

# **Datos Personales**



# JEFE DE PRODUCCIÓN 2015 - MANKIND CONSULTORES

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1803813219
Nombres :	EDISSON FERNANDO
Apellidos :	CARRILLO DOMÍNGUEZ
Dirección :	EL CALVARIO Y ESPERANZA; QUISAPINCHA
Teléfono:	032772927
Celular :	0995858386
Género:	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ING. MECÁNICA/METALÚRGICA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1988-04-04



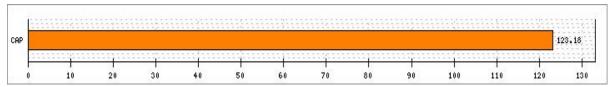
# Distribución Psicodinámica



# JEFE DE PRODUCCIÓN 2015 - MANKIND CONSULTORES

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO





El evaluado **MUESTRA COMPETENCIAS MÁS ALTAS DE LO REQUERIDO.** Si bien podría ejecutar aquello que se requiere, es importante considerar que necesitará retos y rápida promoción para mantener su buen nivel de motivación. El evaluado podrá aportar mucho a su puesto, peso si no obtiene el desarrollo personal es probable que busque diferentes alternativas o que se desmotive tanto que puede mostrar un ineficiente desempeño.

Para este resultado se consideran los siguientes aspectos:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su oficio u ocupación.
- Las unidades de competencia asociadas al perfil.
- El contexto de competencia, referido a las condiciones y situaciones bajo las cuales el candidato debe demostrar capacidad para ejecutar una determinada tarea.
- Las evidencias directas (pruebas) que permiten constatar que es capaz de desempeñar las actividades que componen su perfil
  ocupacional, según los criterios esperados.

Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios completos más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de talento humano en la empresa.

También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

# Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	7.78	6.20
2 ADMINISTRATIVAS	7.29	6.00
3 COGNITIVAS	9.55	6.00
4 COMERCIALES	7.48	6.00
5 COMUNICACIONALES	7.30	6.00
6 EMOCIONALES	5.81	6.00
7 LIDERAZGO	7.00	6.00
8 RELACIONALES	7.09	6.00
9 VALORES	7.95	6.00

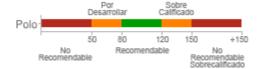


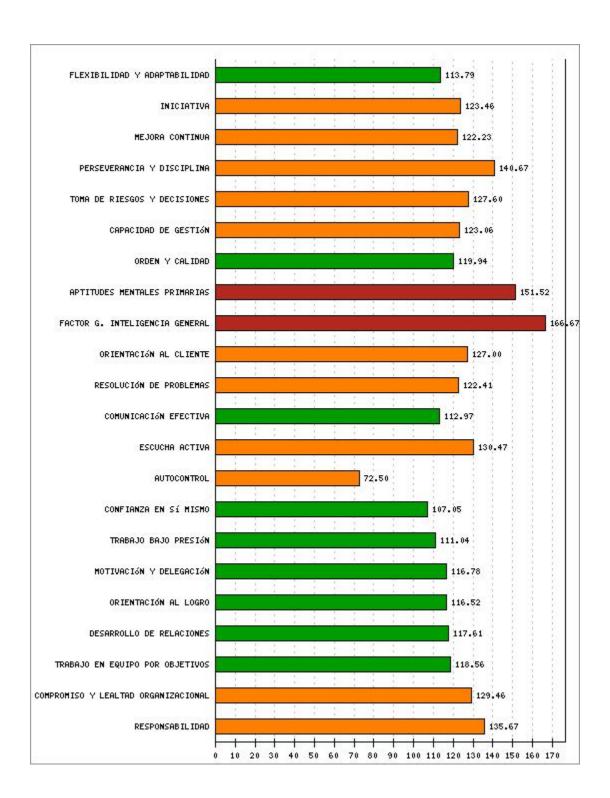
# **Análisis por Competencia**



# JEFE DE PRODUCCIÓN 2015 - MANKIND CONSULTORES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

1 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD       6.83       6.00       113.79%         2 INICIATIVA       7.41       6.00       123.46%         3 MEJORA CONTINUA       8.56       7.00       122.23%         4 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA       8.44       6.00       140.67%         5 TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES       7.66       6.00       127.60%         6 CAPACIDAD DE GESTIÓN       7.38       6.00       123.06%         7 ORDEN Y CALIDAD       7.20       6.00       119.94%         8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS       9.09       6.00       151.52%         9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL       10.00       6.00       166.67%         10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE       7.62       6.00       127.00%         11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS       7.34       6.00       122.41%         12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00 <t< th=""><th></th><th>Competencia</th><th>Valor Obtenido</th><th>Valor Requerido</th><th>Cumplimiento %</th></t<>		Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
3 MEJORA CONTINUA       8.56       7.00       122.23%         4 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA       8.44       6.00       140.67%         5 TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES       7.66       6.00       127.60%         6 CAPACIDAD DE GESTIÓN       7.38       6.00       123.06%         7 ORDEN Y CALIDAD       7.20       6.00       119.94%         8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS       9.09       6.00       151.52%         9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL       10.00       6.00       166.67%         10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE       7.62       6.00       127.00%         11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS       7.34       6.00       122.41%         12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	6.83	6.00	113.79%
4 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA 5 TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES 7.66 6.00 127.60% 6 CAPACIDAD DE GESTIÓN 7.38 6.00 123.06% 7 ORDEN Y CALIDAD 7.20 6.00 119.94% 8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS 9.09 6.00 151.52% 9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL 10.00 6.00 166.67% 10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE 7.62 6.00 127.00% 11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS 7.34 6.00 122.41% 12 COMUNICACIÓN EFECTIVA 6.78 6.00 112.97% 13 ESCUCHA ACTIVA 7.83 6.00 130.47% 14 AUTOCONTROL 4.35 6.00 172.50% 15 CONFIANZA EN SÍ MISMO 6.42 6.00 17.05% 16 TRABAJO BAJO PRESIÓN 7.01 6.00 116.78% 18 ORIENTACIÓN Y DELEGACIÓN 7.01 6.00 116.52%	2	INICIATIVA	7.41	6.00	123.46%
5 TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES         7.66         6.00         127.60%           6 CAPACIDAD DE GESTIÓN         7.38         6.00         123.06%           7 ORDEN Y CALIDAD         7.20         6.00         119.94%           8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS         9.09         6.00         151.52%           9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL         10.00         6.00         166.67%           10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE         7.62         6.00         127.00%           11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS         7.34         6.00         122.41%           12 COMUNICACIÓN EFECTIVA         6.78         6.00         112.97%           13 ESCUCHA ACTIVA         7.83         6.00         130.47%           14 AUTOCONTROL         4.35         6.00         72.50%           15 CONFIANZA EN SÍ MISMO         6.42         6.00         107.05%           16 TRABAJO BAJO PRESIÓN         6.66         6.00         111.04%           17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN         7.01         6.00         116.78%           18 ORIENTACIÓN AL LOGRO         6.99         6.00         116.52%	3	MEJORA CONTINUA	8.56	7.00	122.23%
6 CAPACIDAD DE GESTIÓN 7.38 6.00 123.06% 7 ORDEN Y CALIDAD 7.20 6.00 119.94% 8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS 9.09 6.00 151.52% 9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL 10.00 6.00 166.67% 10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE 7.62 6.00 127.00% 11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS 7.34 6.00 122.41% 12 COMUNICACIÓN EFECTIVA 6.78 6.78 6.00 112.97% 13 ESCUCHA ACTIVA 7.83 6.00 130.47% 14 AUTOCONTROL 4.35 6.00 72.50% 15 CONFIANZA EN SÍ MISMO 6.42 6.00 107.05% 16 TRABAJO BAJO PRESIÓN 6.66 6.00 111.04% 17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN 7.01 6.00 116.78% 18 ORIENTACIÓN AL LOGRO 6.99 6.00 116.52%	4	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	8.44	6.00	140.67%
7 ORDEN Y CALIDAD       7.20       6.00       119.94%         8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS       9.09       6.00       151.52%         9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL       10.00       6.00       166.67%         10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE       7.62       6.00       127.00%         11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS       7.34       6.00       122.41%         12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	5	TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES	7.66	6.00	127.60%
8 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS       9.09       6.00       151.52%         9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL       10.00       6.00       166.67%         10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE       7.62       6.00       127.00%         11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS       7.34       6.00       122.41%         12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	6	CAPACIDAD DE GESTIÓN	7.38	6.00	123.06%
9 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL 10.00 6.00 166.67%  10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE 7.62 6.00 127.00%  11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS 7.34 6.00 122.41%  12 COMUNICACIÓN EFECTIVA 6.78 6.00 112.97%  13 ESCUCHA ACTIVA 7.83 6.00 130.47%  14 AUTOCONTROL 4.35 6.00 72.50%  15 CONFIANZA EN SÍ MISMO 6.42 6.00 107.05%  16 TRABAJO BAJO PRESIÓN 6.66 6.00 111.04%  17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN 7.01 6.00 116.78%  18 ORIENTACIÓN AL LOGRO 6.99 6.00 116.52%	7	ORDEN Y CALIDAD	7.20	6.00	119.94%
10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE       7.62       6.00       127.00%         11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS       7.34       6.00       122.41%         12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	8	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	9.09	6.00	151.52%
11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS       7.34       6.00       122.41%         12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	9	FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL	10.00	6.00	166.67%
12 COMUNICACIÓN EFECTIVA       6.78       6.00       112.97%         13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	10	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	7.62	6.00	127.00%
13 ESCUCHA ACTIVA       7.83       6.00       130.47%         14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	11	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	7.34	6.00	122.41%
14 AUTOCONTROL       4.35       6.00       72.50%         15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	12	COMUNICACIÓN EFECTIVA	6.78	6.00	112.97%
15 CONFIANZA EN SÍ MISMO       6.42       6.00       107.05%         16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	13	ESCUCHA ACTIVA	7.83	6.00	130.47%
16 TRABAJO BAJO PRESIÓN       6.66       6.00       111.04%         17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	14	AUTOCONTROL	4.35	6.00	72.50%
17 MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN       7.01       6.00       116.78%         18 ORIENTACIÓN AL LOGRO       6.99       6.00       116.52%	15	CONFIANZA EN SÍ MISMO	6.42	6.00	107.05%
18 ORIENTACIÓN AL LOGRO 6.99 6.00 116.52%	16	TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.66	6.00	111.04%
	17	MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN	7.01	6.00	116.78%
19 DESARROLLO DE RELACIONES 7.06 6.00 117.61%	18	ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.99	6.00	116.52%
	19	DESARROLLO DE RELACIONES	7.06	6.00	117.61%
20 TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS 7.11 6.00 118.56%	20	TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	7.11	6.00	118.56%
21 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL 7.77 6.00 129.46%	21	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	7.77	6.00	129.46%
22 RESPONSABILIDAD 8.14 6.00 135.67%	22	RESPONSABILIDAD	8.14	6.00	135.67%







# Interpretación de Competencias



# JEFE DE PRODUCCIÓN 2015 - MANKIND CONSULTORES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

# FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.83 Porcentaje: 113.79%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado posee facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Dispone de capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto, esto se refiere a adaptarse y trabajar sin problema en distintas situaciones, con personas diferentes o desconocidas. Incluye también, saber entender y valorar puntos de vista diferentes a los propios, promover los cambios propios de la organización y saber adaptarse a los mismos. Quienes cuentan con ésta competencia tienden a ser más relajados, ya que están abiertos a vivir nuevas experiencias, conocer gente y lugares nuevos sin ningún problema.

#### INICIATIVA

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.41 Porcentaje: 123.46%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

#### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra excelente iniciativa al momento de plantear soluciones o propuestas ante un problema o situación compleja, en lo común es el primero en participar y actuar en el planteamiento de alternativas. Prevé situaciones futuras, por ello crea planes de contingencia. Es un referente para los demás.

# **MEJORA CONTINUA**

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 8.56 Porcentaje: 122.23%

Capacidad para llevar a cabo las actividades, funciones y responsabilidades inherentes al puesto de trabajo bajo estándares de actualización y calidad.

#### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel en cuanto a la calidad en el trabajo que realiza. Se esmera constantemente por mejorar la efectividad de las tareas asignadas a su cargo. Está actualizado en los conocimientos referentes a su área o especialidad. Se interesa por involucrarse en la solución de situaciones o casos complejos.

# PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 8.44 Porcentaje: 140.67%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

#### Nivel muy desarrollado .-

El evaluado tiene muy claras sus metas y hace todo lo posiblle por alcanzarlas, es muy constante y disciplinado cuando se propone un objetivo, no se da por vencido ante la adversidad y considera a las dificultades como un reto.

# TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.66 Porcentaje: 127.60%

Tomar riesgos calculados para obtener ventajas específicas.

# Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad para emprender y asumir acciones que envuelvan un riesgo deliberado con el objeto de lograr un beneficio o una ventaja importante. Así mismo, tiene la capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son más viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.

#### **CAPACIDAD DE GESTIÓN**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.38 Porcentaje: 123.06%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

#### Nivel muy desarrollado .-

El evaluado diferencia perfectamente las potencialidades que tiene cada uno de sus colaboradores, y se vale de la certeza de ese conocimiento para asignar las funciones explicando a cada uno los objetivos que debe alcanzar y el beneficio de su aporte para la empresa. Para ello tiene una gran capacidad de dar feedback del desempeño de cada funcionario a su cargo durante el proceso. Es decir, desarrolla procesos de coaching.

### **ORDEN Y CALIDAD**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.20 Porcentaje: 119.94%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

#### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es muy preocupado por cumplir lo planificado, para ello hace un seguimiento continuo de cada etapa del proceso y se empeña por mejorar el orden de cada una de ellas, supervisando un muy desarrollado nivel de calidad.

#### **APTITUDES MENTALES PRIMARIAS**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 9.09 Porcentaje: 151.52%

Nivel Alto: El evaluado tiene un potencial muy alto para la comprensión de frases, razonamiento verbal, orientación espacial, y habilidad matemática, se lo recomienda para toda actividad de este tipo. Así mismo, posee un alto potencial de razonamiento lógico, presenta facilidad para razonar desde el aprendizaje práctico y experimental. La apreciación de entendimiento de una actividad a otra no le resulta dificultoso, tiene capacidad para argumentar con conocimientos válidos lo ya conocido y posee también un alto interés de investigación para enriquecer sus conocimientos.

# **FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 10.00 Porcentaje: 166.67%

Nivel Alto: El evaluado tiene la capacidad para establecer relaciones, la abstracción, inducción y deducción. Dispone también la capacidad de razonamiento, ya sea este: Inductivo: En el que supone partir de los datos concretos y particulares de un problema a la ley general que los explica. Deductivo: Cuando a partir de una ley general o principio, se sacan conclusiones aplicándolas a un caso particular, derivadas de ese principio general más amplio. Así mismo, el evaluado tiene la capacidad de abstracción, de análisis, de síntesis, de aplicación de la inteligencia a nuevos problemas mediante el establecimiento de relaciones. Y finalmente tiene gran capacidad para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas.

# **ORIENTACIÓN AL CLIENTE**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.62 Porcentaje: 127.00%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

#### Nivel muy desarrollado .-

El evaluado es una persona que se esfuerza por atender al cliente y entregar ese valor agregado a través de una buena atención, se considera a sí mismo como una persona apta para tratar con clientes por su amabilidad. Su capacidad de servir incluye también a los clientes internos. El evaluado tiene la habilidad de averiguar con precisión las necesidades de los clientes hasta que se sientan satisfechos de su servicio, incluso logra que lo aprecien por su buen trato y cordialidad; además de valorar el "plus" que sabe brindarles, cualidades que los compromete y fideliza.

#### **RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.34 Porcentaje: 122.41%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

# Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es capaz de crear soluciones innovadoras ante los problemas que presente el cliente, tiene muy claras las dificultades que se presentan y las causas que las originan. Conoce perfectamente las expectativas del cliente.

### **COMUNICACIÓN EFECTIVA**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.78 Porcentaje: 112.97%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

#### **ESCUCHA ACTIVA**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.83 Porcentaje: 130.47%

Escuchar lo que otra persona está hablando y hacer preguntas adecuadas

#### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene elevada capacidad de escuchar a los demás, se interesa por plantear interrogantes que desarrollen el diálogo sobre el tema de interés para el interlocutor, propicia una conversación productiva. Esta habilidad le apoya en el manejo de personas porque mantiene muy buenas relaciones interpersonales.

# **AUTOCONTROL**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 4.35 Porcentaje: 72.50%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

#### Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de controlar sus emociones, aunque en ocasiones se vea tentado a actuar por impulso. Reflexiona antes de actuar. Prefiere mantener la calma y evitar problemas.

# **CONFIANZA EN SÍ MISMO**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.42 Porcentaje: 107.05%

Es el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema.

# Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene claros sus puntos de vista y su forma de actuar, es una persona que no manifiesta temores y puede decir sus desacuerdos con firmeza incluso a sus superiores. Asume con motivación nuevas responsabilidades.

#### TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.66 Porcentaje: 111.04%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado posee la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Tiene la capacidad para responder y trabajar con buen desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.01 Porcentaje: 116.78% --

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.99 Porcentaje: 116.52%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

#### Nivel desarrollado.-

La orientación al logro y a los resultados, es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos; atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

# **DESARROLLO DE RELACIONES**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.06 Porcentaje: 117.61%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.

#### Nivel muy desarrollado .-

El evaluado tiene un gran talento para generar y cultivar buenas relaciones con clientes internos y externos de la organización, manteniendo comunicación permanente para poder estar al tanto de las oportunidades de negocios que puedan presentarse, planifica actividades formales e informales como un recurso que construya y desarrolle relaciones humanas a nivel laboral.

#### TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.11 Porcentaje: 118.56%

Es la habilidad para movilizar los equipos positivos y el entusiasmo de los miembros de un equipo, para alcanzar un objetivo común.

#### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado plantea perfectamente los objetivos del equipo y sabe como direccionarlos hacia ellos, seleccionando adecuadamente a sus colaboradores según coincidan con sus intereses, asignando a cada uno responsabilidades claras y propiciando interrelación de los líderes para motivarlos hacia la consecución de las metas. Diseña estrategias que no se desvíen del objetivo planteado.

# **COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.77 Porcentaje: 129.46%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

#### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra un alto nivel de compromiso con la organización, conoce y practica la cultura, políticas, principios y valores de la empresa. Es un referente en cuanto a calidad de trabajo y cumplimiento para los demás. Se identifica tanto con la empresa que se apropia de sus logros y fracasos sintiéndolos como suyos.

# RESPONSABILIDAD

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 8.14 Porcentaje: 135.67%

Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, la tarea asignada está primero.

# Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cumple con su trabajo a cabalidad, con altos niveles de calidad incluso antes del tiempo establecido. Su sentido de responsabilidad está por encima de sus intereses personales. Realiza sus tareas con empeño y dedicación.