



**PDA** *International*

DISCOVERING & EMPOWERING TALENT

## Reporte de Competencias

# Nestor Gomez

### Natural

Este Reporte es un producto de PDA International. PDA International es líder en la provisión de evaluaciones conductuales aplicadas para reclutar, retener, motivar y desarrollar talentos.

**PDA International ®**  
**Teléfono +1 (888) 485-4385**  
**[salesar@pdainternational.net](mailto:salesar@pdainternational.net)**  
**[www.pdainternational.net](http://www.pdainternational.net)**

**IMPORTANTE:** Bajo óptimas condiciones del entorno la gran mayoría de las personas pueden tener la capacidad de desempeñarse adecuadamente en cualquiera de las siguientes competencias. Nos referimos a "óptimas condiciones" cuando en el entorno laboral se dan varias de las siguientes condiciones: buen liderazgo, motivación, reconocimiento, soporte y capacitación, entre muchas otras. Entendemos que no siempre las condiciones del entorno son las óptimas.

## Autoconfianza

Es el convencimiento/seguridad de que se es capaz de realizar un buen trabajo, cumplir con la misión encomendada y escoger el enfoque adecuado -para el rol y para la organización- a fines de superar problemas. Esto incluye abordar nuevos y crecientes retos con una actitud de confianza en sus propias capacidades, decisiones o puntos de vista.



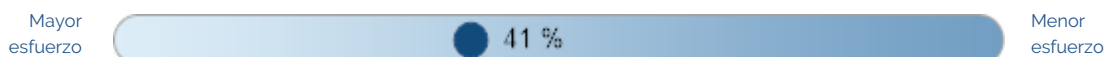
## Autocontrol

Es la capacidad de mantener el control y la calma ante situaciones difíciles, para lograr objetivos personales u organizacionales. Implica el manejar con energía y motivación condiciones constantes de estrés.



## Búsqueda de Información

Es la inquietud y la curiosidad por saber más sobre cosas, temas o personas relacionados con su función, reconociendo y respetando la confidencialidad de algunos datos que puedan ser de su interés. Implica ir más allá de realizar las preguntas de rutina o requeridas normalmente en el trabajo. Igualmente implica profundizar o presionar para conseguir la información más exacta, resolver discrepancias a través de preguntas, acudir al entorno en búsqueda de oportunidades o informaciones que puedan serle útiles en el futuro.



## Capacidad de Negociación

Es la habilidad para concretar negocios difíciles, desarrollar alianzas y sociedades de negocios a largo plazo, beneficiosas para las partes. Implica identificar los intereses de la otra parte, saber comunicar oportunamente los propios e identificar áreas comunes para llegar a acuerdos ganar-ganar. Se tiene la capacidad de manejar las emociones en favor de la negociación.



## Comunicación

Capacidad para generar y transmitir información asertiva, oportuna y bidireccional, adecuando el lenguaje verbal y no verbal a las distintas audiencias, para lograr los objetivos establecidos.



## Desarrollo de Personas

Implica un esfuerzo genuino por fomentar la formación, involucramiento y desarrollo de los demás, a partir de un apropiado análisis de sus necesidades y tomando en cuenta el contexto organizacional. No se refiere al hecho de enviar a la gente a cursos o programas de formación por rutina, sino a un esfuerzo sistemático por desarrollar a los demás de acuerdo con esas necesidades.



## Dirección de Gente

Significa utilizar la autoridad que la posición confiere de forma apropiada y efectiva, logrando comprometer a los demás, para que hagan lo que consideren es adecuado y que beneficia a la Organización. Implica dar pautas concretas en algunos casos y hacer a las personas responsables de su desempeño en la Organización, igualmente confrontar si fuera necesario.



## Flexibilidad

Es la capacidad para adaptarse y trabajar eficazmente en variadas situaciones, con personas o grupos diversos. Quien posea esta competencia será capaz de comprender y valorar posturas distintas o puntos de vista encontrados, adaptando su propio enfoque a medida que la situación cambiante lo requiera y promoviendo los cambios de la Organización o de las responsabilidades a su cargo.



## Habilidades Operativas

Implica la habilidad de transformar la estrategia en objetivos específicos y planes de acción, asegurándose de que la organización / departamento aplique los procedimientos manejando el riesgo en forma eficaz. Asigna claramente responsabilidades y autoridad.



## Impacto e Influencia

Implica la intención de persuadir, convencer o influir en los demás para tener a la gente de su lado o conseguir que apoyen sus planes. Implica el deseo de producir un determinado impacto en las personas que pueden afectar sus planes, crear en ellos una impresión concreta o conseguir que hagan las cosas de la manera que él quiere.



## Iniciativa

Es la disposición a actuar de forma proactiva; implica la búsqueda de nuevas oportunidades, mejores formas de hacer las cosas o soluciones de problemas.



## Innovación

Implica crear algo diferente o de vanguardia. Realizar cosas nuevas que mejoren el desempeño propio y/o de otros.



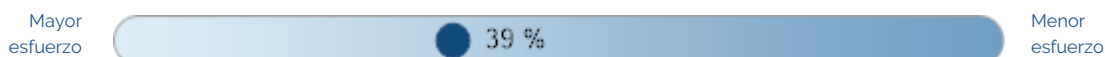
## Liderazgo

Es la capacidad de dirigir grupos o equipos de trabajo hacia el logro de objetivos comunes. Implica la habilidad de guiar a los demás.



## Orientación a Resultados

Es la preocupación por establecer, aceptar y lograr metas desafiantes. Implica intentar mejorar/superar estándares de propios rendimientos pasados, del desempeño de los demás o bien lograr algo que nadie antes haya conseguido, sin resignarse ante las dificultades.



## Orientación al Cliente

Es la capacidad de comprender y administrar las relaciones con los clientes internos, promoviendo y manteniendo una sólida red de clientes y/o asociaciones. Implica asegurar que la organización / departamento cumpla sus compromisos comerciales, mediante la provisión de productos y servicios de alta calidad.



## Orientación al Mercado

Es la capacidad de entender la dinámica del mercado en que se desarrollan los negocios. Implica comprender las fuerzas competitivas del mercado, incluyendo las estrategias de la competencia para alcanzar un posicionamiento competitivo de los negocios y brindarle un valor agregado al cliente.



## Pensamiento Estratégico

Es la capacidad para identificar relaciones entre situaciones que no están explícitamente interrelacionadas y construir estrategias o modelos; visualizando el gran mapa e identificando los puntos claves en situaciones complejas. Incluye la utilización de un razonamiento creativo o conceptual.



## Planificación

Capacidad para definir objetivos, establecer las acciones y los recursos más adecuados para alcanzarlos, realizando el seguimiento y control de los resultados y adoptando las medidas correctivas oportunas. // Capacidad de determinar las metas y prioridades del negocio, estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.



## Resolución de problemas y toma de decisiones

Capacidad de identificar y analizar la información relevante, obtener conclusiones, evaluar impacto y tomar decisiones consecuentes basadas en las alternativas establecidas.



## Sensibilidad Interpersonal

Es la capacidad de interpretar y entender los pensamientos, la conducta, los sentimientos y las preocupaciones de las personas (pares, colaboradores o superiores) expresados de manera verbal y no verbal. Implica tener empatía y habilidades de observación.



## Sensibilidad Política

Es la capacidad para comprender, interpretar y participar en las relaciones de poder en la Empresa o en otras organizaciones.  
 Comprende y administra las relaciones con los clientes internos para identificar las personas clave que puedan solucionar problemas en un momento o situación determinada.  
 Es hábil para comunicar y hacer comprender internamente las acciones y procedimientos.



## Trabajo en Equipo y Cooperación

Implica trabajar en colaboración con otros, formar parte de un grupo, trabajar juntos y tener un interés genuino por los demás como opuesto a hacerlo en forma individual o competitiva. Es la vocación por participar y hacer participar a los demás en la construcción de la visión compartida.  
 Quien posea esta competencia será capaz de construir equipos de alto desempeño y ayudar a otros a través de la confianza, delegación, participación y coaching.



## Visión Integral del Negocio

Es la habilidad de identificar las oportunidades de negocios y los procesos que agregan valor al mismo, mediante la genuina orientación por el logro de resultados económicos. Implica tener la capacidad de evaluar el impacto que diversas opciones, políticas y procedimientos tienen en el negocio, detectando los puntos claves de situaciones complejas.



## Vocación por la calidad de Productos y Proyectos

Es actuar para lograr los más altos estándares de calidad en su entorno. Se refleja en la continua evaluación de la información reflexionando sobre cómo se está realizando el trabajo. Implica insistencia para que los roles y las funciones estén impecablemente coordinadas.



Es muy importante identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas ya que es sumamente útil para poder predecir que tanto "esfuerzo" le pueden requerir y exigir estas competencias, es decir si la persona las podrá desplegar naturalmente, espontáneamente y "sin esfuerzo" o si requerirá para desplegar estas competencias un "mayor esfuerzo", por no ser ésta una competencia "natural" de esta persona. Por ejemplo: A una persona de "naturaleza impaciente e inquieta" le va a requerir un esfuerzo mayor la competencia "Capacidad de Análisis", mientras que la competencia "Sentido de Urgencia" va a ser una habilidad natural para él, por lo cual le requerirá "menor esfuerzo".