





CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
1.0	AS	AR	ED	12-09-12	Evaluar competencias

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS GENERALES

I. CONCEPTO

La Evaluación de Competencias Generales, es una herramienta de retroalimentación, mediante el cual se recogen evidencias sobre las competencias generales del evaluado. El propósito de la evaluación de competencias generales es dar información al evaluado sobre la pertinencia de sus competencias en un contexto laboral, con la finalidad de ayudarlo a mejorar los resultados de su desempeño personal y profesional.

II. DATOS DEL EVALUADO					
Nombre	Andres Zambrano				
ÁREA	Planta				
CARGO	Supervisor de campo				
	III. DATOS DEL EVALUADOR				
	RELACIÓN CON EL EVALUADO (MARCAR CON UNA X)				
JEFE					
SUPERVISADO					
CLIENTE					
COLEGA	X				
AUTOEVALUACIÓN					

IV. COMPETENCIAS

"LAS COMPETENCIAS ESTÁN RELACIONADAS CON LAS ACTITUDES, HABILIDADES, Y OTRAS CARACTERÍSTICAS PERSONALES
QUE AFECTAN UNA PARTE IMPORTANTE DEL RENDIMIENTO EN EL TRABAJO (ES DECIR, UNO O MÁS ROLES O
RESPONSABILIDADES CLAVES), SE PUEDE MEDIR CON ESTÁNDARES ACEPTADOS, Y SE PUEDEN MEJORAR A TRAVÉS DEL
ENTRENAMIENTO Y DESARROLLO" (PMI, 2002).

V. COMPETENCIAS GENERALES

"Son los comportamientos asociados a desempeños comunes a diversas organizaciones y ramas de actividad productiva, dentro de esta definición se engloban todas aquellas capacidades de carácter generalista, en el sentido de que no estarían orientadas al desarrollo de ninguna tarea laboral específica, sino que constituirían la base del saber profesional" (OIT, 2007).

	Calificación					
Descripción	1 (NUNCA)	2 (Poco)	3 (MEDIANAM ENTE)	4 (HABITUA LMENTE)	5 (SIEMPRE)	
1. CALIDAD DE TRABAJO: CONOCE LOS TEMA						
ESENCIA DE LOS ASPECTOS COMPLEJOS PARA TRANSF ORGANIZACIÓN.	ORMARLOS E	N SOLUCIO	NES PRACTICAS	S, Y OPERAB	LES PARA LA	
DEFINE OBJETIVOS CLAROS, Y DISEÑA PROCESOS ADECUADOS, PRÁCTICOS, Y OPERABLES EN BENEFICIO DE TODOS.			x			
TRABAJA CON ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD Y RESULTADOS.		X				
SE MANTIENE INFORMADO Y CAPACITADO, DESEMPEÑÁNDOSE CON ALTA EFICACIA EN LOS CONTEXTOS CAMBIANTES DE LA ORGANIZACIÓN.				X		
APORTA IDEAS Y CONOCIMIENTOS A LA ORGANIZACIÓN.				X		
2. CAPACIDAD PARA APRENDER: ASIMILA NUEVA INFORMACIÓN Y LA APLICA EFICAZMENTE, RELACIONANDO L INCORPORACIÓN DE NUEVOS ESQUEMAS A SU REPERTORIO DE CONDUCTAS HABITUALES.					CIONANDO LA	
INNOVA Y PROPONE AL RESTO DE LA ORGANIZACIÓN NUEVAS HERRAMIENTAS, Y PROCEDIMIENTOS QUE CONTRIBUYEN AL MEJORAMIENTO DEL NEGOCIO.			х			
IDENTIFICA NUEVA INFORMACIÓN, TRASLADÁNDOLA A SU ÁMBITO DE TRABAJO.				X		





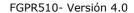


ES CONSIDERADO UN REFERENTE DENTRO DE LA					
ORGANIZACIÓN EN EL MOMENTO DE INCORPORAR					
CAMBIOS REFERIDOS A PROCEDIMIENTOS,			X		
HERRAMIENTAS O CONCEPTOS.					
ESTÁ ABIERTO A ABANDONAR VIEJAS PRÁCTICAS O					
			X		
MODOS DE LEER LA REALIDAD.					()
3. Habilidad analítica (análisis de i					
REALIZA UN ANÁLISIS LÓGICO, IDENTIFICANDO LOS PR	OBLEMAS, Y I	RECONOCIEN	NDO LA INFORI	MACIÓN SIGNIFI	CATIVA PARA
LA ORGANIZACIÓN.					
COMPRENDE LOS PROCESOS RELATIVOS A SU TRABAJO					
DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN.				X	
IDENTIFICA LA EXISTENCIA DE PROBLEMAS				X	
RELACIONADOS CON SU ÁREA.					
RECOPILA INFORMACIÓN RELEVANTE, LA ORGANIZA DE					
FORMA SISTEMÁTICA, Y ESTABLECE RELACIONES			X		
CAUSALES.					
ESTABLECE RELACIONES ENTRE DATOS NUMÉRICOS Y					
CONCEPTUALES, PERMITIÉNDOLE RESOLVER					X
PROBLEMAS.					
	1				,
4. CONCIENCIA ORGANIZACIONAL: RECONC				ONES DE LA OR	GANIZACION,
COMPRENDIENDO E INTERPRETANDO LAS RELACIONES DE	PODER DENT	<u> RO DE ÉSTA</u>	١.		
CONOCE LOS ATRIBUTOS DE LA ORGANIZACIÓN,					
CAPTANDO CON FACILIDAD LAS MODIFICACIONES QUE				X	
EN ELLA SE PRODUCEN.				1	
PRIORIZA LA IMAGEN Y OBJETIVOS					
					X
ORGANIZACIONALES POR SOBRE SUS OBJETIVOS					^
PERSONALES.					
CONSTRUYE REDES DE PERSONAS, DENTRO Y FUERA DE					
LA ORGANIZACIÓN, A FIN DE QUE PUEDAN APORTARLE				X	
INFORMACIÓN VALIOSA PARA LA EMPRESA.					
COMPRENDE E INTERPRETA CABALMENTE LAS					
RELACIONES DE PODER EN Y ENTRE LOS DIFERENTES					
ACTORES (INTERNOS Y EXTERNOS) QUE PARTICIPAN EN				X	
EL NEGOCIO.					
_	<u> </u>				
5. ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS: EN					
VELOCIDAD Y SENTIDO DE URGENCIA ANTE DECISIONES	S IMPORTANT	ES PARA SA	TISFACER LAS	NECESIDADES I	DEL CLIENTE,
SUPERAR A LOS COMPETIDORES, O MEJORAR LA ORGANIZA	ZACIÓN.				
TRABAJA CON OBJETIVOS ESTABLECIDOS, REALISTAS,					
Y DESAFIANTES.				X	
BRINDA ORIENTACIÓN Y FEEDBACK A SUS					
COMPAÑEROS DE TRABAJO ACERCA DE SU DESEMPEÑO.					X
ACTÚA CON VELOCIDAD Y SENTIDO DE URGENCIA ANTE					
SITUACIONES QUE REQUIEREN ANTICIPARSE A LOS				X	
COMPETIDORES O RESPONDER A LAS NECESIDADES DE					
LOS CLIENTES.					
PLANIFICA SU ACTIVIDAD, BUSCANDO INCREMENTAR					v
LA COMPETITIVIDAD DE LA ORGANIZACIÓN.					X
	. V 44401.D4	1.00.0145	TOC MODIFIC	4MD0 / 4 DD0D	IA COMPLICEA
6. ADAPTABILIDAD AL CAMBIO: SE ADAPTA					
PARA ALCANZAR DETERMINADOS OBJETIVOS CUANDO SU	RGEN DIFICU	LTADES, NUL	EVOS DATOS O	CAMBIOS EN EL	L MEDIO.
TIENE UNA AMPLIA VISIÓN DEL MERCADO Y DEL					
NEGOCIO, QUE LE PERMITE ANTICIPARSE EN LA					
COMPRENSIÓN DE LOS CAMBIOS QUE SE REQUERIRÁN			X		
DENTRO DE LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA					
ORGANIZACIÓN.					
MODIFICA ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS DE LA					
ORGANIZACIÓN, CON CELERIDAD ANTE CAMBIOS				X	
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·				^	
EXTERNOS O NUEVAS NECESIDADES.					
SE ADAPTA CON VERSATILIDAD, EFICIENCIA, Y					
VELOCIDAD A DISTINTOS CONTEXTOS SITUACIONALES,					X
MEDIOS Y PERSONAS.					
PROMUEVE LA ADAPTABILIDAD AL CAMBIO ENTRE SU			<u> </u>		
EQUIPO DE TRABAJO.				X	
7. ÉTICA: SIENTE Y ACTÚA CONSECUENTEMENTE COI	VIOS VALOS	EC MODAL FO	VIACRUENA	C COSTUMBBEC	V DD ÁCTICAC
	V LOS VALURE	.5 MUKALES	, I LAS DUENA	3 COSTUMBRES	I PRACTICAS
PROFESIONALES.		ı	ı		
ESTRUCTURA LA VISIÓN Y MISIÓN ORGANIZACIONALES	•		i .		
SOBRE LA BASE DE VALORES MORALES.					X





ESTABLECE UN MARCO DE TRABAJO QUE RESPETA LAS					
POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN, LOS VALORES					X
MORALES, LAS BUENAS COSTUMBRES Y LAS BUENAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.					
SE LE RECONOCE POR SER FIEL A SUS PRINCIPIOS,					
TANTO EN LO LABORAL COMO EN LOS ÁMBITOS DE SU					X
VIDA.					
APORTA Y PROVEE IDEAS PARA MEJORAR EL ACCIONAR					
DE LA EMPRESA, ADECUÁNDOLO A LOS VALORES Y					X
PRINCIPIOS COMUNES.					
8. RESPONSABILIDAD: SE COMPROMETE EN L			TAREAS ASIGNA	DAS. SU INTE	ERÉS POR EL
CUMPLIMIENTO DE LO ASIGNADO ESTÁ POR ENCIMA DE S	US PROPIOS I	NTERESES.		T 1	
SE FIJA OBJETIVOS QUE SIEMPRE CUMPLE, AUTOEXIGIÉNDOSE PLAZOS Y MEJORANDO LA CALIDAD					X
DEL TRABAJO O PROYECTO.					
MODIFICA CON BUENA PREDISPOSICIÓN LA				Х	
ORGANIZACIÓN DE SUS TIEMPOS PARA CUMPLIR CON					
LAS TAREAS ASIGNADAS.					
Prefiere organizar, en primer lugar sus tareas,				X	
Y LUEGO DISTRIBUIR EL TIEMPO LIBRE PARA					
DEDICARSE A OTRAS ACTIVIDADES.					
ANTEPONE EL TRABAJO A LAS ACTIVIDADES				X	
PERSONALES, AÚN SIN QUE SE LE PIDA, Y EVALÚA ATINADAMENTE LAS OCASIONES EN QUE SE REQUIERE					
DE SU ESFUERZO EXTRA.					
9. TOLERANCIA A LA PRESIÓN: SIGUE ACTU	ANDO CON FE	ICACIA EN S	SITUACIONES DI	E DDESIÓN DE	TIEMPO V DE
DESACUERDO, OPOSICIÓN Y DIVERSIDAD, TRABAJADO CO					
RESUELVE EFICIENTEMENTE SUS TAREAS AÚN CUANDO					
CONVERGEN AL MISMO TIEMPO PROBLEMAS U				X	
OBSTÁCULOS QUE LE EXIGEN MAYORES ESFUERZOS.					
MUESTRA SU PREDISPOSICIÓN Y ACTITUD POSITIVA, Y					
LA TRANSMITE A SUS COMPAÑEROS DE TRABAJO AÚN					X
EN SITUACIONES ESTRESANTES.					
PROVEE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO DE LA TAREA,			X		
MANTENIENDO LA CALIDAD DESEADA EN SITUACIONES			^		
1) E					
DE ALTA EXIGENCIA. SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO. SIN					
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS				Х	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN				х	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO.	S CLIENTES, C	OMPRENDIE	NDO Y SATISFAO		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS	S CLIENTES, C	OMPRENDIE	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS	CLIENTES, C	OMPRENDIE.	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS	CLIENTES, C	OMPRENDIE	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.	CLIENTES, C	OMPRENDIE	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y	CLIENTES, C	OMPRENDIE	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES.	CLIENTES, C	OMPRENDIE.	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL	S CLIENTES, C	OMPRENDIE.	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES.	S CLIENTES, C	OMPRENDIE.	NDO Y SATISFAC		ECESIDADES.
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM				CIENDO SUS NE	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO.				CIENDO SUS NE	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN				CIENDO SUS NE	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO.				CIENDO SUS NE	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO.				DMÚN, SUBORE	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES.				DMÚN, SUBORE	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA				DMÚN, SUBORE X	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS				DMÚN, SUBORE X	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR.				DMÚN, SUBORE X X	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR. SE PREOCUPA POR LOGRAR CONSENSO, Y CUIDA QUE				DMÚN, SUBORE X	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR. SE PREOCUPA POR LOGRAR CONSENSO, Y CUIDA QUE NO SE IMPONGAN MODALIDADES DE TRABAJO				DMÚN, SUBORE X X	
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR. SE PREOCUPA POR LOGRAR CONSENSO, Y CUIDA QUE NO SE IMPONGAN MODALIDADES DE TRABAJO ARBITRARIAMENTE.	ENTE EN LA E	SÚSQUEDA D	DE UNA META CC	DMÚN, SUBORE X X X	DINANDO LOS
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR. SE PREOCUPA POR LOGRAR CONSENSO, Y CUIDA QUE NO SE IMPONGAN MODALIDADES DE TRABAJO ARBITRARIAMENTE. VI. SÍRVASE INDICAR ALGUNAS FORTA	ENTE EN LA E	DPORTUN:	DE UNA META CO	DMÚN, SUBORE X X X	DINANDO LOS
SE CONDUCE CON PROFESIONALISMO, SIN EXTERIORIZAR DESBORDES EMOCIONALES, EN ÉPOCAS DE TRABAJO QUE REQUIEREN MAYOR ESFUERZO. 10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS EL CUIDADO DEL CLIENTE FORMA PARTE DE SU ESTRATEGIA DE TRABAJO. PLANIFICA SUS ACCIONES CONSIDERANDO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES. INDAGA E INFORMA SOBRE NECESIDADES ACTUALES Y POTENCIALES DE LOS CLIENTES. PRIORIZA LA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE POR SOBRE BENEFICIOS INMEDIATOS U OCASIONALES. 11. TRABAJO EN EQUIPO: PARTICIPA ACTIVAM INTERESES PERSONALES A LOS OBJETIVOS DEL EQUIPO. ESTA DISPUESTO AL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO. MANTIENE SU NIVEL DE RENDIMIENTO EN TAREAS QUE REQUIEREN DE RELACIONES INTERPERSONALES. ES ABIERTO A RECIBIR NUEVOS COMPAÑEROS EN SU ÁREA DE TRABAJO, COLABORANDO CON ELLOS PARA QUE SE PONGAN RÁPIDAMENTE AL TANTO DE LAS ACTIVIDADES DEL SECTOR. SE PREOCUPA POR LOGRAR CONSENSO, Y CUIDA QUE NO SE IMPONGAN MODALIDADES DE TRABAJO ARBITRARIAMENTE.	ENTE EN LA E	PORTUNERENCIA:	DE UNA META CO	DMÚN, SUBORE X X X MEJORA SO	DINANDO LOS







Comunicación efectiva que practica con el personal	La continúa actualización que ofrece la empresa a los trabajadores interesados en cursos.			
VII. ¿QUÉ LE SUGERIRÍA A LA PERSONA COMPETENCIAS GENERALES?	EN REFERENCIA PARA MEJORAR SUS			
SUGERENCIAS				
Continuar con la capacitación con un curso de PMI.				

CONTROL DE VERSIONES					
Versión Hecha por Revisada por Aprobada por Fecha Motivo					
1.0	DS	SE	SD	12-09-12	Evaluar competencias

RESUMEN DE EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS GENERALES

I. CONCEPTO

La Evaluación de Competencias Generales, es una herramienta de retroalimentación, mediante el cual se recogen evidencias sobre las competencias generales del evaluado. El propósito de la evaluación de competencias generales es dar información al evaluado sobre la pertinencia de sus competencias en un contexto laboral, con la finalidad de ayudarlo a mejorar los resultados de su desempeño personal y profesional.

II. DATOS DEL EVALUADO				
Nombre Paul Pérez				
ÁREA	ÁREA Oficina técnica			
CARGO	CARGO Líder disciplina mecánica			

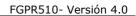
III. COMPETENCIAS

"LAS COMPETENCIAS ESTÁN RELACIONADAS CON LAS ACTITUDES, HABILIDADES, Y OTRAS CARACTERÍSTICAS PERSONALES QUE AFECTAN UNA PARTE IMPORTANTE DEL RENDIMIENTO EN EL TRABAJO (ES DECIR, UNO O MÁS ROLES O RESPONSABILIDADES CLAVES), SE PUEDE MEDIR CON ESTÁNDARES ACEPTADOS, Y SE PUEDEN MEJORAR A TRAVÉS DEL ENTRENAMIENTO Y DESARROLLO" (PMI, 2002).

IV. COMPETENCIAS GENERALES

"Son los comportamientos asociados a desempeños comunes a diversas organizaciones y ramas de actividad productiva, dentro de esta definición se engloban todas aquellas capacidades de carácter generalista, en el sentido de que no estarían orientadas al desarrollo de ninguna tarea laboral específica, sino que constituirían la base del saber profesional" (OIT, 2007).

	Calificación				
Descripción	1 (NUNCA)	2 (Poco)	3 (MEDIANAM ENTE)	4 (HABITUA LMENTE)	5 (SIEMPRE)
1. CALIDAD DE TRABAJO: CONOCE LOS TEMAS DEL ÁREA DE LA CUAL ES RESPONSABLE, COMPRENDIENDO LA ESENCIA DE LOS ASPECTOS COMPLEJOS PARA TRANSFORMARLOS EN SOLUCIONES PRÁCTICAS, Y OPERABLES PARA LA ORGANIZACIÓN.	o	1	1	2	o
2. CAPACIDAD PARA APRENDER: ASIMILA NUEVA INFORMACIÓN Y LA APLICA EFICAZMENTE, RELACIONANDO LA INCORPORACIÓN DE NUEVOS ESQUEMAS A SU REPERTORIO DE CONDUCTAS HABITUALES.	o	o	2	2	o
3. HABILIDAD ANALÍTICA (ANÁLISIS DE PRIORIDAD, CRITERIO LÓGICO, SENTIDO COMÚN): REALIZA UN ANÁLISIS LÓGICO, IDENTIFICANDO LOS PROBLEMAS, Y RECONOCIENDO LA INFORMACIÓN SIGNIFICATIVA PARA LA ORGANIZACIÓN.	o	0	1	2	1
4. CONCIENCIA ORGANIZACIONAL: RECONOCE LOS ATRIBUTOS Y LAS MODIFICACIONES DE LA ORGANIZACIÓN, COMPRENDIENDO E INTERPRETANDO LAS RELACIONES DE PODER DENTRO DE ÉSTA.	o	0	0	3	1
5. ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS: ENCAMINA SUS ACTOS AL LOGRO DE LO ESPERADO, ACTUANDO CON VELOCIDAD Y SENTIDO DE URGENCIA ANTE	0	0	O	2	2







		•			
DECISIONES IMPORTANTES PARA SATISFACER LAS					
NECESIDADES DEL CLIENTE, SUPERAR A LOS					
COMPETIDORES, O MEJORAR LA ORGANIZACIÓN.					
6. ADAPTABILIDAD AL CAMBIO: SE ADAPTA Y					
AMOLDA A LOS CAMBIOS, MODIFICANDO LA PROPIA					
CONDUCTA PARA ALCANZAR DETERMINADOS	O	O	1	2	1
OBJETIVOS CUANDO SURGEN DIFICULTADES, NUEVOS			_	_	_
DATOS O CAMBIOS EN EL MEDIO.					
7. ÉTICA: SIENTE Y ACTÚA CONSECUENTEMENTE CON					
LOS VALORES MORALES, Y LAS BUENAS COSTUMBRES Y	o	o	o	o	4
PRÁCTICAS PROFESIONALES.					7
8. RESPONSABILIDAD: SE COMPROMETE EN LA					
REALIZACIÓN DE LAS TAREAS ASIGNADAS. SU INTERÉS					
	0	0	0	3	1
POR EL CUMPLIMIENTO DE LO ASIGNADO ESTÁ POR					
ENCIMA DE SUS PROPIOS INTERESES.					
9. TOLERANCIA A LA PRESIÓN: SIGUE ACTUANDO					
CON EFICACIA EN SITUACIONES DE PRESIÓN DE					
TIEMPO Y DE DESACUERDO, OPOSICIÓN Y DIVERSIDAD,	0	0	1	2	1
TRABAJADO CON ALTO DESEMPEÑO EN SITUACIONES					
DE ALTA EXIGENCIA.					
10. ORIENTACIÓN AL CLIENTE: AYUDA A LOS					
CLIENTES, COMPRENDIENDO Y SATISFACIENDO SUS					
NECESIDADES.					
11. Trabajo en Equipo: Participa activamente	0	0	0	4	0
EN LA BÚSQUEDA DE UNA META COMÚN,					
SUBORDINANDO LOS INTERESES PERSONALES A LOS					
OBJETIVOS DEL EQUIPO.					
V. FORTALEZAS Y O	PORTUNT	DADES D	F MEIORA		
FORTALEZAS	7 OKI OKI	DADES D	O PORTUNIDA	DEC DE MEIO	DA
1 01(11)=2210		Dounion			
Conocimiento del área que desempeña			es de trabajo	•	ayui
		comunic	ación con plar	ıld.	
VI. S	SUGERENC	CIAS			

Reuniones más seguidas con el responsable de planta para recopilar las mejoras realizadas en campo.





FGPR470- Versión 4.0

CONTROL DE VERSIONES						
Versión Hecha por Revisada por Aprobada por Fecha Motivo						
0.1	0.1 AI HG LA 25/09/12 Versión original					

INFORME DE AUDITORIA DE CALIDAD

Nombre del Proyecto	SIGLAS DEL PROYECTO
Construcción de Mezcladora de Acero para CCS	CONSTRUMIX

FASE DEL PROYECTO	CÓDIGO DE LA AUDITORÍA
3.0 Construcción	AUD001
FECHA DE AUDITORÍA	Líder de la AuditorÍa
08/11/12	Ing. Leandro Arellano
E QUIPO DE A UDITORÍA	
ING. FABRICIO CONTRERAS	
ING. PEDRO TORO	
O BJETIVOS DE LA A UDITOR	ÍA
Verificar el estado del Proyecto	
Evaluar los resultados obtenidos	s luego de aplicar los cambios aprobados por el Comité de Control de Cambios.

RESULTADOS DE LA AUDITORÍA							
Tema Auditado	EVALUACI	ÓN		Сомел	ITARIO		
Estado del Proyecto	se ha ampliado d más, sin embargo	El cronograma del proyecto se ha ampliado dos días más, sin embargo no se altera los costos del proyecto.		ppliación del d demora en la stática.	cronograma se da a Prueba		
Implantación de Cambios Aprobados	El resultado de la implantación de la cambios aprobad sido aceptable						
EVALUACIÓN GENERAL DE LO AUDITADO			•				
La gestión del proyecto se está realizando Constante, pues se realizan reuniones de			comun	icación en el	proyecto es		
ACCIONES RECOMENDADAS							
Ninguna							
COMENTARIOS ADICIONALES DE LA	Auditoría						
<u> </u>							
SE ADJUNTA MATERIAL ADICIONAL		si		X	no		
Nombres de los Adjuntos							





FGPR530- Versión 4.0

CONTROL DE VERSIONES								
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo			
SD	GF	DF	RE	14-09-12	Versión original			

LOG DE CONTROL DE POLÉMICAS

Nombre del Proyecto	SIGLAS DEL PROYECTO	
Construcción de Mezcladora de Acero	CONSTRUMIX	
para CCS	CONSTRUMIX	

Código de Polémica	Descripción	Involucrados	Enfoque de Solución	Acciones de Solución	Responsabl e	Fecha	Resultado Obtenido
PO-0001	planos de detalle en la disciplina	mecanicaJefe de planta Gerente de proyecto	Consultar con el Gerente de proyecto los planos adicionales y sustentar.	Reunión con el Comité de Control de Cambios. - Consultar la posibilidad de cambiar el alcance	НG		No se acepto los adiconales
PO-0002		- Jefe de logistica Jefe de planta. Gerente de proyecto	Consultar con el Comité de Control de Cambios y evaluar la posibilidad de modificar el cronograma de construccion.	Reunión con el Comité de Control de Cambios. - Consultar la posibilidad de cambiar el cronograma de construccion	DF		No se acepto el cambio de cronograma de construccion.





FGPR400- Versión 4.0

CONTROL DE VERSIONES							
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo		
0.1	ΑI	HG	LA	25/09/12	Versión original		

INFORME DE PERFORMANCE DEL TRABAJO Nº 8

Nombre del proyecto	SIGLAS DEL PROYECTO	PERIODO
Construcción de Mezcladora de Acero para CCS	CONSTRUMIX	Semana 9

ESTADO DE AVANCE DEL CRONOGRAMA: VER GANTT DE AVANCE Y COMENTARIO RESUMEN

EL PROYECTO SE ESTÁ REALIZANDO CON TOTAL NORMALIDAD, NO SE HA PRESENTADO NINGÚN RETRASO EN EL DESARROLLO DE LOS ENTREGABLES. HASTA EL MOMENTO LOS OBJETIVOS PROPUESTOS DE COSTOS Y CALIDAD HAN SIDO LOGRADOS. EL AVANCE DEL SCHEDULE DE LA SEMANA ES INFORMADO EN EL ANEXO 1 ADJUNTO AL FINAL DE ESTE DOCUMENTO

ESTADO DE AVANCE DE LOS ENTREGABLES: COMPLETADOS, EN PROCESO, PENDIENTES, DETENIDOS, EN PROBLEMAS ETC.

FASE	Entregable 2º Nivel	Entregable 3º Nivel	ESTADO DE AVANCE	OBSERVAC IONES
	1.1 Iniciación	1.1.1 Project Charter	100%	
	1.1 IIIICIaCion	1.1.2 Scope statement	100%	
	1.2 Plan del proyecto		100%	
1.0 Gestión del Proyecto	1.3 Reunión de coordinación semanal		80%	
	1.4 Informes de estado del proyecto		80%	
	1.5 Cierre del proyecto		80%	
		2.1.1 Consolidación del Reporte	100%	
	2.1 Generales	2.1.2 Lista de Documentos	100%	
	2.1 Generales	2.1.3 Resumen Ejecutivo	100%	
		2.1.4 Estimado del costo de Capital CAPEX	100%	
		2.2.1 Memoria de Calculo	100%	
		2.2.2 Hoja de Datos	100%	
		2.2.3 Especificaciones Técnicas	100%	
		2.2.4 Listado de Materiales	100%	
2.0 Ingeniería	2.2 Mecánica	2.2.5 Plano Mecánico 001	100%	
	Z.E Modaliida	2.2.6 Plano Mecánico 002	100%	
		2.2.7 Plano de Construcción 001	100%	
		2.2.8 Plano de Construcción 002	100%	
		2.2.9 Plano de Ensamblaje	100%	
		2.3.1 Hoja de Datos	100%	
	2.3 Eléctrica	2.3.2 Especificaciones Técnicas	100%	
		2.3.3 Listado de Materiales	100%	
		2.3.4 Plano Eléctrico 001	100%	





FGPR400- Versión 4.0

										F	GPR400- Ver	51011 4.0
	3.1 Adquisición de materiales para fabricación					rmac	a de equipos ión de Ing.	s		100%	6	
		ietalmecáni	3.1.2 Su Equipos					100%				
							ido de			100%	6	
2.0 Construction					material 3.2.2 Pr		hidrostática	<u>а</u>		100%	6	
3.0 Construcción	9	.2 Fabricaci	ones		3.2.3 Pr					80%)	
		etalmecáni			3.2.4 Lir		za mecánica	ау		80%	<u> </u>	
					pintado 3.2.5 Mo	ontaie	e de manho	le v				
					agitador	<u> </u>		,		50%)	
ACTIVIDADES	s TNIC	TADAS EN	I EI DEI	PTODO	3.2.6 De	espac	no			0%		
			N EL PE	KIODO	Prog	RAMA	ADO	_	_		REAL	Operator
PAQUETE DE TRABAJO		IBRE DE IVIDAD	FECHA	FECH	A TDAR		DURACIÓN	RE	CURSOS	FECHA	RECURSOS	OBSERVA CIONES
	3.2.3 P	rueba de	<i>INICIO</i> 05/11/1	06/11		lía	1 día	RE	:	<i>INICIO</i> 06/11/12	RE	
3.2	gamma 3 2 4 I	agrafía impieza	2	2		iia	- uia	1\\	•	00/11/12	INE	
Fabricaciones metalmecánica	mecán pintado	ica y	06/11/1 2	08/11 2	/1 2 dí	ias	2 días	RE		07/11/12	RE	
S	3.2.5 M de mar agitado	nhole y	08/11/1 2	12/11 2	/1 4 dí	as	4 días	RE		09/11/12	RE	
ACTIVIDADES	s FINA	LIZADAS	EN EL I	PERIO	DO							
PAQUETE DE		NOMBRE DE	FECHA	FECH	PROG	RAMA	ADO	1		FECHA	REAL	OBSERVA
TRABAJO		CTIVIDAD	INICIO	FIN	IDAR	BAJO	DURACIÓN	RE	CURSOS	FIN	Duración	CIONES
	Р	2.2 rueba idrostátic	02/11/1	05/11 2	/1 3 di	as	3 dias	RE		06/11/12	RE	
3.2 Fabricaciones metalmecánicas	3. s P	2.3 rueba de ammagraf	05/11/1 2	06/11	/1 1 d	lia	1 dia	RE		07/11/12	RE	
	Li m	2.4 mpieza lecánica y ntado	06/11/1	08/11	/1 2 di	as	2 dias	RE	:	09/11/12	RE	
FACTOR RELEVA			BJETIVO L	TIVO DE MEDICIÓN DE MÉTRI					ÉTRICA		VACIONES	
CALIDAL			CALIDAD		FECHA RESULTADO OBTENIDO			OBSER	VACIONES			
TIEMPO Y CALII TRABAJO			4.00		08/	11/1	12		3.98	3		
CONTROLES I		IDAD EN	EL PER	IODO								
ENTREGAL	BLE		STÁNDAR I DAD APLIC		OBSERVACION				OBSER	VACIONES		
		CALIL	AV APLIC	ADLE	F	ECHA	R	ESUL	TADO C	BTENIDO		
Costos Incl	JR <u>RID</u> (OS EN EL	PERIO	00								
ENTREGABLE		ELEMENT	TO DE	Со	STO	7.	Соѕто		VARIAC	-	VARIACIÓN	OBSERVAC
3.2.3 Prueba de		Со sт RE	U		RIZADO 80	11	\$80		ABSOL	UIA	PORCENTUAL 0 %	IONES
gammagrafía 3.2.4 Limpieza					,							
mecánica y pinta 3.2.5 Montaje de	do	RE			\$80 \$80		0		0 %			
manhole y agitad		RE			80		\$80		0		0 %	
ACTIVIDADES	S EN P	_								6.		
PAOLIFTE DE TRABATO		IBRE DE IVIDAD		ECHA DE PROGRAMA		_		DE FIN % DE AVANO MADA FECHA			OBSERVACI ONES	
PAQUETE DE TR					PROGRAMAD 05/11/12							
3.2.2 Prueba Hidi 3.2.3 Prueba de					05/11/12	2	06/11/1	12			100%	





FGPR400- Versión 4.0

3.2.4 Limpieza mecán	ioo		1		1		1		1	
y pintado	ica		08	3/11/12 09/11/12		2		80%		
LECCIONES APRE	NDIDA	S REGIST	RADAS EN E	L PERIOD	0					
CÓDIGO DE LECC. APRENDIDA	CÓDIGO DE LECCIÓN NOMBRE DE L APRENDIDA APRENDI			AUTOR FECHA D		DE REGISTRO OB		OBS	SERVACIONES	
RECURSOS UTILI	ZADOS	EN EL PE	RIODO							
ENTREGABLE	REC	CURSO	CANTIDAD PROGRAMAD		TIDAD IZADA	VARIAC ABSOL		VARIACI PORCENT		OBSERVA CIONES
3.2.2 Prueba Hidrostática	I	RE	3 dias	3 (dias	0		0 %		
3.2.3 Prueba de gammagrafía	ı	RE	1 dia	1	dia	0		0 %		
3.2.4 Limpieza mecánica v pintado		RE	2 dias	2 (dias	0		0 %		



	CONTROL DE VERSIONES								
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo				
0.1	AI	HG	LA	25/09/1 2	Versión original				

DIRECTORIO DEL EQUIPO DE PROYECTO

Nombre del Proyecto	SIGLAS DEL PROYECTO
Construcción de Mezcladora de Acero para CCS	CONSTRUMIX

ROL / PERSONA	Datos Personales		DATOS EMPRESA	
Rol 1	Nombres y Apellidos	Guillermo Gutiérrez	Nombre	Guillermo Gutiérrez
	DIRECCIÓN		ÁREA	
	Teléfono		Cargo	Sponsor
	CELULAR	345672789	Teléfono / Fax	
	CORREO PERSONAL	<u>g.gutierrez@hotmail.com</u>	CORREO EMPRESA	g.gutierrez@RSP.com.pe
Rol 2	Nombres y Apellidos	Leandro Arellano	Nombre	Leandro Arellano
	DIRECCIÓN		ÁREA	Procesos
	Teléfono		Cargo	Jefe de Procesos
	CELULAR	985394630	Teléfono / Fax	985394812
	CORREO PERSONAL	<u>Leandroarellano@gmail.com</u>	CORREO EMPRESA	<u>l.arellano@RSP.com.pe</u>
Rol 3	Nombres y Apellidos	Pedro Toro	Nombre	Pedro Toro
	DIRECCIÓN		ÁREA	Ingeniería
	TELÉFONO		Cargo	Gerente de Ingeniería
	CELULAR	4792928749	Teléfono / Fax	4245928749
	CORREO PERSONAL	P_toro@hotmail.com	CORREO EMPRESA	p.toro@RSP.com.pe
Rol 4	Nombres y Apellidos	Fabricio Contreras	Nombre	Fabricio Contreras





FGPR430- Versión 4.0

	DIRECCIÓN		ÁREA	Construcción
	Teléfono		Cargo	Gerente de Construcción
	CELULAR	963306889	Teléfono / Fax	9425306889
	CORREO PERSONAL	Fcrontre@hotmail.com	CORREO EMPRESA	f.crontreras@RSP.com.pe