

### CATEGORIA - JEFES 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 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
- 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 **2021-11-24 06:32:31** hasta el **2021-12-09 11:26:57**

**CATEGORIA - JEFES**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

|                       |                              |
|-----------------------|------------------------------|
| No. Identificación :  | 18181487                     |
| Nombres :             | MIRELLI GHISELA              |
| Apellidos :           | PAJARES RODRIGUEZ            |
| Dirección :           |                              |
| Teléfono :            |                              |
| Celular :             |                              |
| Género :              | --                           |
| Estado Civil :        | --                           |
| Agencia :             | LURIN                        |
| Departamento :        | MERCADEO                     |
| Cargo :               | JEFE DE MERCADEO             |
| Nivel Jerárquico :    | JEFE                         |
| Jefe Inmediato :      | LUIS GUILLERMO ZAVALAGA LEON |
| Área de Estudio :     | XXXX                         |
| Escolaridad :         | XXXX                         |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                   |

**Peso de las Evaluaciones:**

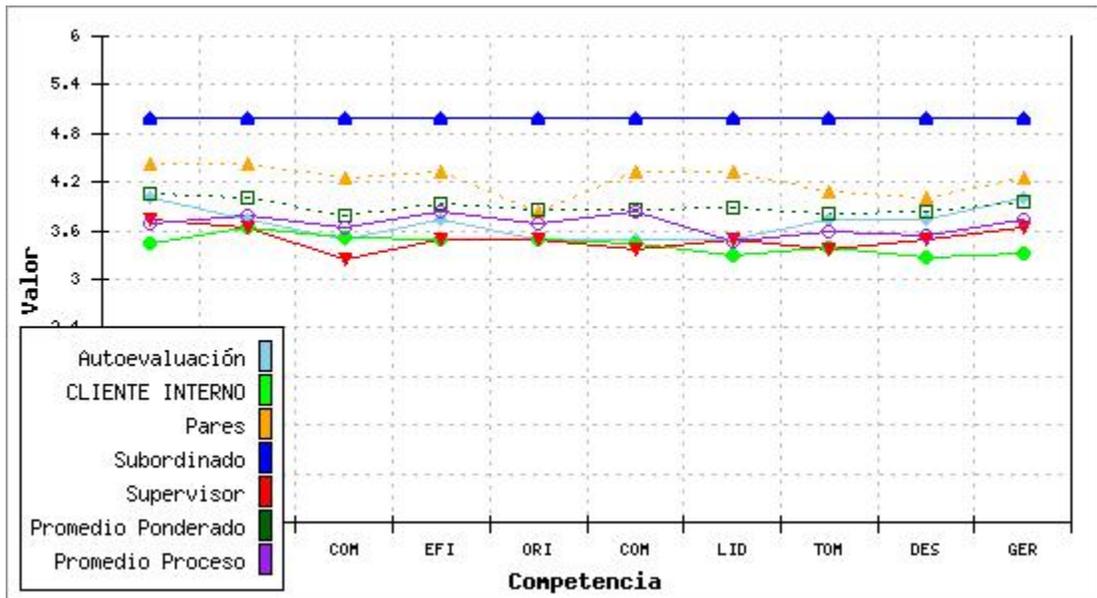
| Relación        | Peso   | Gestionadas | Finalizadas |
|-----------------|--------|-------------|-------------|
| Pares           | 15.00% | 3           | 3           |
| Subordinado     | 20.00% | 1           | 1           |
| Supervisor      | 50.00% | 2           | 2           |
| Cliente Interno | 15.00% | 11          | 11          |

### CATEGORIA - JEFES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 0.00           |
| Cliente Interno    | 3.43           |
| Pares              | 4.22           |
| Subordinado        | 5.00           |
| Supervisor         | 3.50           |
| Promedio Ponderado | 3.90           |
| Promedio Proceso   | 3.68           |



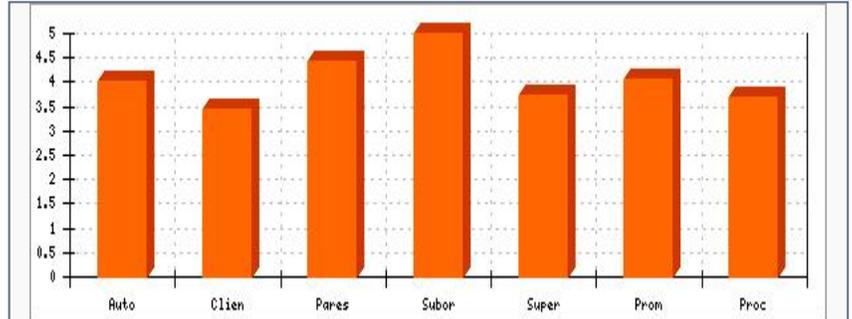
|    | Competencia                            | Valor Autoevaluación | Valor Cliente Interno | Valor Pares | Valor Subordinado | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|----|--|----------------------|-----------------------|-------------|-------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO | 4.00                 | 3.45                  | 4.42        | 5.00              | 3.75             | 4.06                     | 3.70                   |
| 2  | TRABAJO EN EQUIPO                      | 3.75                 | 3.64                  | 4.42        | 5.00              | 3.63             | 4.02                     | 3.78                   |
| 3  | COMUNICACIÓN EFECTIVA                  | 3.50                 | 3.52                  | 4.25        | 5.00              | 3.25             | 3.79                     | 3.64                   |
| 4  | EFICIENCIA                             | 3.75                 | 3.50                  | 4.33        | 5.00              | 3.50             | 3.93                     | 3.84                   |
| 5  | ORIENTACION AL LOGRO                   | 3.50                 | 3.50                  | 3.83        | 5.00              | 3.50             | 3.85                     | 3.69                   |
| 6  | COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN         | 3.50                 | 3.45                  | 4.33        | 5.00              | 3.38             | 3.86                     | 3.84                   |
| 7  | LIDERAZGO                              | 3.50                 | 3.30                  | 4.33        | 5.00              | 3.50             | 3.89                     | 3.47                   |
| 8  | TOMA DE DECISIONES                     | 3.75                 | 3.39                  | 4.08        | 5.00              | 3.38             | 3.81                     | 3.58                   |
| 9  | DESARROLLO DE PERSONAS                 | 3.75                 | 3.27                  | 4.00        | 5.00              | 3.50             | 3.84                     | 3.54                   |
| 10 | GERENCIA DEL CAMBIO                    | 4.00                 | 3.32                  | 4.25        | 5.00              | 3.63             | 3.95                     | 3.75                   |



### CATEGORIA - JEFES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

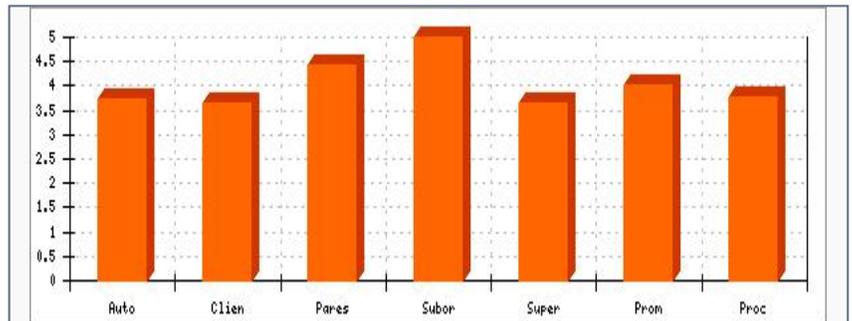
#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (4.06)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.42  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.75  |
| Promedio Ponderado | 4.06  |
| Promedio Proceso   | 3.70  |



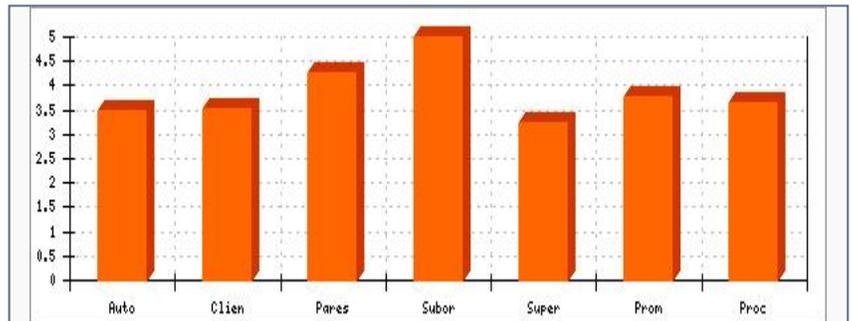
#### TRABAJO EN EQUIPO (4.02)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.75  |
| Cliente Interno    | 3.64  |
| Pares              | 4.42  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.63  |
| Promedio Ponderado | 4.02  |
| Promedio Proceso   | 3.78  |



#### COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.79)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.50  |
| Cliente Interno    | 3.52  |
| Pares              | 4.25  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.25  |
| Promedio Ponderado | 3.79  |
| Promedio Proceso   | 3.64  |



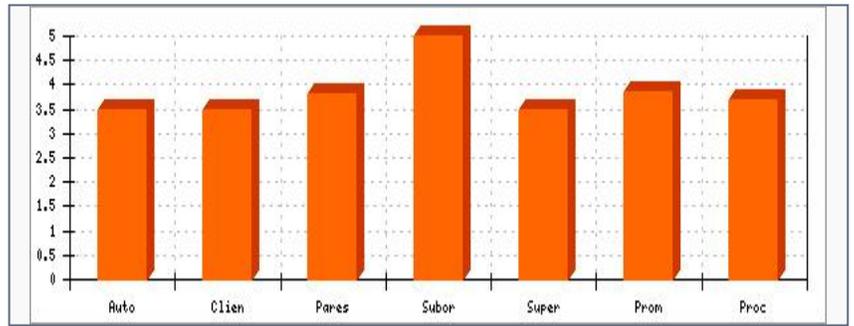
#### EFICIENCIA (3.93)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.75  |
| Cliente Interno    | 3.50  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.93  |
| Promedio Proceso   | 3.84  |



#### ORIENTACION AL LOGRO (3.85)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.50  |
| Cliente Interno    | 3.50  |
| Pares              | 3.83  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.85  |
| Promedio Proceso   | 3.69  |



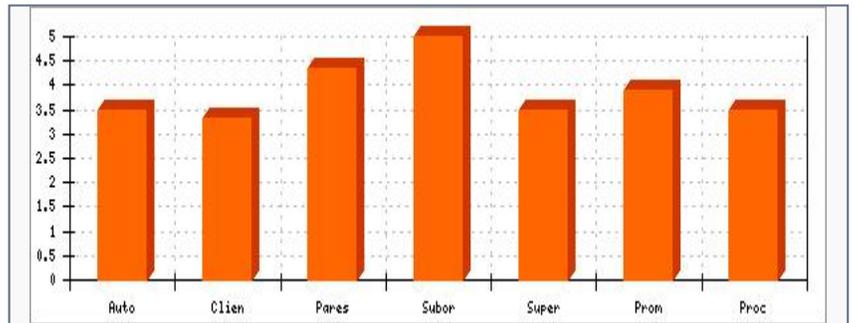
### COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (3.86)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.50  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.38  |
| Promedio Ponderado | 3.86  |
| Promedio Proceso   | 3.84  |



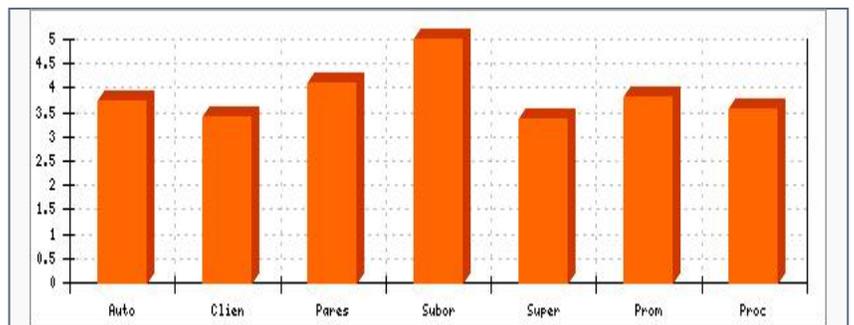
### LIDERAZGO (3.89)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.50  |
| Cliente Interno    | 3.30  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.89  |
| Promedio Proceso   | 3.47  |



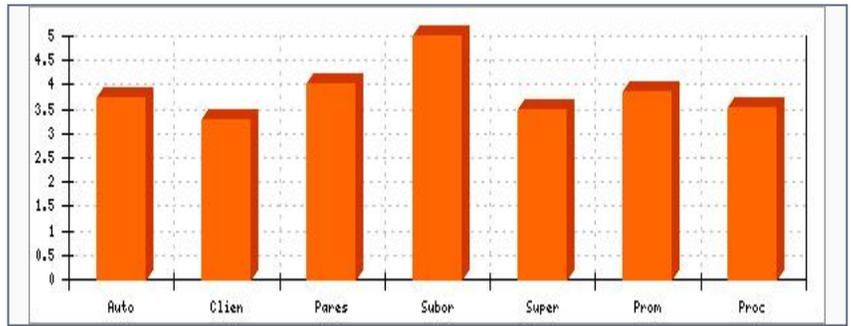
### TOMA DE DECISIONES (3.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.75  |
| Cliente Interno    | 3.39  |
| Pares              | 4.08  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.38  |
| Promedio Ponderado | 3.81  |
| Promedio Proceso   | 3.58  |



### DESARROLLO DE PERSONAS (3.84)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.75  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.84  |
| Promedio Proceso   | 3.54  |



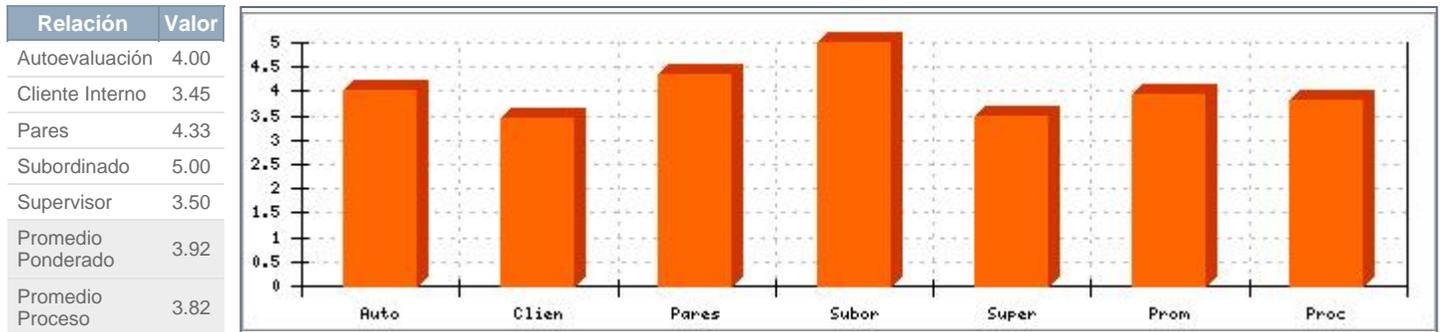
### GERENCIA DEL CAMBIO (3.95)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.32  |
| Pares              | 4.25  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.63  |
| Promedio Ponderado | 3.95  |
| Promedio Proceso   | 3.75  |

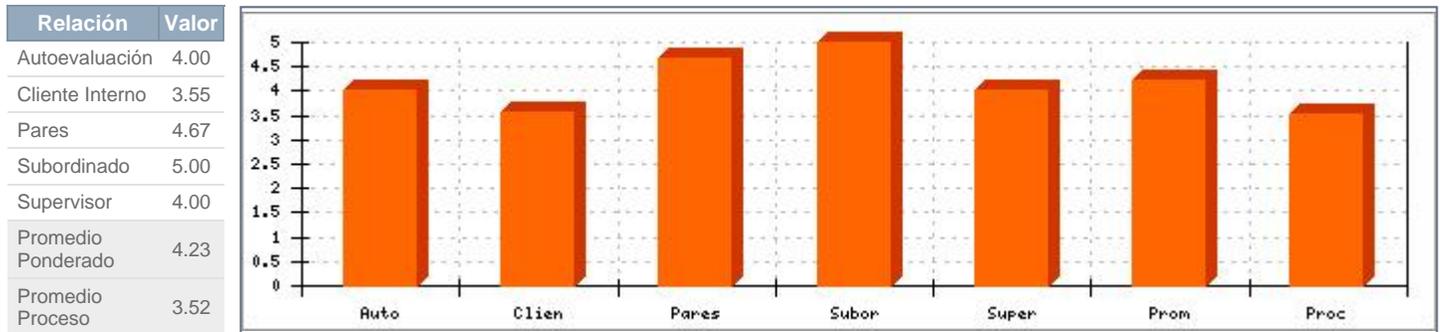


### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

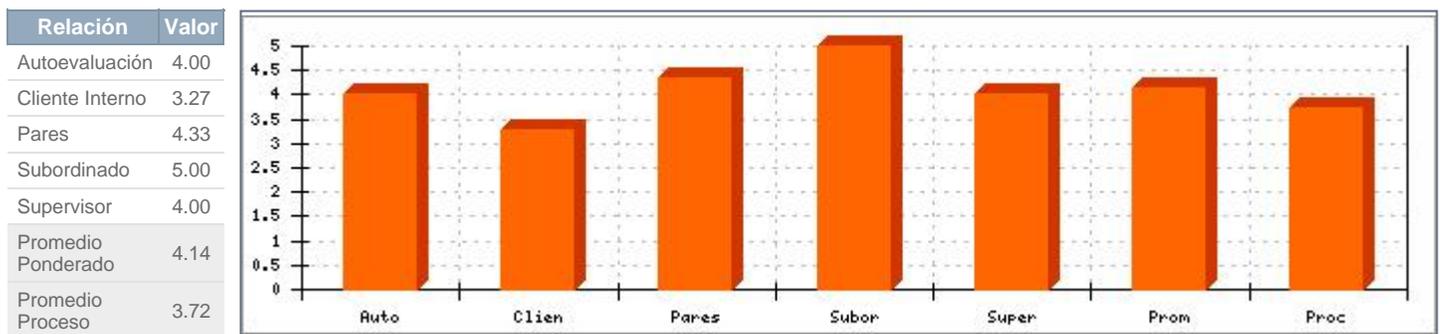
1.- Centra sus ideas y actividades en las necesidades del cliente. (3.92)



2.- Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia. (4.23)

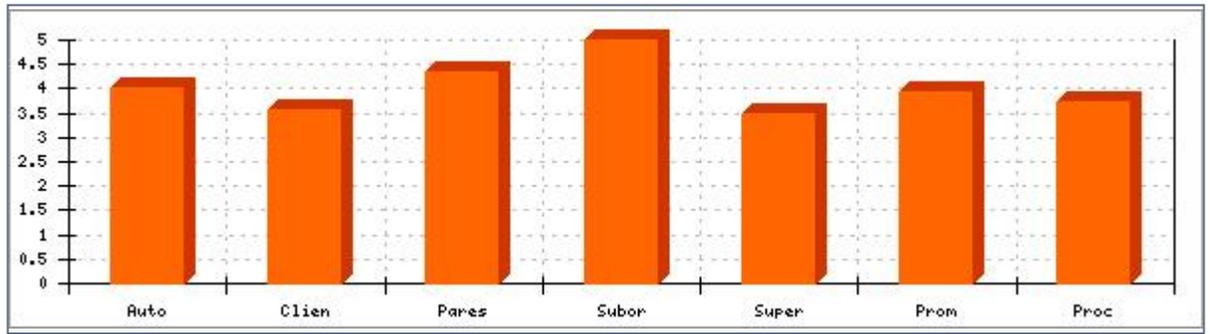


3.- Establece con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza. (4.14)



4.- Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes. (3.93)

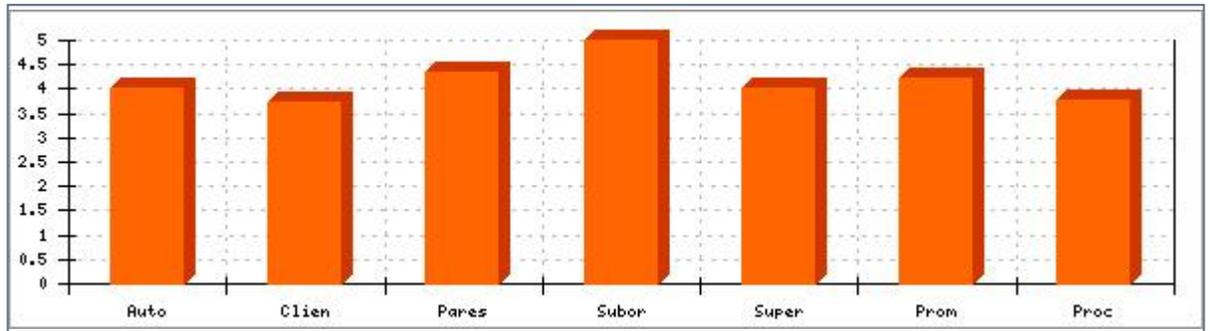
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.55  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.93  |
| Promedio Proceso   | 3.74  |



## TRABAJO EN EQUIPO

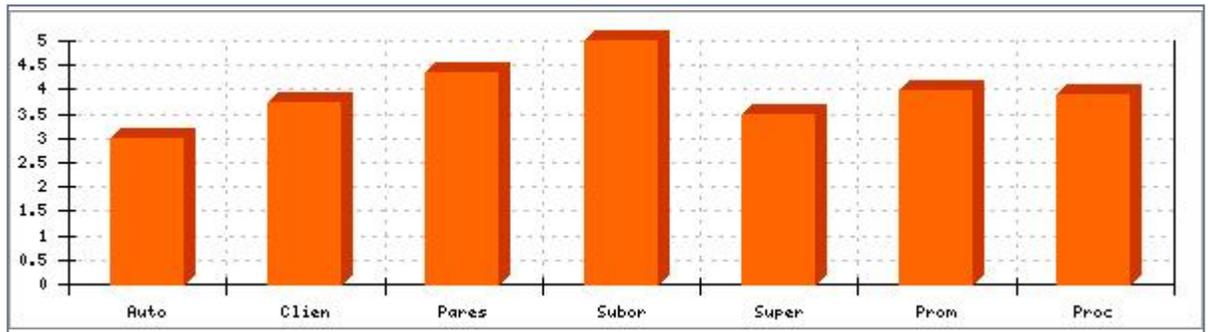
5.- Reconoce que se siente cómodo trabajando en equipo y se evidencia en el desempeño que demuestra en las actividades realizadas. (4.21)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.73  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.21  |
| Promedio Proceso   | 3.76  |



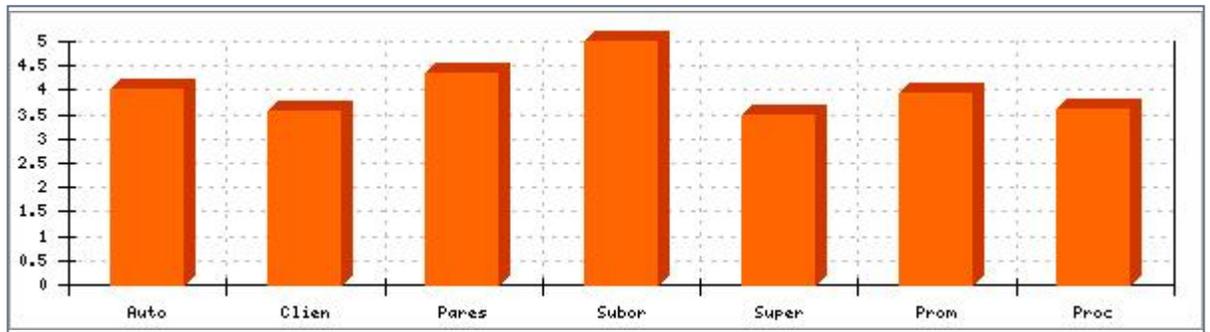
6.- Realiza adecuadamente las tareas encomendadas dentro del equipo de trabajo pues es consciente de que su participación impactará en el desempeño del equipo. (3.96)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.73  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.96  |
| Promedio Proceso   | 3.88  |



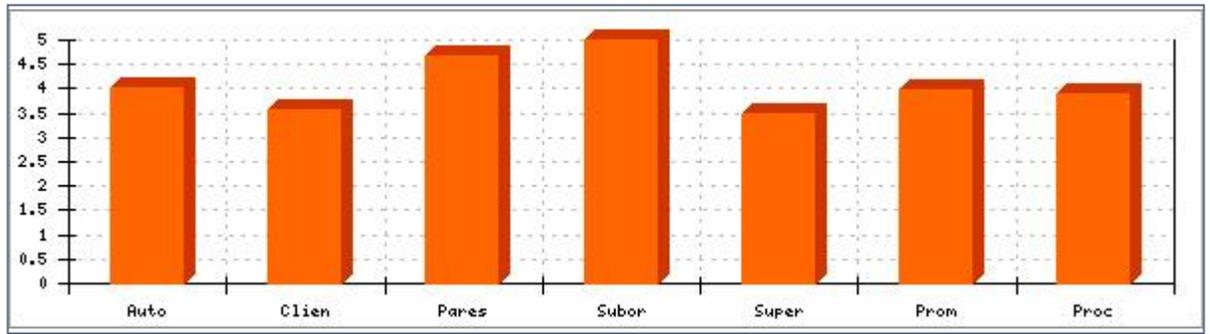
7.- Participa de una comunicación fluida dentro del equipo de trabajo, esforzándose por dar a conocer su perspectiva y motivando a su equipo. (3.93)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.55  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.93  |
| Promedio Proceso   | 3.61  |



8.- Considera la opinión del equipo de trabajo en la toma de decisiones a realizar individualmente, de manera determinante. (3.98)

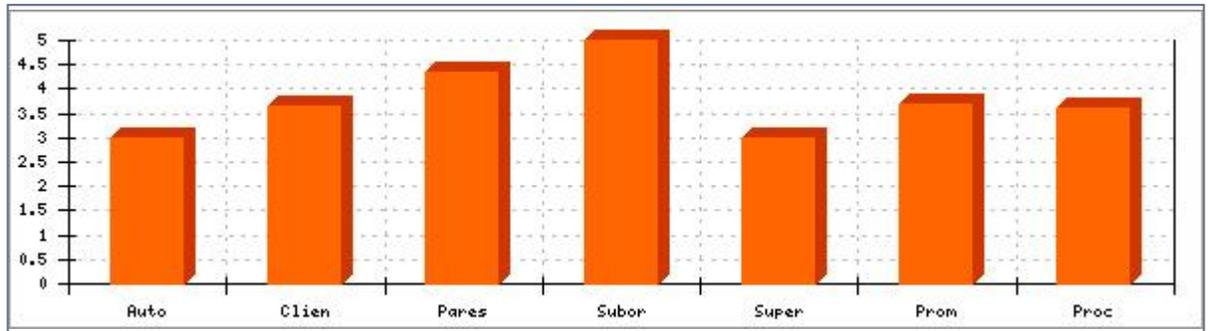
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.55  |
| Pares              | 4.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.98  |
| Promedio Proceso   | 3.89  |



## COMUNICACIÓN EFECTIVA

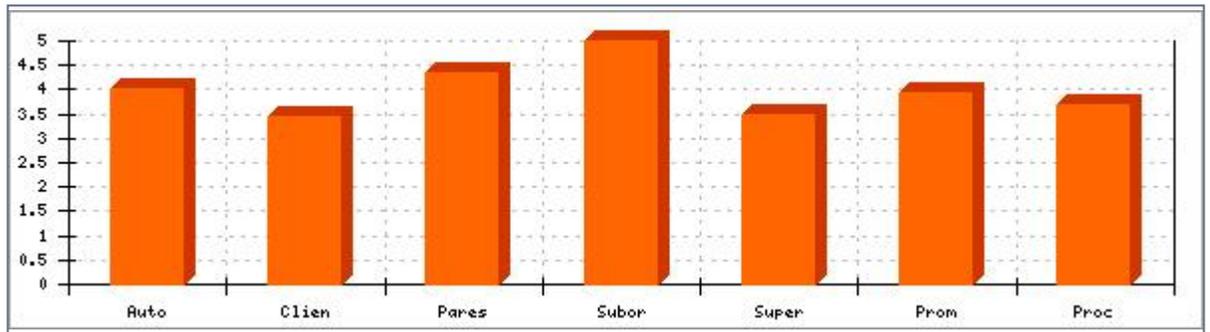
9.- Comunica de manera clara y honesta a sus superiores y colegas sobre los detalles de su trabajo. (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.64  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 3.62  |



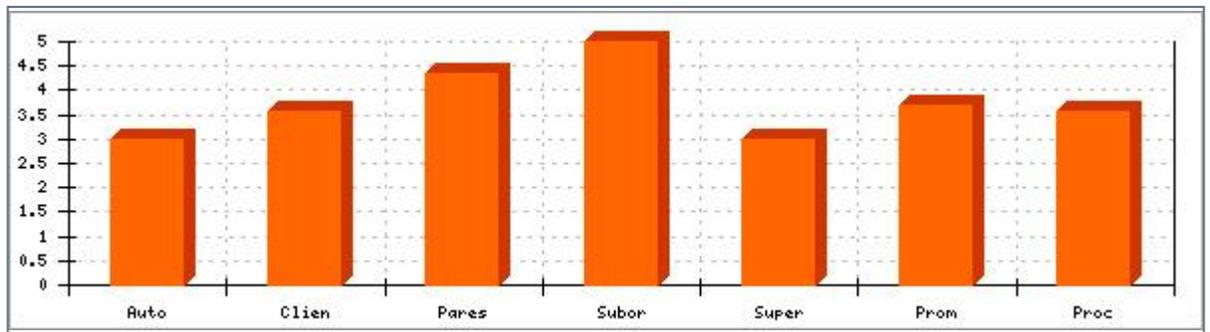
10.- Organiza mentalmente la información brindada por su interlocutor y verifica el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (3.92)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.92  |
| Promedio Proceso   | 3.68  |



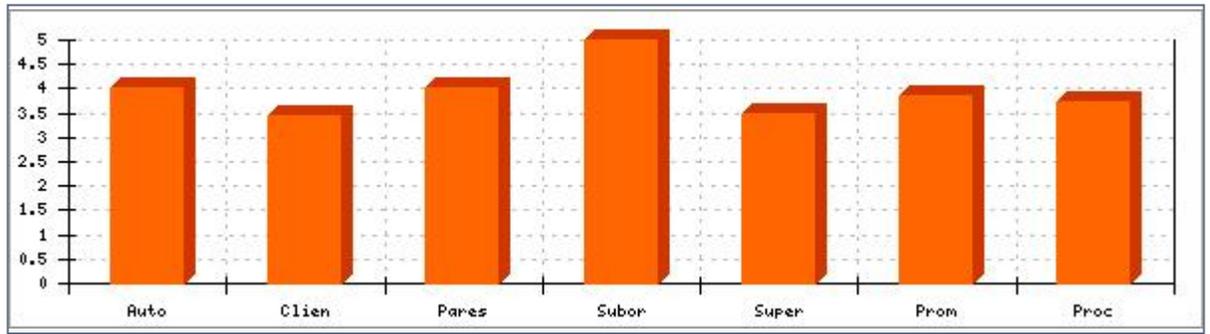
11.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.68)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.55  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.68  |
| Promedio Proceso   | 3.55  |



12.- Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.87)

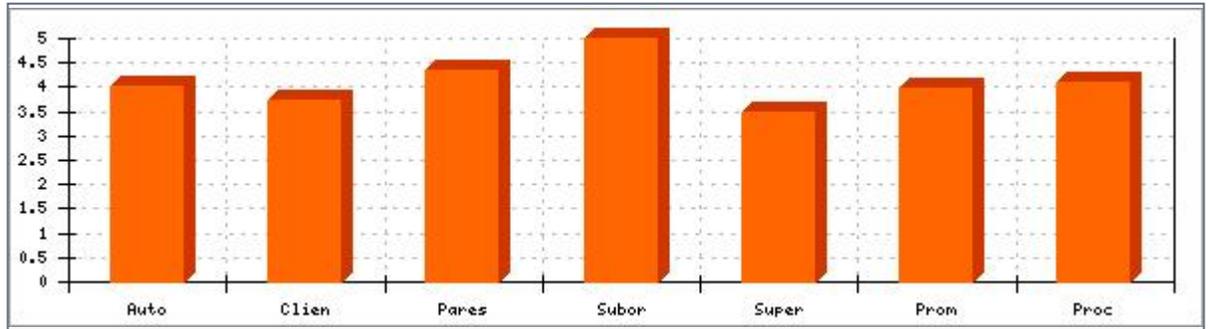
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.87  |
| Promedio Proceso   | 3.71  |



## EFICIENCIA

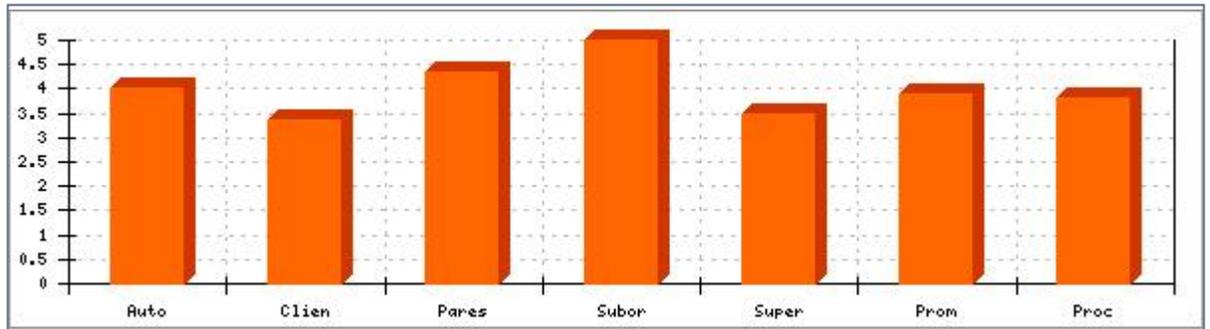
13.- Posee sólidos conocimientos y experiencia de los temas que están bajo su responsabilidad. (3.96)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.73  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.96  |
| Promedio Proceso   | 4.08  |



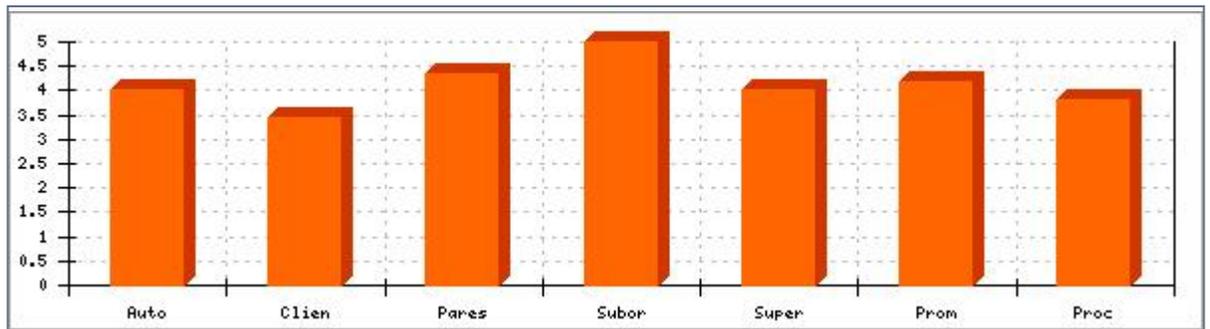
14.- Exige a que su área presente trabajos de alta calidad. (3.90)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 3.81  |



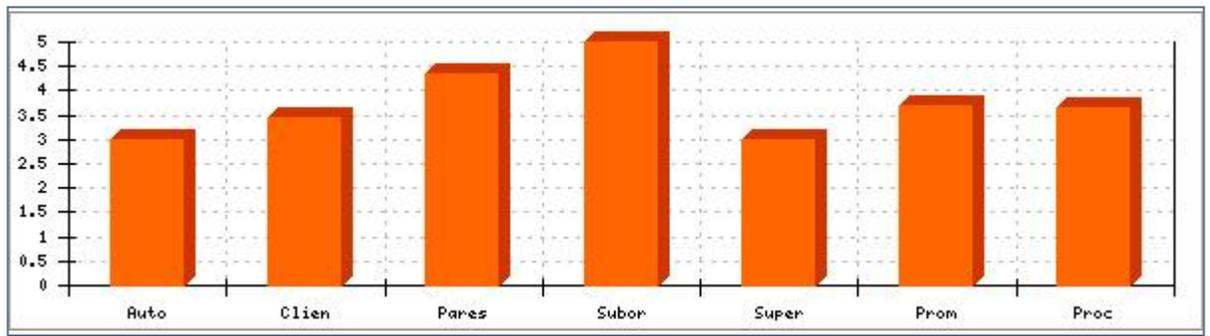
15.- Logra los resultados esperados y busca el mejoramiento continuo en sus tareas. (4.17)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.17  |
| Promedio Proceso   | 3.82  |



16.- Aunque maneje altas cargas de trabajo, cumple con los plazos. (3.67)

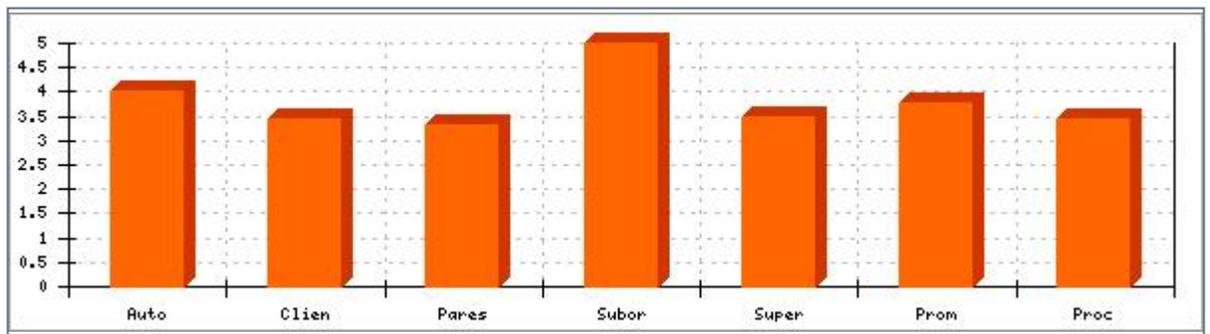
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.67  |
| Promedio Proceso   | 3.66  |



## ORIENTACION AL LOGRO

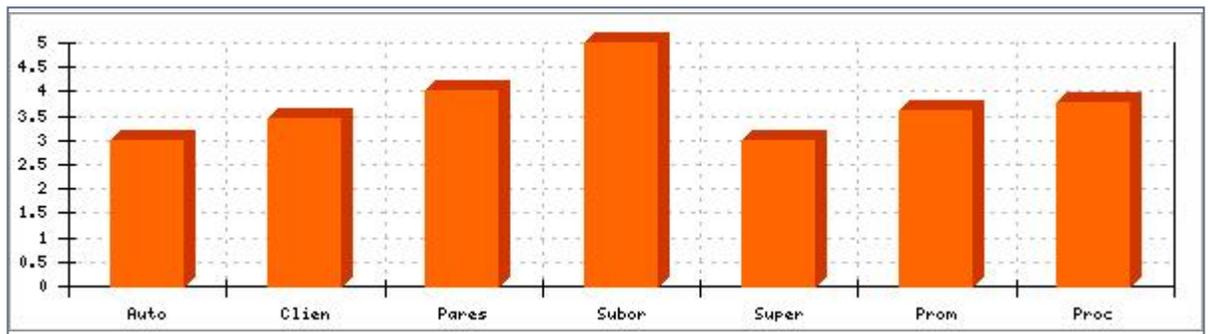
17.- Elabora indicadores de gestión de acuerdo a los objetivos planteados, con la finalidad de monitorear los resultados obtenidos por sí mismo y/o su equipo de trabajo. (3.77)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 3.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.77  |
| Promedio Proceso   | 3.46  |



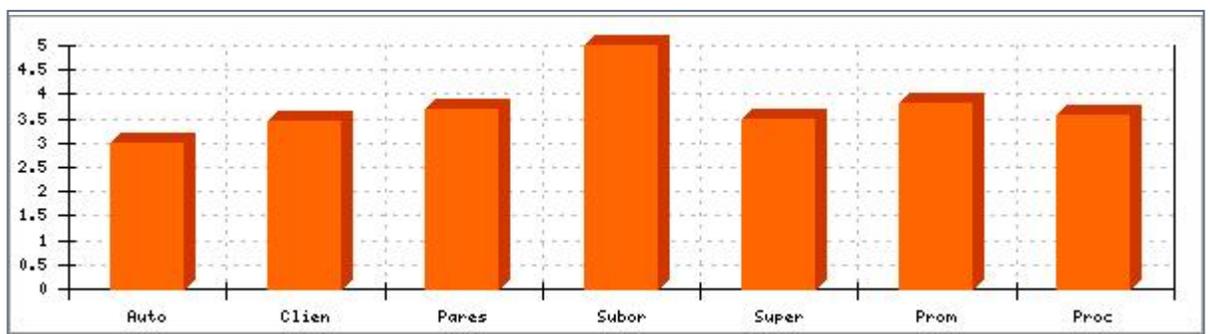
18.- Brinda soluciones efectivas en breves periodos de tiempo o bajo condiciones de estrés a situaciones de alta complejidad. (3.62)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.62  |
| Promedio Proceso   | 3.77  |



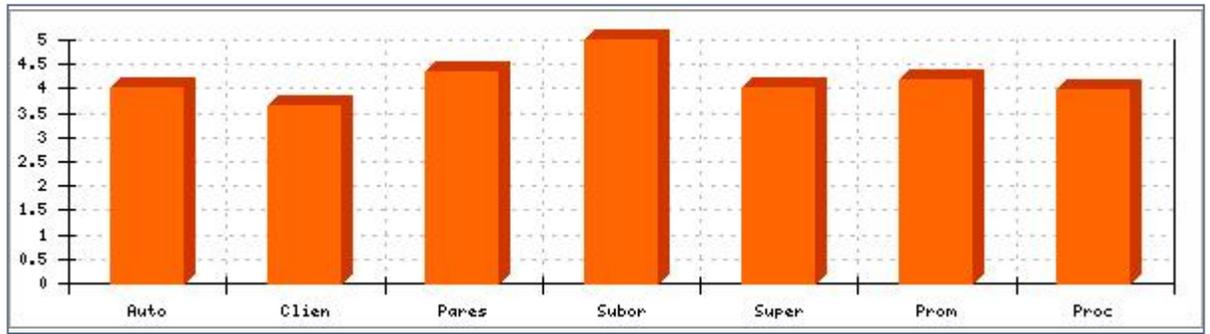
19.- Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz. (3.82)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 3.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.82  |
| Promedio Proceso   | 3.56  |



20.- Es responsable de su trabajo y acepta la necesidad de realizar un esfuerzo para conseguir los mejores resultados posibles. (4.20)

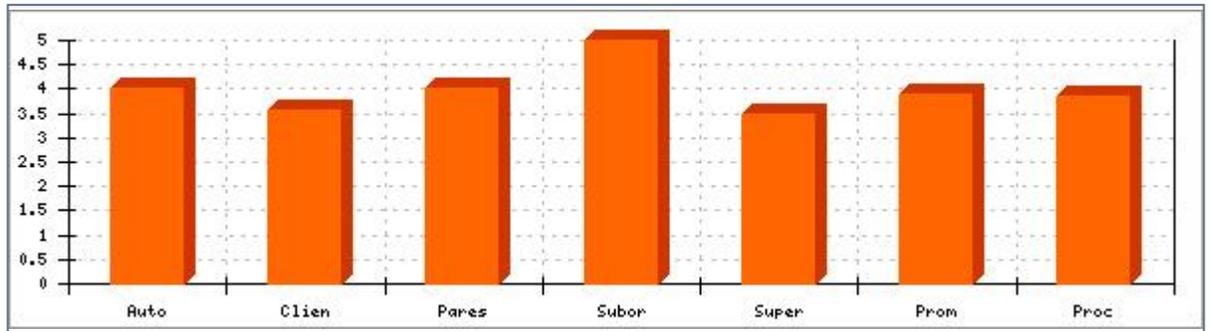
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.64  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.20  |
| Promedio Proceso   | 3.96  |



## COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

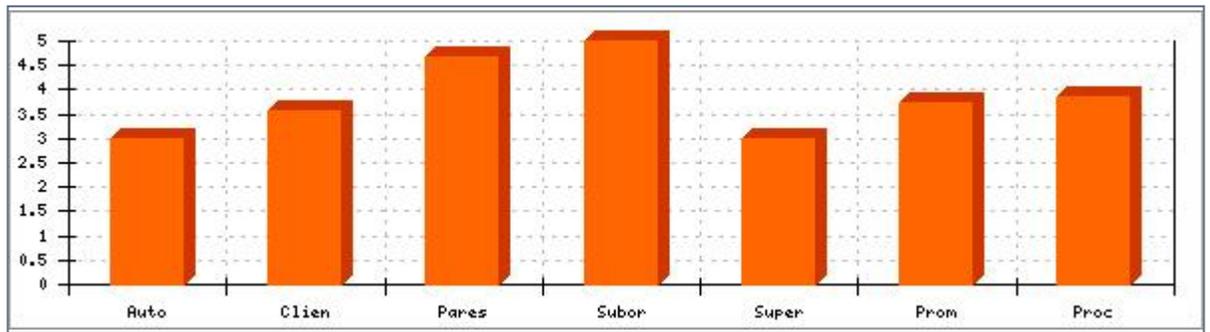
21.- Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales. (3.88)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.55  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.88  |
| Promedio Proceso   | 3.87  |



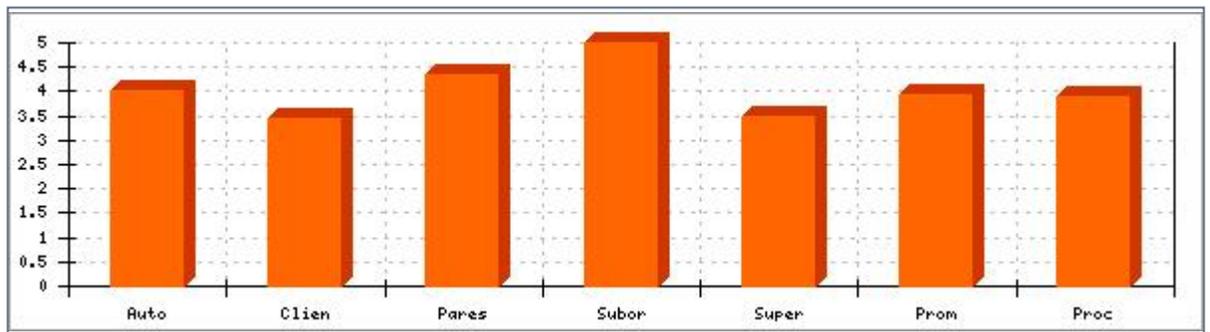
22.- Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo. (3.73)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.55  |
| Pares              | 4.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.73  |
| Promedio Proceso   | 3.87  |



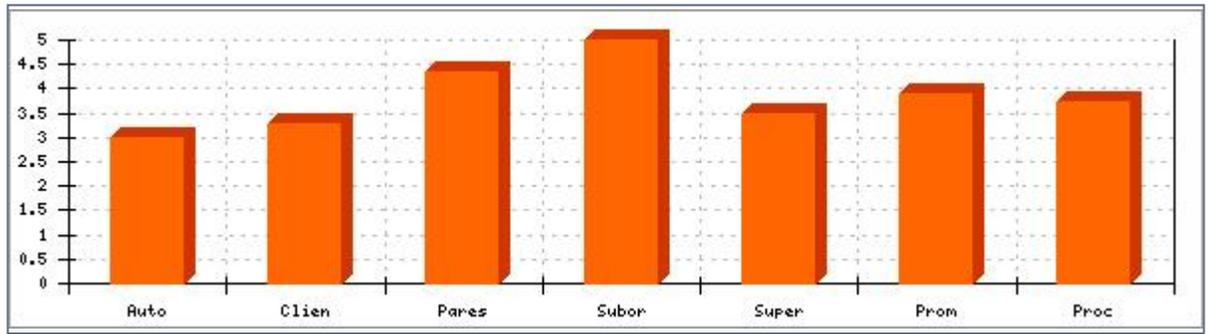
23.- Se identifica con los valores de la empresa. (3.92)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.92  |
| Promedio Proceso   | 3.88  |



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

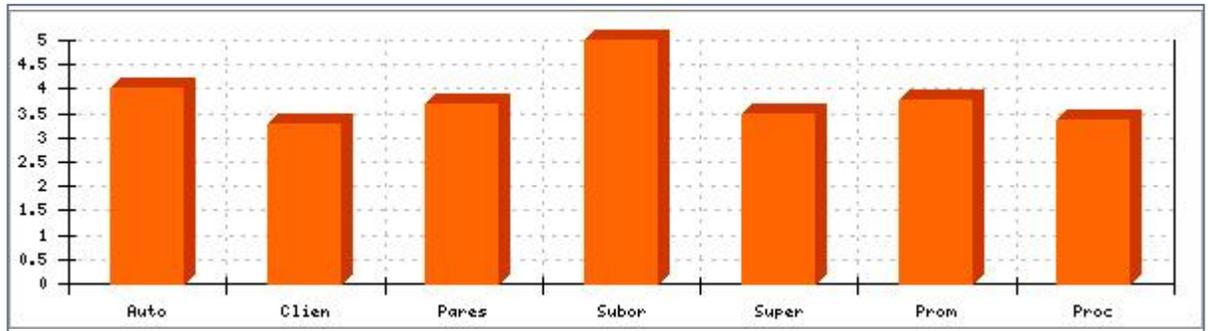
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.89  |
| Promedio Proceso   | 3.73  |



## LIDERAZGO

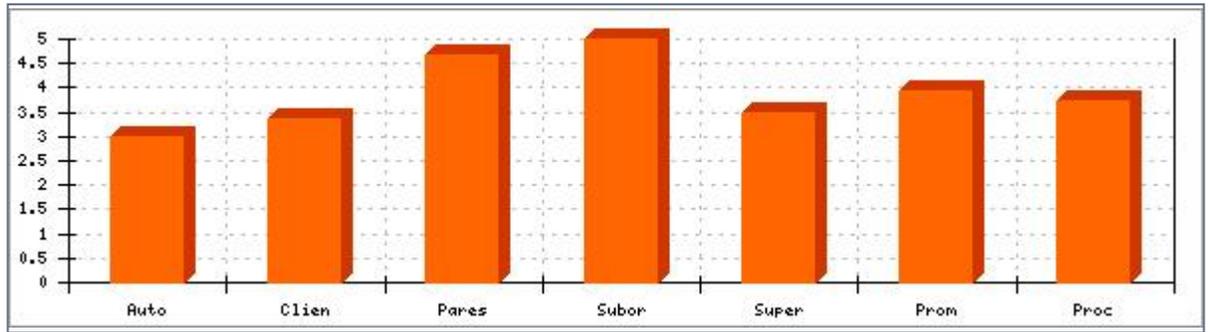
25.- Fija objetivos para su equipo de trabajo, desarrollando estrategias de seguimiento y brindando feedback efectivo a sus colaboradores cuando lo considera necesario. (3.79)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 3.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.79  |
| Promedio Proceso   | 3.36  |



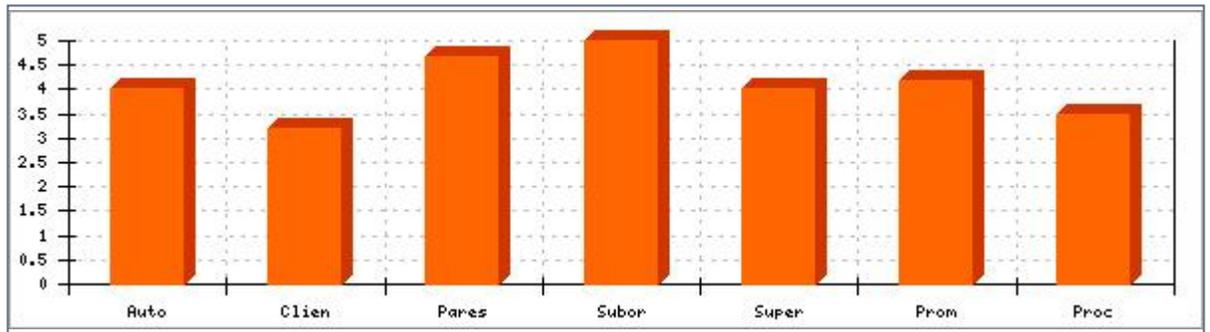
26.- Es percibido como un líder confiable, orientado a los objetivos trazados. (3.95)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.95  |
| Promedio Proceso   | 3.71  |



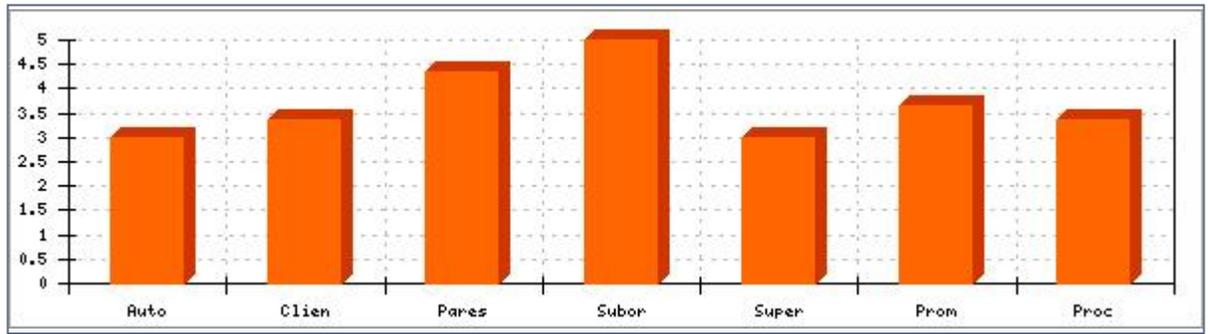
27.- Se muestra lleno de energía, lo cual motiva a sus colaboradores a trabajar con ahínco, rindiendo adecuadamente. (4.18)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.18  |
| Pares              | 4.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.18  |
| Promedio Proceso   | 3.47  |



28.- Emplea estrategias de motivación para su equipo, propiciando un buen clima laboral y alentando el buen desempeño. (3.65)

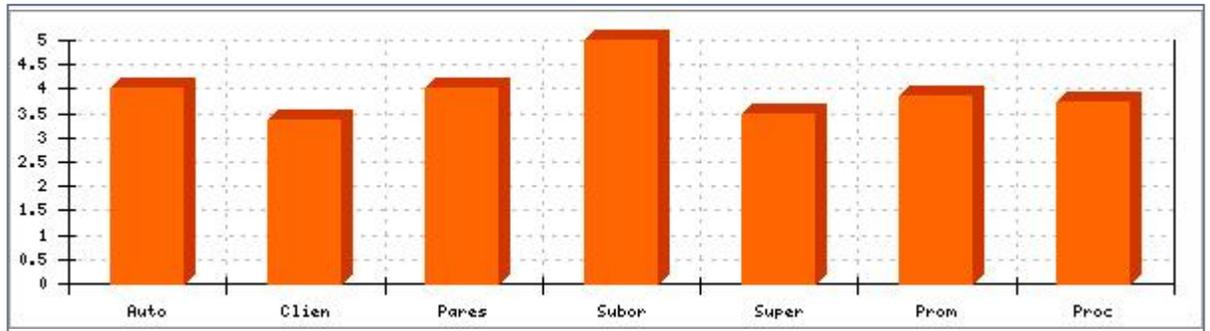
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.65  |
| Promedio Proceso   | 3.36  |



## TOMA DE DECISIONES

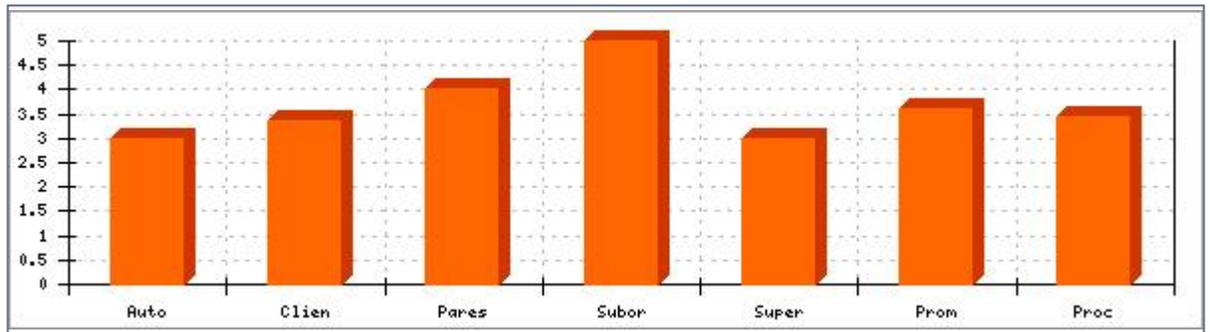
29.- Planea soluciones o alternativas consistentes y a tiempo, basadas en su conocimiento de la organización y del negocio. (3.85)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.85  |
| Promedio Proceso   | 3.71  |



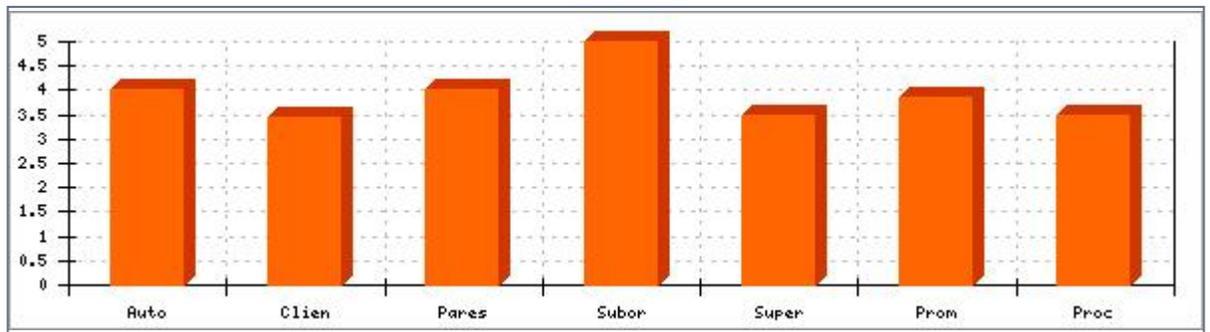
30.- Demuestra Capacidad de pensar estratégicamente y tomar decisiones correctas aun en situaciones de tensión y en aquellas no previstas. (3.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.60  |
| Promedio Proceso   | 3.45  |



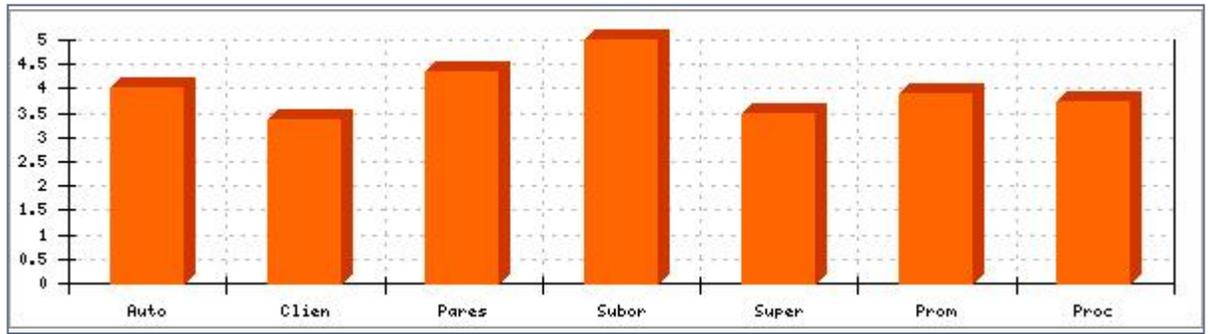
31.- Ejecuta y supervisa las opciones elegidas con calidad y oportunidad. (3.87)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.45  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.87  |
| Promedio Proceso   | 3.47  |



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. (3.90)

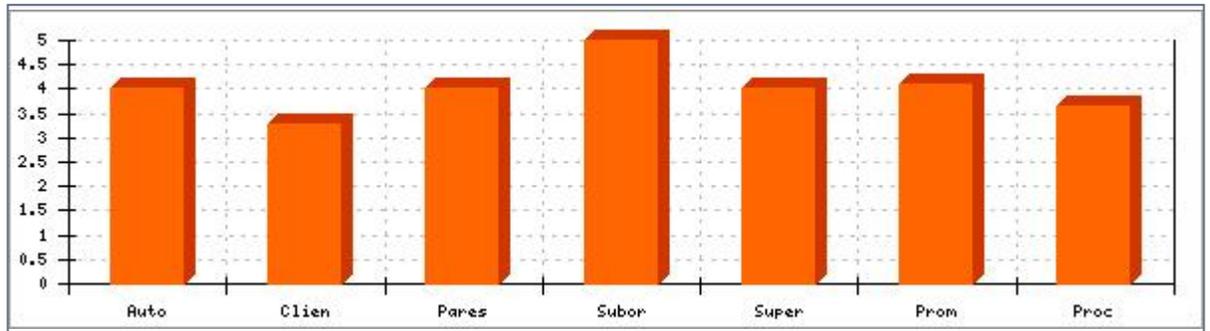
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 3.71  |



## DESARROLLO DE PERSONAS

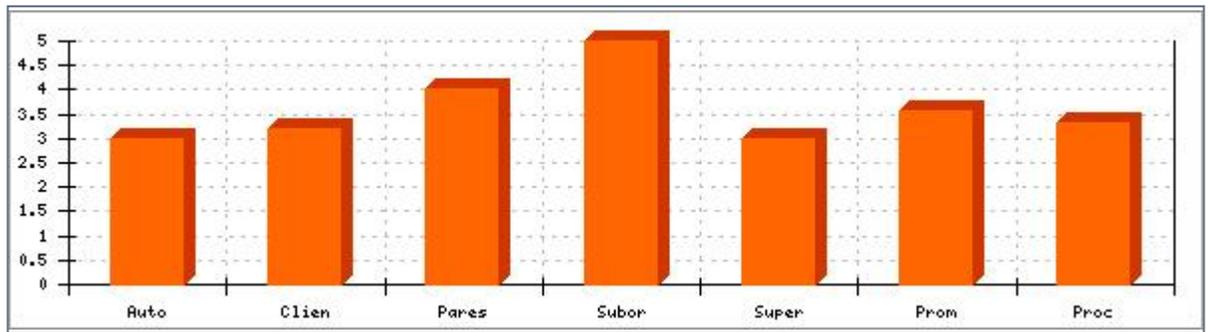
33.- Emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (4.09)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.09  |
| Promedio Proceso   | 3.66  |



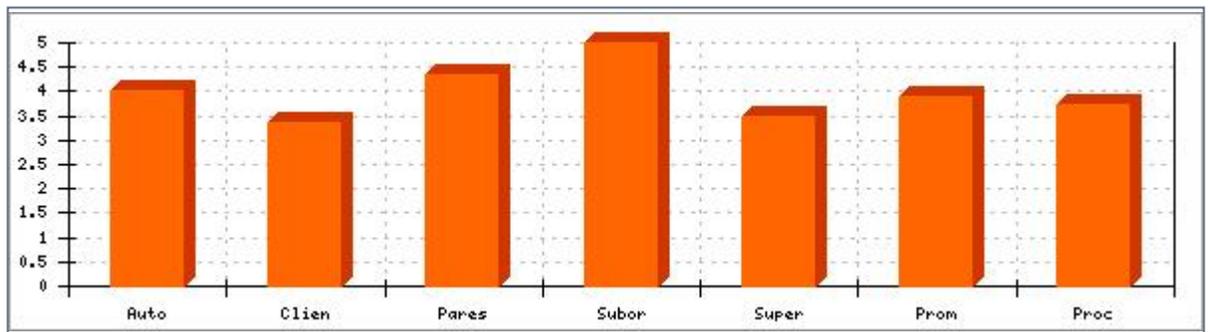
34.- Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos. (3.58)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Cliente Interno    | 3.18  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.58  |
| Promedio Proceso   | 3.32  |



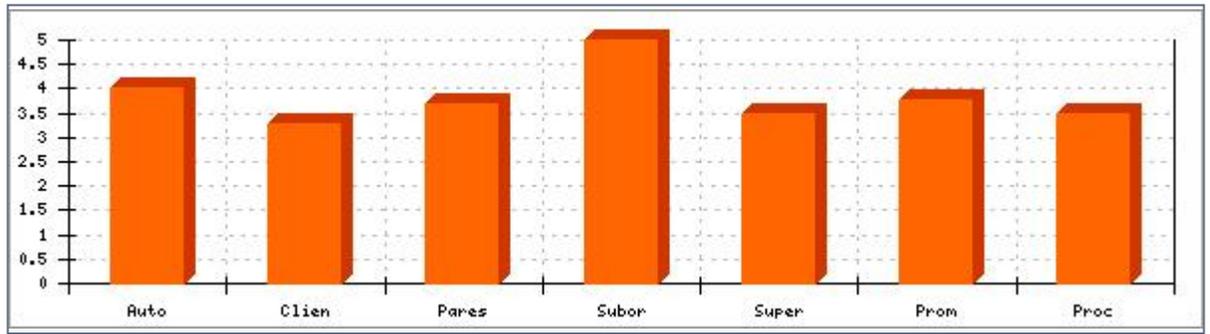
35.- Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio. (3.90)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 3.72  |



36.- Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la institución. (3.79)

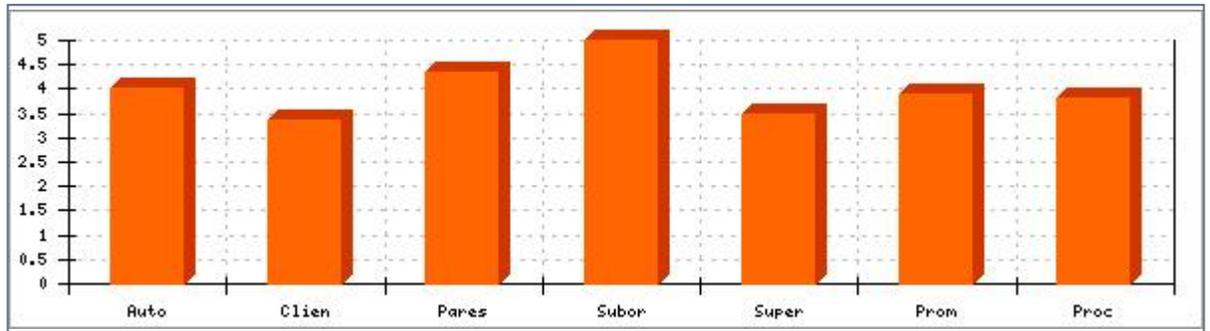
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 3.67  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.79  |
| Promedio Proceso   | 3.47  |



## GERENCIA DEL CAMBIO

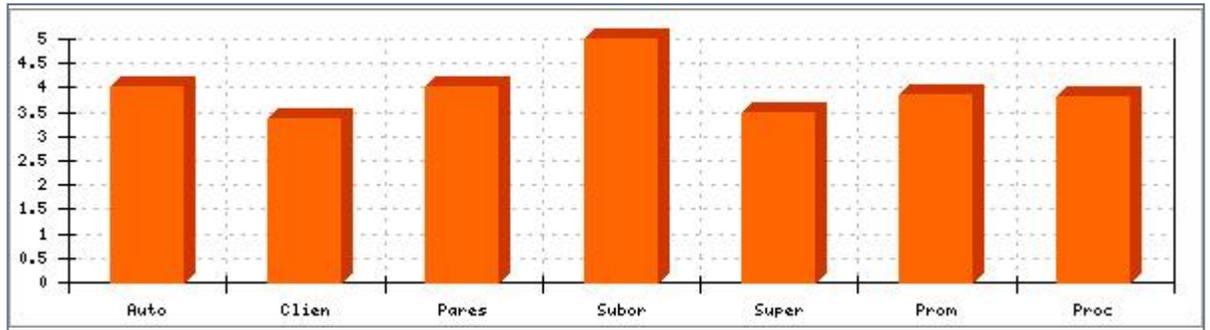
37.- Se preocupa en buscar mejoramiento de las operaciones del negocio. (3.90)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.90  |
| Promedio Proceso   | 3.82  |



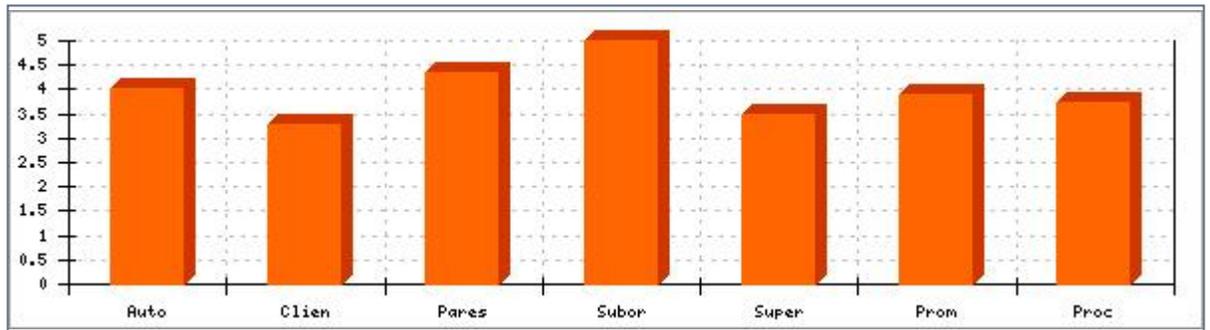
38.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.85)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.36  |
| Pares              | 4.00  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.85  |
| Promedio Proceso   | 3.80  |



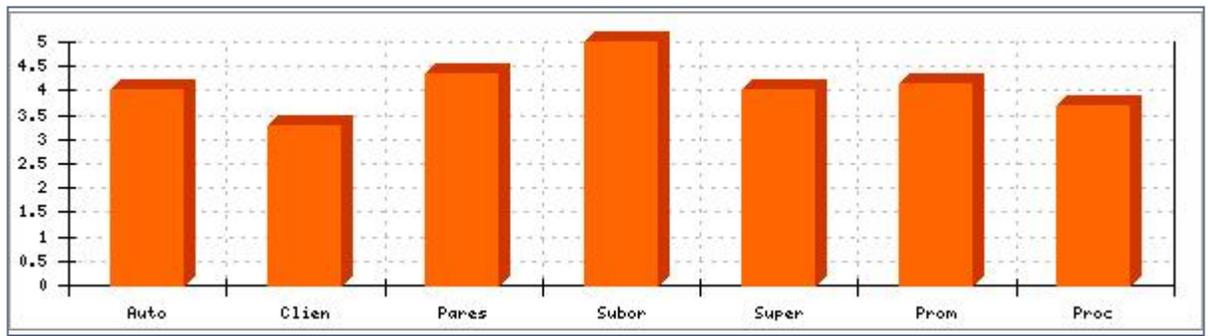
39.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (3.89)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.89  |
| Promedio Proceso   | 3.71  |



40.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (4.14)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Cliente Interno    | 3.27  |
| Pares              | 4.33  |
| Subordinado        | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.14  |
| Promedio Proceso   | 3.67  |



### CATEGORIA - JEFES 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  | 4.00  | --     |
| Cliente Interno | 3.45  | -0.55  |
| Pares           | 4.42  | 0.42   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.00   |
| Supervisor      | 3.75  | -0.25  |

#### 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  | 3.75  | --     |
| Cliente Interno | 3.64  | -0.11  |
| Pares           | 4.42  | 0.67   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.25   |
| Supervisor      | 3.63  | -0.12  |

#### 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  | 3.50  | --     |
| Cliente Interno | 3.52  | 0.02   |
| Pares           | 4.25  | 0.75   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.50   |
| Supervisor      | 3.25  | -0.25  |

#### 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  | 3.75  | --     |
| Cliente Interno | 3.50  | -0.25  |
| Pares           | 4.33  | 0.58   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.25   |
| Supervisor      | 3.50  | -0.25  |

#### 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  | 3.50  | --     |
| Cliente Interno | 3.50  | 0.00   |
| Pares           | 3.83  | 0.33   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.50   |
| Supervisor      | 3.50  | 0.00   |

### 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  | 3.50  | --     |
| Cliente Interno | 3.45  | -0.05  |
| Pares           | 4.33  | 0.83   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.50   |
| Supervisor      | 3.38  | -0.12  |

### 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  | 3.50  | --     |
| Cliente Interno | 3.30  | -0.20  |
| Pares           | 4.33  | 0.83   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.50   |
| Supervisor      | 3.50  | 0.00   |

### 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  | 3.75  | --     |
| Cliente Interno | 3.39  | -0.36  |
| Pares           | 4.08  | 0.33   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.25   |
| Supervisor      | 3.38  | -0.37  |

### 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  | 3.75  | --     |
| Cliente Interno | 3.27  | -0.48  |
| Pares           | 4.00  | 0.25   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.25   |
| Supervisor      | 3.50  | -0.25  |

### 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  | 4.00  | --     |
| Cliente Interno | 3.32  | -0.68  |
| Pares           | 4.25  | 0.25   |
| Subordinado     | 5.00  | 1.00   |
| Supervisor      | 3.63  | -0.37  |

---

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

|  |        |
|--|--------|
| •(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia.                             | 80.80% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Reconoce que se siente cómodo trabajando en equipo y se evidencia en el desempeño que demuestra en las actividades realizadas.  | 80.23% |
| •(ORIENTACION AL LOGRO) Es responsable de su trabajo y acepta la necesidad de realizar un esfuerzo para conseguir los mejores resultados posibles.   | 79.89% |
| •(LIDERAZGO) Se muestra lleno de energía, lo cual motiva a sus colaboradores a trabajar con ahínco, rindiendo adecuadamente.   | 79.43% |
| •(EFICIENCIA) Logra los resultados esperados y busca el mejoramiento continuo en sus tareas.   | 79.20% |
| •(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Establece con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza.   | 78.52% |
| •(GERENCIA DEL CAMBIO) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.   | 78.52% |
| •(DESARROLLO DE PERSONAS) Emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.  | 77.27% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Considera la opinión del equipo de trabajo en la toma de decisiones a realizar individualmente, de manera determinante.   | 74.55% |
| •(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.                   | 73.98% |
| •(EFICIENCIA) Posee sólidos conocimientos y experiencia de los temas que están bajo su responsabilidad.  | 73.98% |
| •(LIDERAZGO) Es percibido como un líder confiable, orientado a los objetivos trazados.   | 73.86% |
| •(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes.                  | 73.30% |
| •(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.                                     | 73.30% |
| •(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Centra sus ideas y actividades en las necesidades del cliente.   | 72.95% |
| •(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Organiza mentalmente la información brindada por su interlocutor y verifica el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.                          | 72.95% |
| •(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se identifica con los valores de la empresa.   | 72.95% |
| •(EFICIENCIA) Exige a que su área presente trabajos de alta calidad.   | 72.61% |
| •(TOMA DE DECISIONES) Toma decisiones mediante el desarrollo de opciones viables y convenientes que consideran las circunstancias existentes, los recursos disponibles y su impacto en el negocio. | 72.61% |
| •(DESARROLLO DE PERSONAS) Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio.   | 72.61% |
| •(GERENCIA DEL CAMBIO) Se preocupa en buscar mejoramiento de las operaciones del negocio.  | 72.61% |
| •(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad.  | 72.27% |
| •(GERENCIA DEL CAMBIO) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.  | 72.27% |
| •(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales.  | 72.05% |
| •(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.  | 71.70% |
| •(TOMA DE DECISIONES) Ejecuta y supervisa las opciones elegidas con calidad y oportunidad.   | 71.70% |
| •(TOMA DE DECISIONES) Planea soluciones o alternativas consistentes y a tiempo, basadas en su conocimiento de la organización y del negocio.   | 71.36% |
| •(GERENCIA DEL CAMBIO) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.  | 71.36% |
| •(ORIENTACION AL LOGRO) Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz.   | 70.45% |

|  |        |
|--|--------|
| •(LIDERAZGO) Fija objetivos para su equipo de trabajo, desarrollando estrategias de seguimiento y brindando feedback efectivo a sus colaboradores cuando lo considera necesario.             | 69.77% |
| •(DESARROLLO DE PERSONAS) Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la institución.  | 69.77% |
| •(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. | 69.20% |
| •(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo.  | 68.30% |
| •(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Comunica de manera clara y honesta a sus superiores y colegas sobre los detalles de su trabajo.   | 67.39% |
| •(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.   | 67.05% |
| •(EFICIENCIA) Aunque maneje altas cargas de trabajo, cumple con los plazos.  | 66.70% |
| •(LIDERAZGO) Emplea estrategias de motivación para su equipo, propiciando un buen clima laboral y alentando el buen desempeño.   | 66.36% |
| •(ORIENTACION AL LOGRO) Brinda soluciones efectivas en breves periodos de tiempo o bajo condiciones de estrés a situaciones de alta complejidad.   | 65.45% |
| •(TOMA DE DECISIONES) Demuestra Capacidad de pensar estratégicamente y tomar decisiones correctas aun en situaciones de tensión y en aquellas no previstas.                                  | 65.11% |
| •(DESARROLLO DE PERSONAS) Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos.  | 64.43% |

### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

