

# compeTEA

Informe para el profesional



**Autores:**

Informe: D. Arribas  
Solución informática: X. Minguijón  
Diseño: R. Sánchez



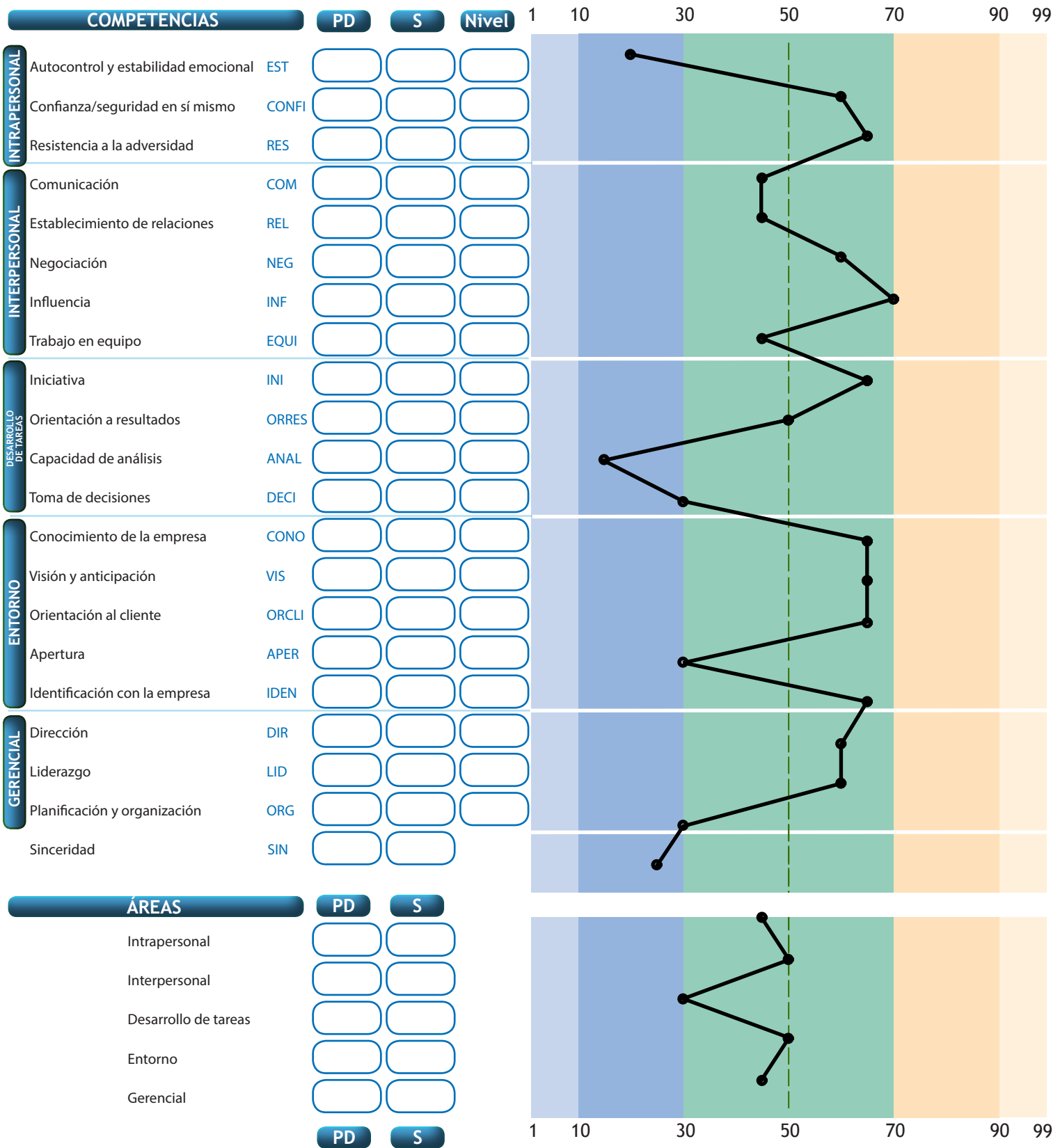


**Id:**

**Edad:**  **Sexo:**  **Fecha de aplicación:**

**Baremo:**

**Responsable de la aplicación:**



Nota: S, escala típica con media=50 y Dt=20.

## INFORME INTERPRETATIVO

A continuación se presenta un informe sucinto para facilitar la interpretación de los resultados obtenidos por CASO ILUSTRATIVO en el **compeTEA**. Debe tenerse en cuenta que este informe se ha elaborado de forma automática a la vista de las respuestas dadas al cuestionario y atendiendo exclusivamente a las puntuaciones más destacadas y a los resultados de la prueba. El profesional podrá efectuar una interpretación más completa y depurada teniendo en cuenta todas las puntuaciones que proporciona el instrumento y las informaciones procedentes de otras fuentes.

### 1. SINCERIDAD

La puntuación obtenida por CASO ILUSTRATIVO en la escala de Sinceridad es inferior a la media, lo que indica que probablemente ha intentado dar una imagen de sí algo favorable. Esto no es de extrañar porque es lógico que los sujetos traten de adaptarse a las demandas sociales y ello es además un indicio de un buen ajuste social. Pero conviene tener en cuenta este dato al interpretar el resto de las puntuaciones, pues cabe pensar que CASO ILUSTRATIVO ha contestado al cuestionario haciendo un esfuerzo por adaptarse a lo que piensa que es conveniente contestar más que tratando de ser completamente sincero.

### 2. INTERPRETACIÓN DE LAS ÁREAS

Las competencias evaluadas por **compeTEA** se agrupan en cinco áreas que representan las características generales de la persona y sus puntos débiles o fuertes principales, por lo que permiten una primera aproximación general a los resultados.

En el caso de CASO ILUSTRATIVO, sólo una de las cinco áreas evaluadas, el área Desarrollo de tareas, destaca porque la puntuación obtenida es significativamente baja. Esto indica que puede presentar dificultades para realizar sus tareas con un nivel de rendimiento elevado. Es probable que se muestre indeciso en muchas ocasiones y que prefiera la realización de tareas sencillas y que no le exijan grandes esfuerzos ni un grado elevado de compromiso.

### 3. PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DÉBILES

A continuación se describen los puntos fuertes y puntos débiles de CASO ILUSTRATIVO de acuerdo con las puntuaciones obtenidas en las diferentes competencias que evalúa **compeTEA**. Es necesario advertir que el hecho de que una puntuación pueda considerarse como punto fuerte o punto débil debe interpretarse en relación con el puesto que ocupa o al que opta el sujeto. El poseer una competencia en grado alto puede ser necesario en ciertos puestos pero puede resultar un inconveniente en otros que requieran perfiles diferentes.

#### Puntos fuertes

Aunque no muestra unos comportamientos tan completos y elevados, CASO ILUSTRATIVO obtiene puntuaciones superiores a las que obtiene la mayoría de las personas en las competencias siguientes: Influencia

## **Puntos débiles**

Se mencionan a continuación los puntos débiles más llamativos, es decir, las escalas en las que CASO ILUSTRATIVO muestra comportamientos poco desarrollados y en las que también obtiene puntuaciones inferiores a las normales: Autocontrol y estabilidad emocional

CASO ILUSTRATIVO obtiene puntuaciones inferiores a las que obtiene la mayoría de las personas, aunque sus comportamientos sean de tipo medio, en las competencias siguientes: Capacidad de análisis, Toma de decisiones, Apertura, Planificación y organización

## **4. INTERPRETACIÓN DE LAS COMPETENCIAS**

### **4.1. Área Intrapersonal**

El área Intrapersonal se refiere a la forma en que la persona se relaciona consigo misma.

#### **Estabilidad emocional**

La Estabilidad emocional es un punto débil en CASO ILUSTRATIVO.

Así, manifiesta signos de tener menos estabilidad emocional que la muestra. Es probable que se sienta desbordado emocionalmente con facilidad, que se irrite o se desanime con cierta frecuencia y que muestre síntomas de preocupación excesiva ante las dificultades de la vida ordinaria. Es posible que le cueste controlarse ante situaciones tensas y que soporte con dificultad los trabajos estresantes.

#### **Confianza y seguridad en sí mismo**

Tiene un nivel de confianza y seguridad en sí mismo igual al de la mayoría de los sujetos de la muestra de referencia, por lo que en condiciones normales no suele mostrar signos de inseguridad ni de temor pero sí puede sentirse inseguro ante problemas inusuales o especialmente complejos; es probable que tenga una preocupación similar a la de la mayoría por lo que los demás piensen sobre él y que sea capaz de tomar decisiones en temas conocidos y en situaciones habituales.

Desde una perspectiva conductual, es capaz de mostrar comportamientos asociados a un nivel medio-alto, como confiar en sus competencias y manifestar de forma abierta sus opiniones, decisiones o juicios, a favor o en contra, en contextos muy diferentes.

#### **Resistencia a la adversidad**

Su capacidad de resistencia a la adversidad es similar a la de la mayoría de las personas, por lo que en las situaciones difíciles tenderá a tener un comportamiento normal y será suficientemente resolutivo frente a los problemas. Es capaz de reconocer sus errores y de aceptar las críticas de los demás hasta un cierto punto pero puede perder la calma si los errores o las críticas superan cierto nivel.

La interpretación cualitativa de su perfil indica que es capaz de mostrar ciertos comportamientos asociados a su nivel criterial, como mantenerse firme y estable en

situaciones de cierta complejidad y avanzar hacia los objetivos marcados sin retroceder ante los fracasos.

## 4.2. Área Interpersonal

El área Interpersonal se refiere a la forma en que la persona se relaciona con los demás, principalmente en el entorno laboral.

### Comunicación

Un aspecto importante en el ámbito de las relaciones interpersonales es la capacidad de comunicación. En ese sentido CASO ILUSTRATIVO presenta un nivel normal o medio comparado con el de la muestra normativa seleccionada. Es capaz de hacerse comprender por los demás, de expresar sus ideas, de transmitir informaciones y de convencer a otros, pero en ocasiones experimentará dificultades y no logrará comunicarse con la fluidez y la claridad que desearía.

El nivel 3 alcanzado en esta competencia supone que CASO ILUSTRATIVO explica con precisión y fluidez ideas y elementos complejos y presenta de forma ordenada los elementos clave, contrastando la comprensión por parte del interlocutor o la audiencia.

### Establecimiento de relaciones

Su capacidad para establecer relaciones sociales es similar a la de la mayor parte de las personas de la muestra. Es capaz de asistir a reuniones sociales, de establecer contactos personales y de comprender los estados de ánimo de los demás. Pero estas relaciones a veces le cuestan esfuerzo y pueden no estar exentas de dificultades y tensiones, por lo que necesita poner empeño personal para mantener una red de relaciones vasta y fructífera.

Un análisis cualitativo de sus respuestas revela que se interesa por establecer contactos en su trabajo y mostrar una actitud receptiva hacia las relaciones interpersonales.

### Negociación

La capacidad de negociación de CASO ILUSTRATIVO es de nivel medio y por tanto similar a la que tienen la mayoría de las personas de la muestra normativa seleccionada. Es capaz de desenvolverse con soltura y eficacia en ciertos contextos de negociación y de llegar a acuerdos satisfactorios. Pero en otras ocasiones podrá experimentar dificultades para cerrar los acuerdos o para encontrar los posibles puntos de conveniencia mutua.

El análisis de sus respuestas indica que utiliza estrategias adecuadas a la situación y evalúa de forma precisa las posiciones para obtener acuerdos favorables y lograr las metas propuestas.

### Influencia

Teniendo en cuenta sus puntuaciones, la Influencia es un punto fuerte en CASO ILUSTRATIVO.

Dispone de una capacidad por encima de las demás personas de la muestra normativa para ejercer influencia sobre los demás, para usar la dialéctica en su favor y para convencer a

otros de sus ideas. Le gusta tomar un papel de protagonismo y puede que se sienta molesto si tiene que pasar desapercibido. Su deseo de poder influir sobre otras personas puede hacer que le cueste seguir las directrices marcadas por otros.

Las personas que como CASO ILUSTRATIVO alcanzan un NC igual a 3 pueden mostrar comportamientos como ajustar y variar su planteamiento para obtener una respuesta positiva e influir o proyectar sus puntos de vista en la audiencia.

### **Trabajo en equipo**

CASO ILUSTRATIVO no experimenta dificultades importantes para trabajar en equipo. Su capacidad en este sentido es similar a la de la mayoría de la muestra de referencia, por lo que en la mayor parte de los casos será capaz tanto de colaborar en el seno de un grupo de trabajo como de trabajar de forma individual y a su ritmo. Es posible que en ocasiones le cueste integrarse en ciertos grupos de trabajo pero también podrá resultar colaborador y eficaz en los equipos en los que se sienta a gusto.

Desde el punto de vista cualitativo, contribuye activamente a los resultados del equipo fomentando la participación entre los distintos miembros y haciéndoles sentir parte activa.

### **4.3. Área de Desarrollo de tareas**

Esta área de la evaluación analiza varias competencias que reflejan la forma en la que la persona tiende a realizar sus tareas y a actuar en sus cometidos laborales.

#### **Iniciativa**

CASO ILUSTRATIVO presenta un nivel de iniciativa medio, es decir, similar al de la mayoría de las personas de la muestra de tipificación. Por ello, normalmente será capaz tanto de ceñirse a las funciones establecidas y de atenerse a las normas y a los procedimientos habituales como de tomar algunas iniciativas, imaginar algunas propuestas de mejora y aceptar los cambios y las innovaciones.

Teniendo en cuenta sus respuestas, puede mostrar comportamientos como afrontar de forma decidida sus actividades o proyectos y esforzarse por identificar oportunidades dentro de su entorno laboral.

#### **Orientación a los resultados**

En su trabajo CASO ILUSTRATIVO no busca tener objetivos excesivamente modestos y fácilmente alcanzables pero tampoco aspira a tener objetivos muy ambiciosos y exigentes. Su grado de ambición profesional es de tipo medio, similar al de muchas otras personas de la muestra seleccionada para la comparación. No será excesivamente modesto y conformista pero tampoco presenta unas ambiciones desmedidas. Podrá aceptar objetivos más o menos exigentes en función de las probabilidades de éxito y de las recompensas esperables.

Su nivel competencial (NC) igual a 3 le sitúa en un nivel en el que se marca metas y objetivos exigentes y trata de alcanzarlos mejorando el rendimiento, la eficacia o el sistema de trabajo y superando los estándares habituales.

## Capacidad de análisis

En esta competencia, CASO ILUSTRATIVO presenta un punto débil.

Su capacidad de análisis es inferior a la que suelen poseer la mayoría de las personas del baremo seleccionado para comparar sus puntuaciones. No le resulta fácil trabajar de forma ordenada y sistemática. Es probable que le resulte más difícil que a otros aprovechar bien su tiempo de trabajo o que invierta más tiempo en actividades de ocio y en tareas poco enriquecedoras que en actividades productivas y formativas.

A pesar de que su puntuación normativa es inferior a la de la población, CASO ILUSTRATIVO puede mostrar comportamientos de cierta entidad, como identificar las partes y las relaciones básicas de los problemas dentro de su campo de actividad y aplicar criterios propios en el análisis de sus elementos.

## Toma de decisiones

La Toma de decisiones es un punto débil en CASO ILUSTRATIVO.

Presenta una capacidad para la toma de decisiones inferior a la de la mayor parte de las personas del baremo seleccionado. Prefiere que sean otros los que asuman la responsabilidad de tomar decisiones y es probable que si se ve abocado a tomar decisiones se sienta más tenso e inseguro, especialmente si se trata de problemas difíciles o arriesgados.

A pesar de que su puntuación normativa es inferior a la de la población, CASO ILUSTRATIVO puede mostrar comportamientos como identificar los elementos a valorar como posibles alternativas de decisión y determinar las ventajas y desventajas de su resolución.

## 4.4. Área del Entorno

Esta área analiza la forma en que el sujeto se relaciona con otras personas y entidades de su entorno laboral.

### Conocimiento de la empresa

El Conocimiento de la empresa es un punto fuerte en CASO ILUSTRATIVO.

Este perfil se produce cuando una competencia está muy presente en la población de referencia. Así, CASO ILUSTRATIVO muestra un interés similar al de la mayoría de las personas de dicha población por conocer el funcionamiento y la organización de la empresa. Es probable que comprenda aceptablemente los mecanismos que rigen la actividad económica de su entorno y que se interese por las tareas y resultados de otras personas o de otros departamentos pero sin que dicho interés sea especialmente acusado.

Sin embargo, se trata de personas que en general comprenden las variables y elementos internos y externos que influyen y condicionan el comportamiento de los individuos y los grupos de la organización en su conjunto.

### Visión y anticipación

Su capacidad de visión y anticipación es como la de gran parte de las personas de la muestra de comparación. Su grado de conciencia sobre las oportunidades de negocio, sobre el futuro y sobre la posición de la empresa en el mercado es similar al que poseen otras personas, por lo que en ocasiones será capaz de tener una buena visión sobre las opciones estratégicas de su entidad pero otras veces se centrará más en aspectos concretos y en problemas referentes al día a día y al corto plazo.

Entre los comportamientos asociados están el análisis del entorno y la reflexión sobre el desarrollo del negocio, identificando los principales agentes activos (clientes, proveedores, competencia...) y sus intereses para adelantarse a futuros acontecimientos.

### **Orientación al cliente**

La Orientación al cliente es un punto fuerte en CASO ILUSTRATIVO.

Este perfil se produce cuando una competencia está muy presente en la población de referencia. Así, como norma general CASO ILUSTRATIVO es capaz de tratar con los clientes de forma adecuada pues tiene un nivel normal de habilidad para las relaciones comerciales y para entender las necesidades de los clientes y de los usuarios de los servicios que presta en su puesto de trabajo. Su interés por el cliente es similar al de la mayor parte de las personas de la muestra de tipificación, por lo que es capaz de tratar con los clientes de forma eficaz y satisfactoria pero en ocasiones tendrá que hacer esfuerzos conscientes para poder hacerlo con la facilidad y naturalidad deseables.

Sin embargo, se trata de personas que en general fidelizan la relación y se involucran en el negocio y en las necesidades del cliente, ofreciéndole soluciones más allá de lo previsto para satisfacer las expectativas creadas.

### **Apertura**

La Apertura es un punto débil en el perfil de CASO ILUSTRATIVO.

Su nivel es inferior al de la mayoría de las personas del baremo seleccionado. Tiende a ser una persona conservadora en sus ideas y planteamientos y en general prefiere lo conocido y lo establecido a los entornos novedosos o que plantean muchos cambios. Tenderá a respetar las normas y a mantener los procedimientos y los sistemas conocidos y experimentados. Puede mostrar más resistencia al cambio que los demás.

A pesar de que su puntuación normativa es inferior a la de la población, CASO ILUSTRATIVO puede mostrar comportamientos como aceptar las nuevas tareas en su área de actividad o especialidad y mostrar interés en ampliar el contenido de sus funciones.

### **Identificación con la empresa**

La Identificación con la empresa es un punto fuerte en CASO ILUSTRATIVO.

Este perfil se produce cuando una competencia está muy presente en la población de referencia. Por un lado, en general su nivel de identificación con los valores, la cultura y las condiciones de la entidad para la que trabaja es de tipo medio, similar al de la mayor parte



de las personas de la muestra normativa. El nivel concreto de motivación que pueda tener en un momento dado, en función de las circunstancias existentes, puede condicionar en gran medida su actitud hacia la entidad para la que trabaja, pudiendo comprometerse con sus necesidades, objetivos y funcionamiento hasta considerarla como algo propio pero pudiendo también desvincularse de la misma si no se encuentra motivado.

Sin embargo, sus respuestas son típicas de personas que comparten la visión y misión organizativas y favorecen la transmisión de valores y objetivos comunes, siendo un referente para otros dentro y fuera de la compañía.

#### **4.5. Área Gerencial**

Esta área analiza la forma en que el sujeto actúa cuando tiene que gestionar u organizar algo y sobre todo cuando ha de dirigir a otras personas.

##### **Dirección**

CASO ILUSTRATIVO tiene un nivel de autoridad similar al de la mayoría de las personas de la muestra de referencia. Es capaz de dirigir a otros y de llevar a cabo actividades que conllevan un nivel de responsabilidad elevado pero también puede adaptarse a situaciones en las que no ocupe puestos de dirección o responsabilidad. Su capacidad e interés por dirigir a otras personas es de tipo medio por lo que puede asumir tanto tareas de ejecución como las relacionadas con la dirección de grupos.

Desde una perspectiva conductual, se muestra capaz de gestionar y orientar el rendimiento de los colaboradores, facilitando los recursos y el apoyo necesarios y proponiendo acciones de mejora que contribuyan a la obtención de resultados.

##### **Liderazgo**

No se considera un líder pero tampoco es una persona que pase desapercibida. Su capacidad de influir sobre los demás es de tipo medio, similar a la que muchas otras personas. No tiene una excesiva aspiración por destacar y llamar la atención en los grupos y en las reuniones sociales pero es capaz de intervenir y de influir cuando el asunto le interesa y se siente competente. Es capaz de ejercer ascendencia sobre otras personas, sobre todo en grupos no muy grandes y en los temas que domina.

Desde una perspectiva conductual, muestra comportamientos como asegurarse una posición de credibilidad y autoridad responsable y preocuparse porque los demás compartan las metas y adquieran compromiso.

##### **Planificación y organización**

En la última de las competencias analizadas, CASO ILUSTRATIVO muestra un punto débil.

Generalmente se mueve mejor en el terreno de la improvisación que en el de la planificación. Le cuesta hacer planes de futuro y es menos organizado, previsor y concienzudo que la mayoría de las personas. Es capaz de improvisar y tolera bastante bien la ambigüedad pero acepta mal los entornos muy rígidos y formalistas. Vive el presente y no piensa mucho en el

futuro.

A pesar de que su puntuación normativa es inferior a la de la población, CASO ILUSTRATIVO puede mostrar comportamientos como prever la secuencia de trabajo y distribuir las actividades y los recursos de acuerdo con las necesidades o prioridades previstas.

## 5. Índices cualitativos

En este apartado se ofrece información sobre los dos índices cualitativos de la prueba. Estos índices no permiten una interpretación en términos numéricos, pero las respuestas a los elementos que aparecen a continuación pueden suponer una información interesante sobre la que indagar en fases posteriores, como por ejemplo durante una entrevista.

### 5.1. Innovación y creatividad

Es la disposición para probar métodos diferentes a los habituales e interés por las ideas abstractas y poco concretas. Implica cierta inquietud por todo lo que sea poco convencional y una visión de las cosas diferente a la del resto de las personas.

A la pregunta 16 *Se me ocurren muchas ideas para mejorar las cosas o resolver los problemas.* ha contestado **A MENUDO** .

A la pregunta 20 *Me atraen las situaciones novedosas y cambiantes, aunque ello implique asumir riesgos.* ha contestado **SIEMPRE O CASI SIEMPRE** .

A la pregunta 41 *Me hago muchas preguntas sobre muchos temas diversos.* ha contestado **A MENUDO** .

### 5.2. Delegación

Es la capacidad para dotar a los colaboradores de mayor autonomía y responsabilidad con la intención de que obtengan un nivel progresivo de aprendizaje.

A la pregunta 61 *Prefiero delegar en otros a ser el único responsable de mis tareas.* ha contestado **NUNCA O CASI NUNCA** .

A la pregunta 97 *Prefiero desentenderme parcialmente de algunos trabajos para que otros puedan asumir mayores responsabilidades.* ha contestado **DE ACUERDO** .

A la pregunta 149 *Para mí es importante invertir parte de mi tiempo en hacer que los demás sean más autónomos.* ha contestado **DE ACUERDO** .