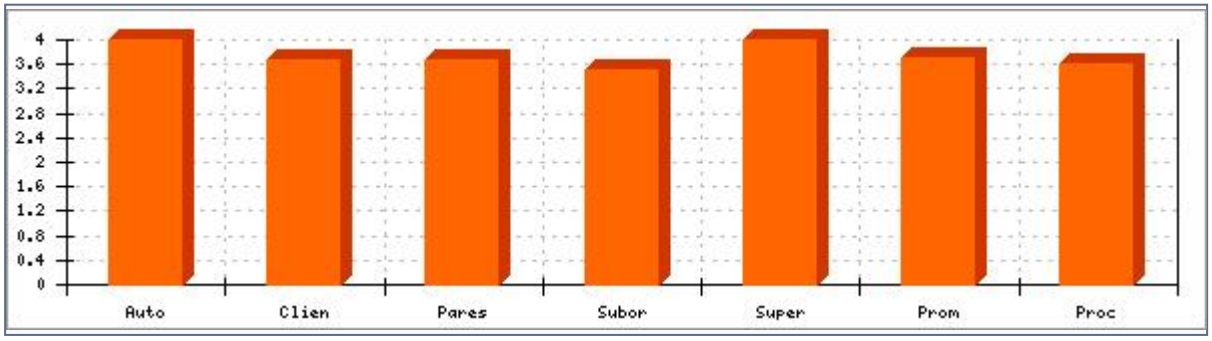
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.50



Desarrollo de Relaciones

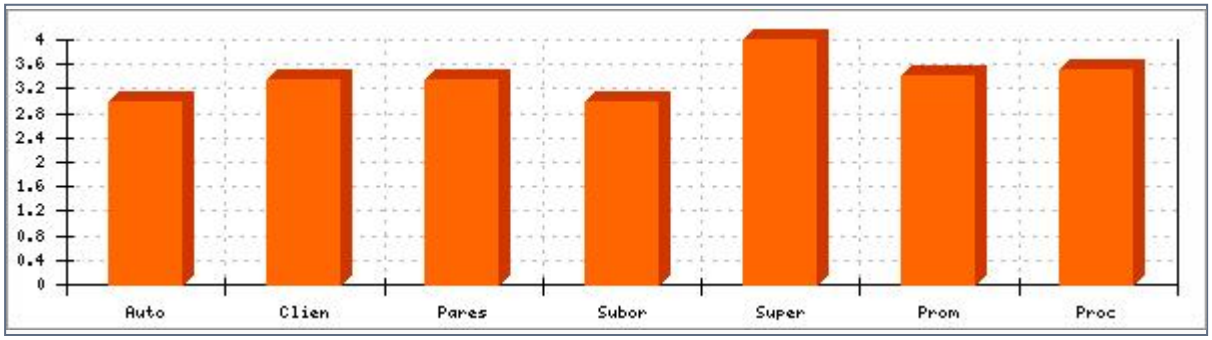
12.- Es abierto al diálogo con todo tipo de personas pertenecientes a todos los niveles jerárquicos, y alienta a todo su entorno a mantener abierta la comunicación. (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente%20interno	3.67
Pares	3.67
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.60



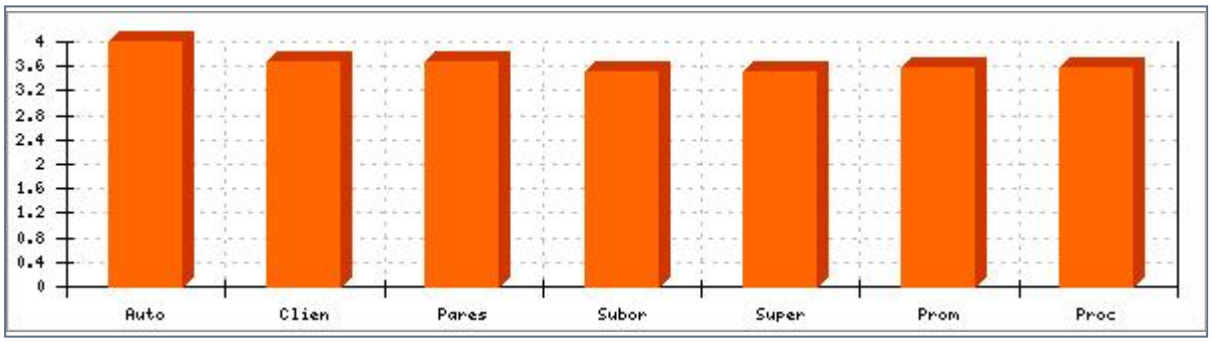
13.- Se conduce con naturalidad y cordialidad en el intercambio con sus pares; mantiene una actitud de escucha y es atinado en sus comentarios. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.52



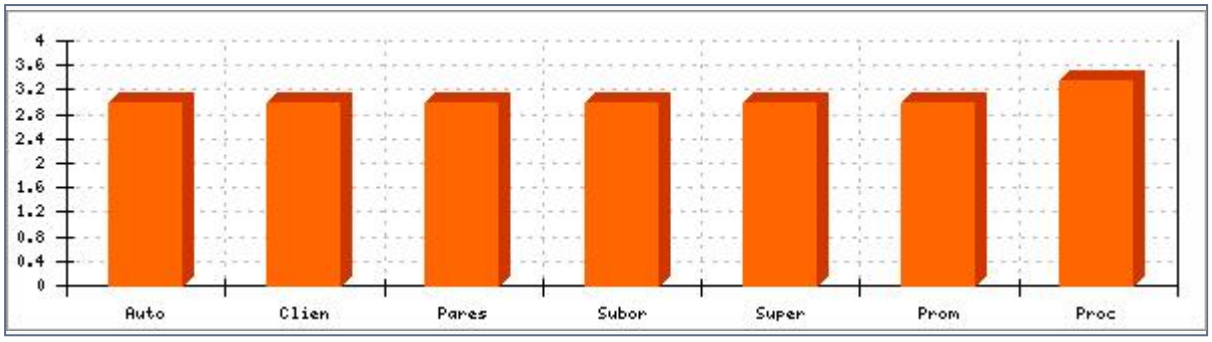
14.- Asiste a reuniones de su área y otros sectores relacionados siempre que es invitado. (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente%20interno	3.67
Pares	3.67
Subordinado	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.56



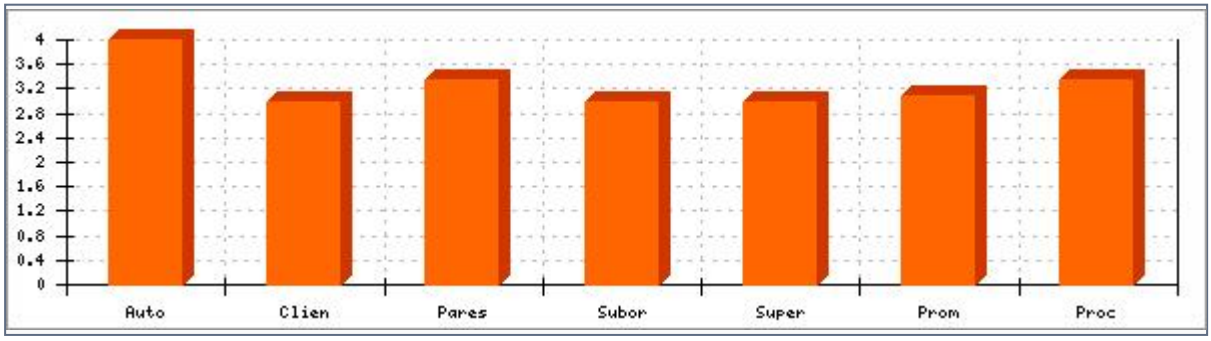
15.- Identifica la ocasión para mantenerse al tanto de las últimas novedades que impactan sobre el negocio en general. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.35



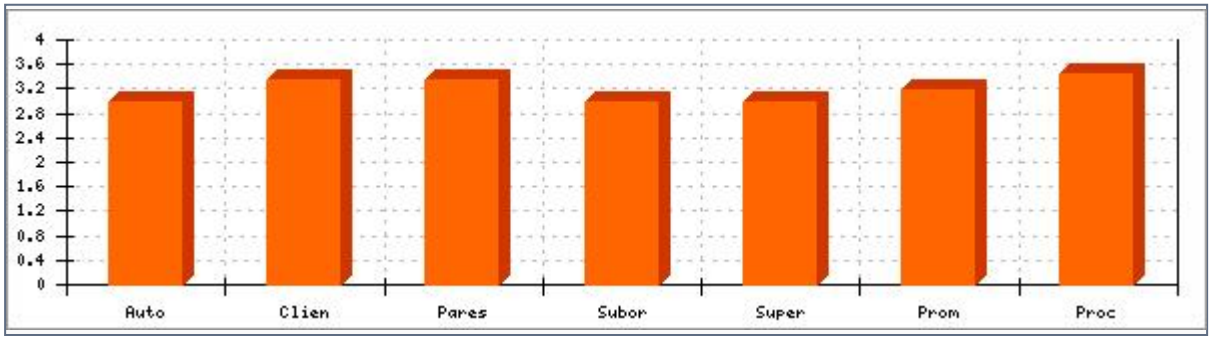
16.- Conoce a la mayoría de las personas que de algún modo tienen poder de decisión dentro y fuera de la organización y es conocido por ellas. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.35



17.- Se preocupa por asistir a eventos relevantes para el negocio y se preocupa por que su gente asista como exposiciones y conferencias que podrían enriquecer su gestión en la organización. (3.17)

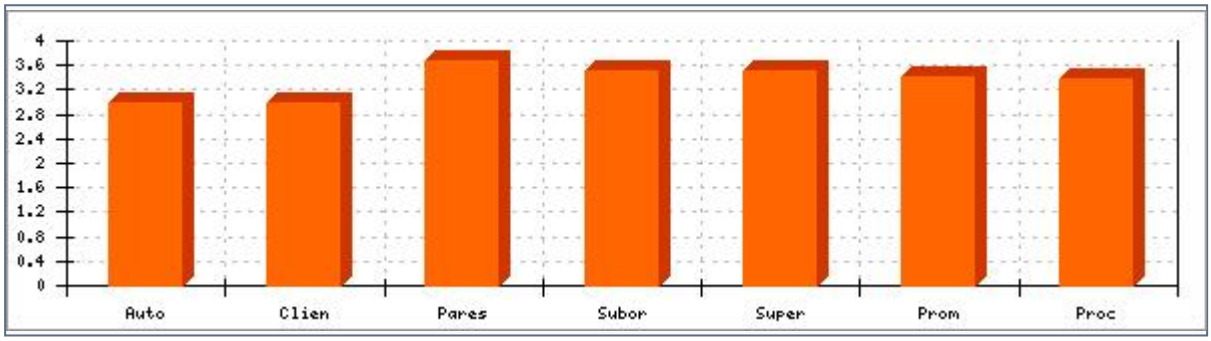
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.44



Pensamiento Estratégico

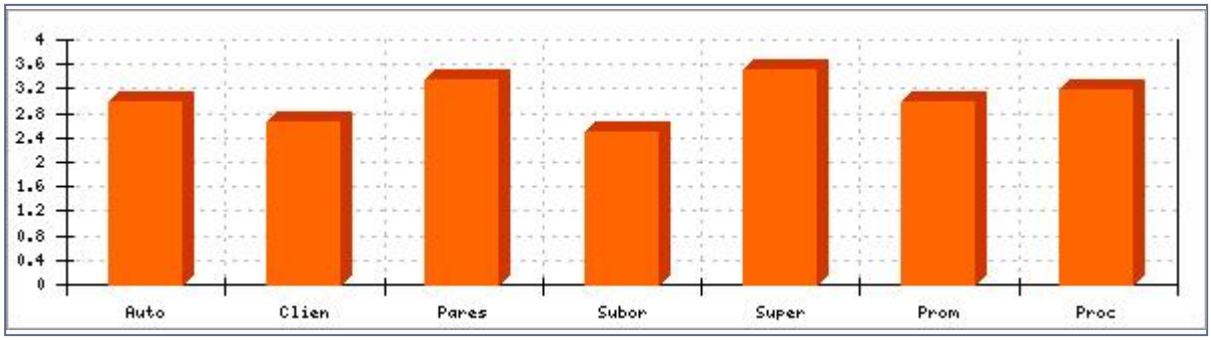
18.- Se anticipa y comprende los cambios del entorno y establece su impacto a corto, mediano y largo plazo (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.67
Subordinado	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.38



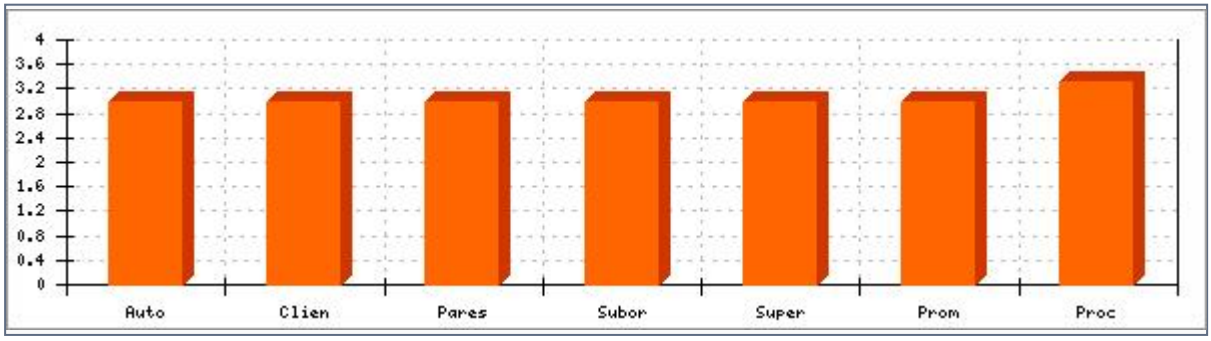
19.- Diseña procedimientos que permiten optimizar los recursos de la organización a mediano y largo plazo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	2.67
Pares	3.33
Subordinado	2.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.17



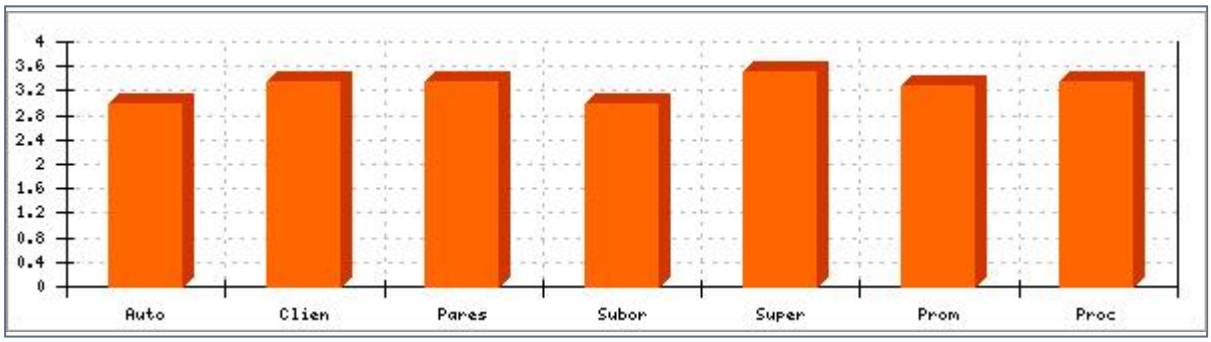
20.- Detecta y aprovecha las oportunidades del entorno y del mercado, logrando beneficios para la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.31



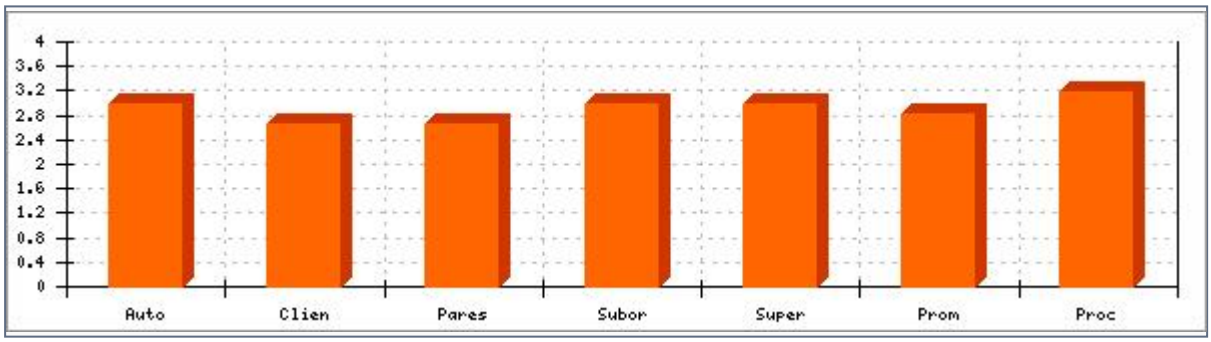
21.- Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo o área de trabajo a su cargo. (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.33
Pares	3.33
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.35



22.- Elabora indicadores de gestión de acuerdo a los objetivos planteados, con la finalidad de monitorear los resultados obtenidos, a fin de proponer soluciones de optimización. (2.83)

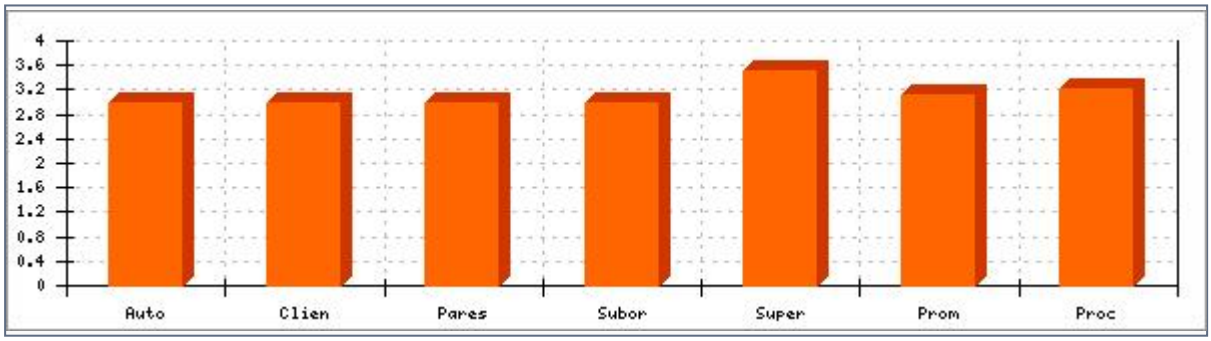
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	2.67
Pares	2.67
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.19



Visión del Negocio

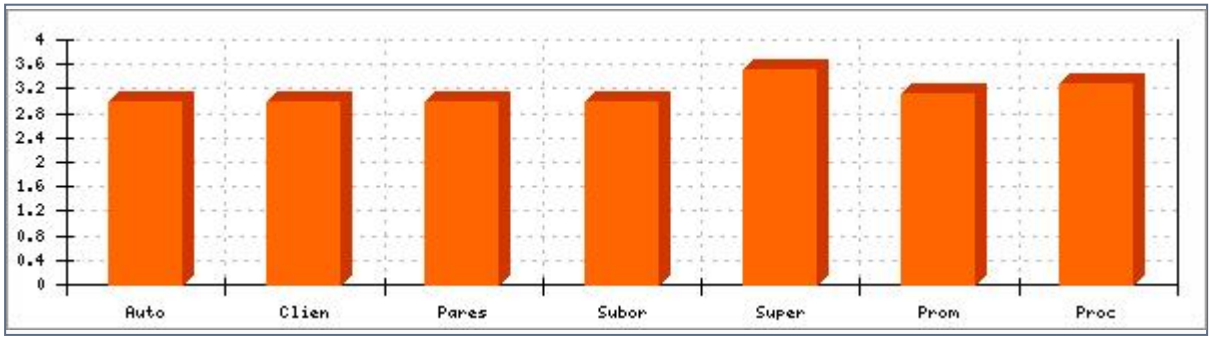
23.- Se preocupan por formular estrategias novedosas en beneficio de la compañía (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.21



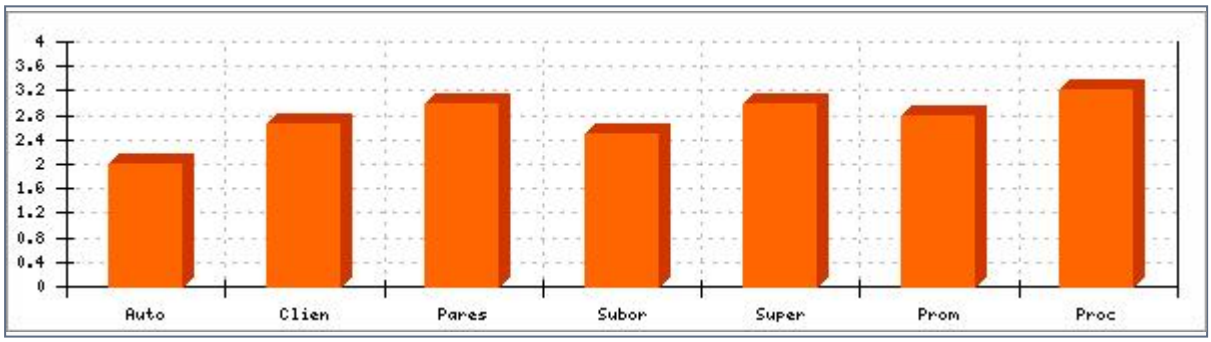
24.- Se anticipa y comprende los cambios del entorno y establece su impacto a corto, mediano y largo plazo. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.29



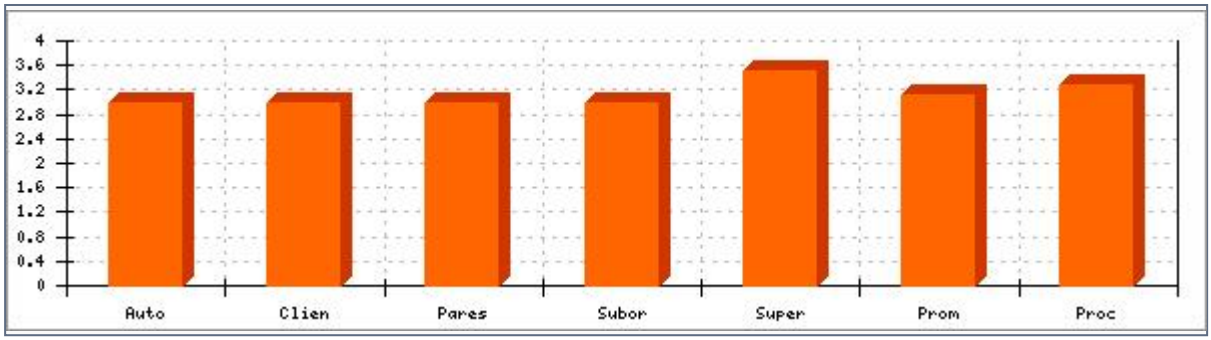
25.- Diseña políticas y procedimientos que beneficien a la organización en el logro de los objetivos. (2.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente%20interno	2.67
Pares	3.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.79
Promedio Proceso	3.21



26.- Orienta la visión de la institución y conduce a esta para lograr los objetivos y metas. (3.13)

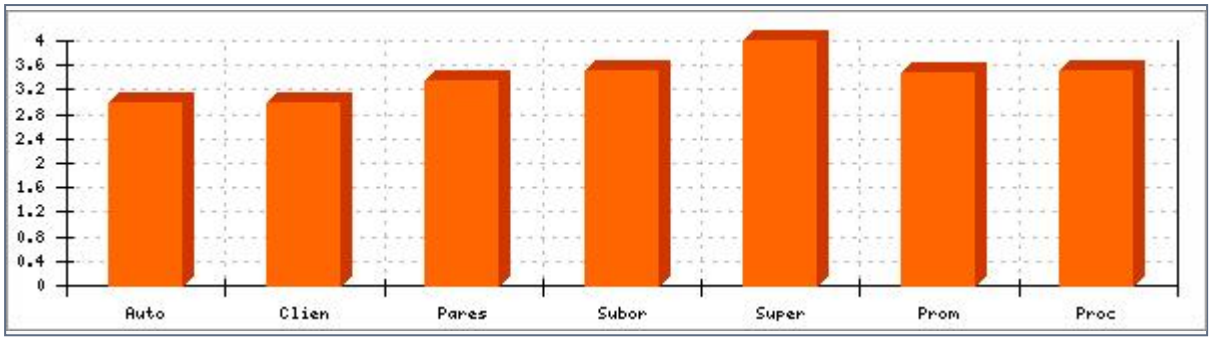
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.27



Gerencia del Cambio

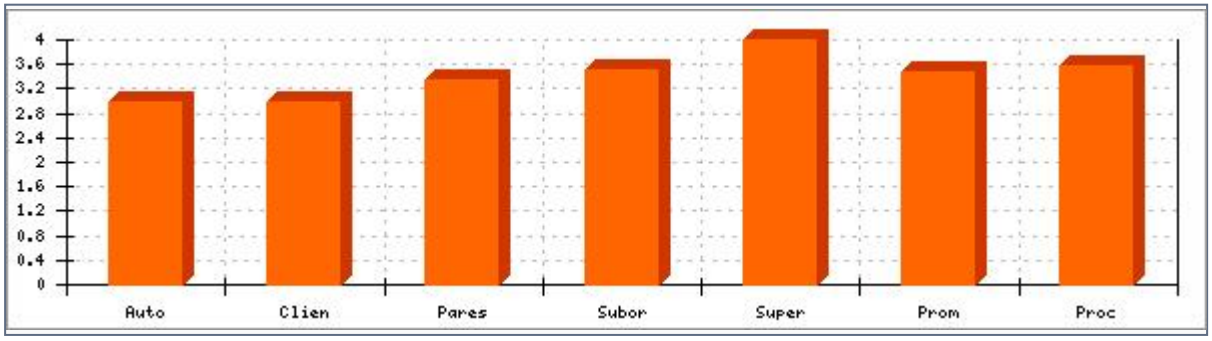
27.- Se preocupa en buscar mejoramiento de las operaciones del negocio. (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.50



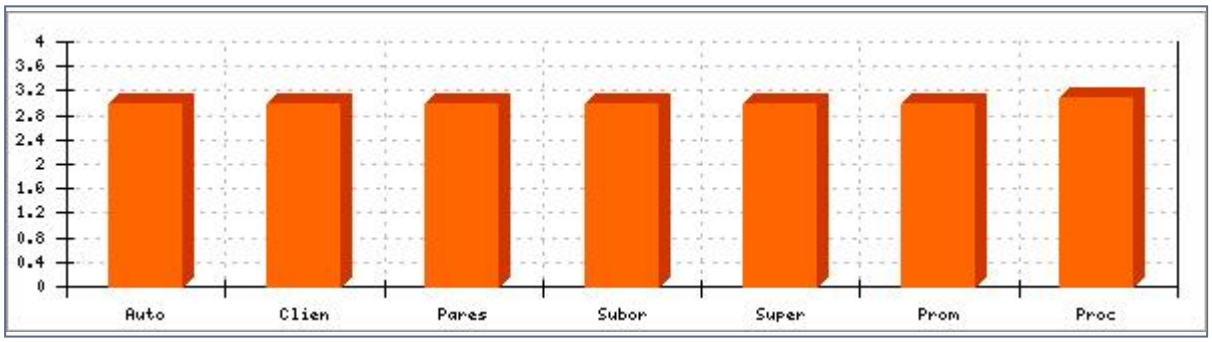
28.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.58



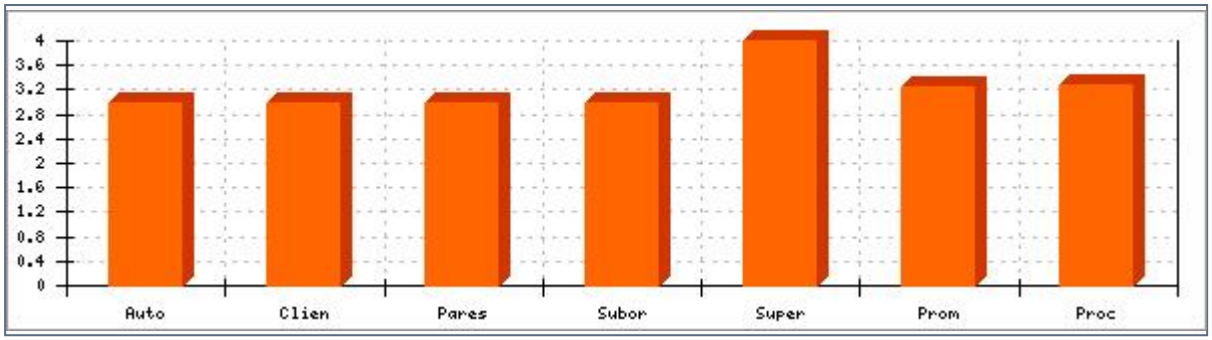
29.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.08



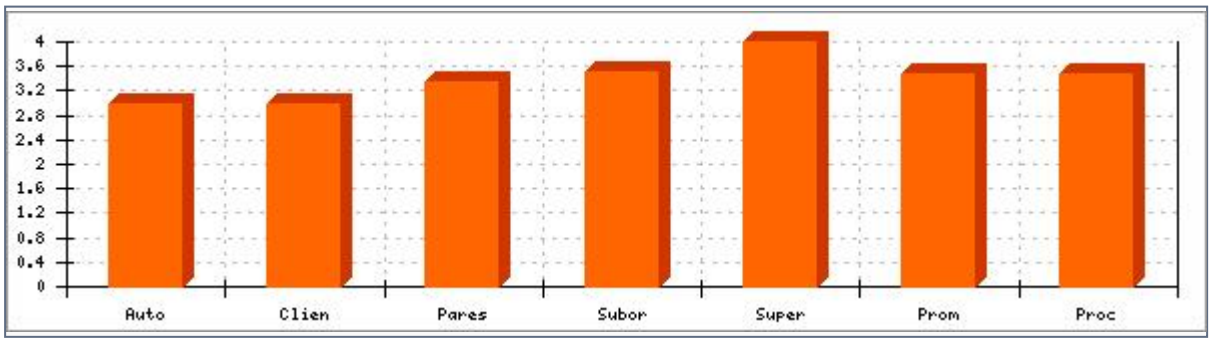
30.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.29



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

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente%20interno	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.48



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Liderazgo

Capacidad para generar compromiso y lograr el respaldo de sus superiores con vistas a enfrentar con éxito los desafíos de la organización. Capacidad para asegurar una adecuada conducción de personas, desarrollar el talento, y lograr y mantener un clima organizacional armónico y desafiante.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.20	--
Cliente%20interno	3.20	0.00
Pares	3.40	0.20
Subordinado	3.20	0.00
Supervisor	3.70	0.50

Orientación a Resultados con Calidad

Capacidad para orientar los comportamientos propios y/o de otros hacia el logro o superación de los resultados esperados, bajo estándares de calidad establecidos, fijar metas desafiantes, mejorar y mantener altos niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de la organización. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.17	--
Cliente%20interno	2.89	-0.28
Pares	3.28	0.11
Subordinado	3.08	-0.09
Supervisor	3.67	0.50

Desarrollo de Relaciones

Consiste en actuar para establecer y mantener relaciones cordiales, recíprocas y cálidas o redes de contactos con distintas personas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente%20interno	3.33	-0.17
Pares	3.39	-0.11
Subordinado	3.17	-0.33
Supervisor	3.42	-0.08

Pensamiento Estratégico

Es la capacidad de entender los sucesos que se dan en una situación actual y cambiante según el entendimiento de la organización, su estructura y operatividad. Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente%20interno	2.93	-0.07
Pares	3.20	0.20
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	3.30	0.30

Visión del Negocio

Capacidad para anticiparse y comprender los cambios del entorno, y establecer su impacto a corto, mediano y largo plazo en la organización, con el propósito de optimizar las fortalezas, actuar sobre las debilidades y aprovechar las oportunidades del contexto.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Cliente%20interno	2.92	0.17
Pares	3.00	0.25
Subordinado	2.88	0.13
Supervisor	3.38	0.63

Gerencia del Cambio

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	3.00	--
Cliente%20interno	3.00	0.00
Pares	3.20	0.20
Subordinado	3.30	0.30
Supervisor	3.80	0.80

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Desarrollo de Relaciones) Es abierto al diálogo con todo tipo de personas pertenecientes a todos los niveles jerárquicos, y alienta a todo su entorno a mantener abierta la comunicación.	90.28%
(Desarrollo de Relaciones) Asiste a reuniones de su área y otros sectores relacionados siempre que es invitado.	86.11%
(Liderazgo) Es un referente dentro de la organización por su liderazgo y su capacidad para lograr el desarrollo de todos los integrantes.	83.33%
(Orientación a Resultados con Calidad) A través de su ejemplo, fomenta en sus colaboradores y en toda la organización su misma orientación a resultados.	81.94%
(Gerencia del Cambio) Se preocupa en buscar mejoramiento de las operaciones del negocio.	81.94%
(Gerencia del Cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	81.94%
(Gerencia del Cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante una situación nueva.	81.94%
(Liderazgo) Diseña estrategias, procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una exitosa conducción de personas y desarrollo de talento.	80.56%
(Desarrollo de Relaciones) Se conduce con naturalidad y cordialidad en el intercambio con sus pares; mantiene una actitud de escucha y es atinado en sus comentarios.	80.56%
(Pensamiento Estratégico) Se anticipa y comprende los cambios del entorno y establece su impacto a corto, mediano y largo plazo	80.56%
(Liderazgo) Delinea estrategias y cursos de acción con el fin de lograr el compromiso y el respaldo de las distintas áreas de la organización.	77.78%
(Liderazgo) Evidencia visión y proyección de largo plazo en la conducción y desarrollo de personas.	77.78%
(Orientación a Resultados con Calidad) Promueve y desarrolla, comportamientos orientados al logro de los resultados esperados fijando estándares retadores de calidad.	77.78%
(Orientación a Resultados con Calidad) Participa activamente en el logro y mejora altos niveles de rendimiento que agregan valor al negocio.	77.78%
(Liderazgo) Genera y mantiene de un modo activo un clima organizacional armónico y desafiante.	76.39%
(Pensamiento Estratégico) Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo o área de trabajo a su cargo.	76.39%
(Orientación a Resultados con Calidad) Conduce a mejoras permanentes de la calidad en la ejecución de las tareas como en los servicios/productos que brinda la organización.	75.00%
(Gerencia del Cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	75.00%
(Desarrollo de Relaciones) Se preocupa por asistir a eventos relevantes para el negocio y se preocupa por que su gente asista como exposiciones y conferencias que podrían enriquecer su gestión en la organización.	72.22%
(Visión del Negocio) Se preocupan por formular estrategias novedosas en beneficio de la compañía	70.83%
(Visión del Negocio) Se anticipa y comprende los cambios del entorno y establece su impacto a corto, mediano y largo plazo.	70.83%
(Visión del Negocio) Orienta la visión de la institución y conduce a esta para lograr los objetivos y metas.	70.83%
(Orientación a Resultados con Calidad) Fija nuevos desafíos y metas retadoras para la organización en su conjunto.	69.44%
(Desarrollo de Relaciones) Conoce a la mayoría de las personas que de algún modo tienen poder de decisión dentro y fuera de la organización y es conocido por ellas.	69.44%
(Desarrollo de Relaciones) Identifica la ocasión para mantenerse al tanto de las últimas novedades que impactan sobre el negocio en general.	66.67%
(Pensamiento Estratégico) Diseña procedimientos que permiten optimizar los recursos de la organización a mediano y largo plazo.	66.67%
(Pensamiento Estratégico) Detecta y aprovecha las oportunidades del entorno y del mercado, logrando beneficios para la organización.	66.67%
(Gerencia del Cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	66.67%

- (Orientación a Resultados con Calidad) Diseña mecanismos organizacionales para revisar periódicamente el progreso en el cumplimiento de las metas de la organización. 63.89%
- (Pensamiento Estratégico) Elabora indicadores de gestión de acuerdo a los objetivos planteados, con la finalidad de monitorear los resultados obtenidos, a fin de proponer soluciones de optimización. 61.11%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEñO REYBNAPAC 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**