

multiplicity.



Petras

**13.1.
Documentación De
Credenciales**

ORIGINAL

Multiplicity





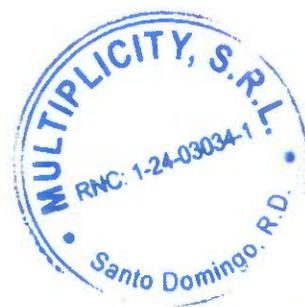
ORIGINAL

multiplicity.



P. Heras

1.
**Formulario de Presentación de
Oferta**



M. B. P.

No. EXPEDIENTE

PEPU-CPJ-09-2022

24 de agosto del 2022

PRESENTACIÓN DE OFERTA

Señores

CONSEJO DE PODER JUDICIAL

Nosotros, los suscritos, declaramos que:

- a. Hemos examinado y no tenemos reservas a los términos de referencia para el proceso de comparación de precios, **contratación de plataforma online para evaluación por competencias**, incluyendo las adendas realizadas a los mismos.
- b. De conformidad con los términos de referencia y Cronograma de Ejecución, nos comprometemos a cumplir con los servicios conexos

**Contratación de plataforma on line para evaluación de competencias**

Para esto se cubrirán los siguientes servicios y entregables:

Sobre los Perfiles:

Evaluación en línea de las competencias, adaptadas y homologadas a las necesidades del Consejo del Poder Judicial.

El consejo del Poder Judicial de la Republica Dominicana podrá seleccionar el tipo de prueba de competencias a través de un banco de competencias, acorde a los perfiles de los grupos ocupacionales y los cargos para los cuales se está evaluando, acorde a las necesidades de la institución.

La institución puede hacer comparaciones automáticas del candidato/a con distintos perfiles sin costo adicional.

Podrá contar con un sólido baremo de una muestra representativa de más de 80,0000 evaluados en República Dominicana.

Sobre la batería de test:

Nuestro modelo de evaluación se basa en casos situacionales vs la autoevaluación. Permitiendo esta metodología mayores niveles de fiabilidad y validez.

Los estudios de fiabilidad y validez de la batería los realiza el centro de investigación de la Universidad Complutense de Madrid.



El modelo mide tres aspectos**Competencias**

La habilidad que tiene una persona para poner en práctica una serie de conductas que se traducen en un desempeño superior y que contribuye a los objetivos claves institucionales.

Aptitudes. Pensamiento analítico y sistémico

La capacidad de afrontar diferentes tipos de problemas, de manejar datos de distinta naturaleza y de aprendizaje futuro del participante.

Motivadores

Los impulsores que mueven a la persona a actuar

Sobre los Reportes de evaluación:

Los diferentes reportes de evaluación se generan de manera inmediata y automática desde el mismo momento que el candidato completa la evaluación

Reportes individuales

El sistema permite hacer la comparación de las competencias del candidato vs el perfil del cargo para el cual se está evaluando; indicando los resultados de dicha comparación.

El reporte individual indica el nivel en que se encuentran los candidatos por cada competencia evaluada con sus respectivos descriptores de conductas asociadas. En la versión plus tres o más descriptores y en la versión básica un descriptor genérico.

Los reportes individuales se generan desde el momento en que el candidato/a pulse el botón de finalizar y los mismos pueden visualizarse tanto web en tiempo real o descargarlo en PDF.

A continuación, los diferentes tipos de reportes individuales en la versión plus:

Reporte con perfil Ideal:

Se utiliza cuando la institución realiza un proceso de definición del nivel de conducta que requiere para un puesto en específico.

Se basa en el % de ajuste a la posición.

Reporte sin perfil ideal:

Se usa cuando la institución no tiene un perfil ideal definido y quiere conocer fortalezas y oportunidades acorde a la norma del test, también es utilizado cuando la empresa tiene un perfil ideal definido y quiere tener disponible el resultado del candidato/a sin el ajuste a una posición específica.

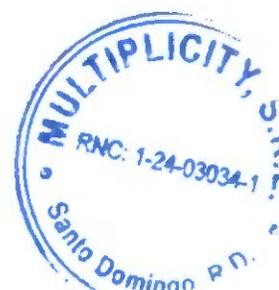
Reporte resumen:

Presenta un resumen de los resultados para una vista rápida.



P. Herasme

Yeli SSSP



Reporte para el candidato:

Para entregar al candidato para que pueda utilizarlo como punto de partida de su autodesarrollo.

Los reportes de resultados pueden ser enviado a los candidatos/as vía correo.

Sobre los reportes grupales

La plataforma permite generar informes de resultado grupales que muestran la comparación de todos los postulantes con relación al promedio del universo (individuales y por grupos ocupacionales).

Este reporte refleja un puntaje del promedio de competencias de cada candidato/a y un % de ajuste. Esto permite realizar un ranking de candidatos lo mas objetivo posible en base a las competencias deseadas

Este reporte grupal sirve también para ver de manera rápida las fortalezas y oportunidades de desarrollo de grupo y así poder guiar los planes de desarrollo hacia lo más importante y prioritario.

Sobre la plataforma de evaluación de competencias, aptitudes y motivadores

La plataforma es totalmente auto gestionable por parte del cliente, que podrá administrar todo su proceso de evaluación: creación de perfiles en la plataforma, envío de invitaciones, generación de reportes individuales y grupales.

Respecto a la habilitación de usuarios y asignación de claves Multiplicity otorga las claves a los administradores principales, el sistema permite que el cliente seleccione hasta dos administradores del sistema y estos administradores pueden generar usuarios y claves de acceso a otros gestores de la plataforma.

El sistema genera además de los reportes de resultados detallados en el acápite anterior reportes automáticos de opción de consulta del estatus de las evaluaciones de los candidatos en tiempo real, según vayan completando las pruebas. El cliente puede visualizar los nombres de los candidatos y tipo de pruebas aplicadas

La plataforma cuenta con un sólido modulo administrativo en el cual el cliente puede visualizar el consumo respecto a las evaluaciones adquiridas, es decir la cantidad de pruebas aplicadas, las disponibles en relación a lo contratado

La plataforma tiene un módulo comparativo que permite evaluar a un candidato en relación a distintos perfiles sin costo adicional

La plataforma permite evaluar hasta mil personas de manera simultánea.



P. Rivas

Ude Esp.



Servicios, soporte y acompañamiento sin costo adicional

Acompañamiento en diseño de perfiles y líneas de corte que sirvan de base objetiva para la toma de decisiones.

Asistencia en la funcionalidad de la plataforma y en aspectos conceptuales de manera presencial o virtual, ante cualquier eventualidad que se presente en el uso de la licencia durante la vigencia del contrato.

Además del taller de bases conceptuales de Multiplicity y gestión de la plataforma se ofrecen talleres adicionales para asegurar buenas prácticas de evaluación /valoración integral como son: taller de interpretación de resultados, taller de entrevista por competencias, taller de retroalimentación y taller de autodesarrollo.

Acceso a Multiplicity conecta, nuestro repositorio de contenidos, donde pueden encontrar todas las guías y documentaciones para asegurar un proceso de valoración integral exitoso.

Generación de base de datos de las evaluaciones acumuladas con posibilidad de generar una investigación sobre las características competenciales de los puestos críticos del Consejo del Poder Judicial y a partir de esta data impulsar el desarrollo de las competencias de la institución

Sobre nuestro modelo de negocios

Las evaluaciones adquiridas no tienen fecha de vencimiento y es permitido canjear productos de evaluación.

La plataforma transparente el consumo en relación a las evaluaciones adquiridas

- c. Para este procedimiento no somos partícipes en calidad de oferentes en más de una oferta, excepto, de conformidad con los términos de referencia del proceso de excepción por proveedor único.
- d. Nuestra firma, sus afiliadas o subsidiarias, incluyendo cualquier subcontratista o proveedor de cualquier parte del Contrato, no han sido declarados inelegibles por el comprador para presentar ofertas.
- e. Entendemos que esta oferta, junto con su aceptación por escrito que se encuentra incluida en la notificación de adjudicación, constituirán una obligación contractual, hasta la preparación y ejecución del contrato formal.
- f. Entendemos que el comprador no está obligado a aceptar la oferta evaluada como la más baja ni ninguna otra de las Ofertas que reciba.



P. Herasme

M. J. S. P.



Natalia Antonia Batista Pimentel en calidad de Directora General debidamente autorizada para actuar en nombre y representación de **Multiplicity SRL**.

Firma *Natalia Batista P.*

Sello



Petra Rivas

multiplicity.



P. Rivas

2.
Formulario de Información
Sobre el Oferente

M. S. P.





FORMULARIO DE INFORMACIÓN SOBRE EL OFERENTE

[El Oferente deberá completar este formulario de acuerdo con las instrucciones siguientes. No se aceptará ninguna alteración a este formulario ni se aceptarán sustitutos.]

Fecha: 24/agosto/2022

Pág 1 de 1



P. Herasme

1. Nombre/ Razón Social del Oferente: <i>Multiplicity, SRL.</i>
2. Si se trata de una asociación temporal o Consorcio, nombre jurídico de cada miembro: <i>[indicar el nombre jurídico de cada miembro del Consorcio]</i>
3. RNC/ Cédula/ Pasaporte del Oferente: <i>124-03034-1</i>
4. RPE del Oferente: <i>11734</i>
5. Domicilio legal del Oferente: <i>Ave. Tiradentes, #30, Edif. La Isla, Piso 1, Ens. Naco, Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional.</i>
6. Información del Representante autorizado del Oferente: Nombre: <i>Natalia Batista</i> Dirección: <i>C/ Pablo Neruda, #3, Torre terraza de Neruda, Apto 5.</i> Números de teléfono y fax: <i>829-224-6699</i> Dirección de correo electrónico: <i>nbatista@multiplicity.com.do</i>

Ude S.C.





P. Rivas

multiplicity.

**3.
Registro de Proveedor Del
Estado (RPE)**

M. SSP.





Registro de Proveedores del Estado (RPE) Constancia de inscripción

RPE: 11734



Fecha de registro: 1/12/2009
Razón social: Multiplicity, SRL

Género: Femenino

Certificación MIPYME: Sí

Clasificación empresa: Micro Empresa

Ocupación:

Domicilio: Avenida Tiradentes, Edificio La Isla, Piso 01, 30,
Naco

10119 - REPÚBLICA DOMINICANA

Persona de contacto: Natalia Antonia Batista Pimentel

Fecha actualización: 23/9/2021

No. Documento: 124030341 - RNC

Provee: Consultoria

Registro de beneficiario: Sí

Estado: Activo

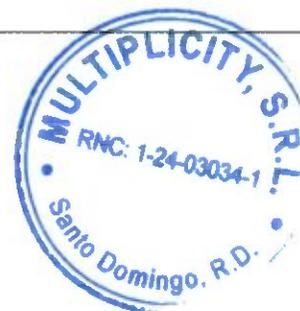
Motivo:

Observaciones:

Actividad comercial

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
80110000	Servicios de recursos humanos

Portal Transaccional - 27/9/2021 9:07:16 a.m.



multiplicity.



Petra Rivas

**4.
Certificación de la Dirección
General de Impuestos Internos
(DGII)**

Yule SSP.





República Dominicana
MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS
 RNC: 4-01-50625-4
CERTIFICACIÓN



No. de Certificación: **C0222953253303**

La Dirección General de Impuestos Internos **CERTIFICA** que el o la contribuyente **MULTIPLICITY SRL**, RNC No. **124030341**, con su domicilio y asiento fiscal en **SANTO DOMINGO DE GUZMAN**, Administración Local **ADM LOCAL ABRAHAM LINCOLN**, está al día en la declaración y/o pago de los impuestos correspondientes a las obligaciones fiscales siguientes:

[Firma manuscrita]

Nombre del Impuesto	
• ITBIS	• CONT RESIDUOS SOLIDOS IR2-ISFL
• OTRAS RETENCIONES Y RETRIB COM	• ACTIVOS IMPONIBLES
• IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES	• RETENCIONES Y RETRIB. EN RENTA
• ANTICIPO IMPUESTO A LAS RENTAS	

Dada en la OFICINA VIRTUAL, a los diecinueve (19) días del mes de agosto del año dos mil veintidos (2022).

NOTAS:

- La presente certificación tiene una vigencia de treinta (30) días a partir de la fecha y se emite a solicitud del o de la contribuyente o su representante.
- Esta certificación no constituye un juicio de valor sobre la veracidad de las declaraciones presentadas por el o la contribuyente, ni excluye cualquier proceso de verificación posterior.
- Este documento no requiere firma ni sello.

	Código de firma: G1FY-4WY9-C6L1-8609-1113-1635 sha1: US5jLV7RKLWJDD8+Nz4QU5M= DGI - OFICINA VIRTUAL DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS
	 G1FY-4WY9-C6L1-8609-1113-1635

Verifique la legitimidad de la presente certificación en <http://www.dgii.gov.do/verifica> o llamando a los teléfonos 809-689-3444 y 1-809-200-6060 (desde el interior sin cargos).

[Firma manuscrita]





Petra Rivas

multiplicity.

**5.
Declaración Jurada Simple**

Y de D.P.



multiplicity.

Ave. Tiradentes
Esq. presidente González. Edif. La Isla
Santo Domingo Rep. Dominicana
RNC 124-03034-1

24 de Agosto del 2022
Santo Domingo, D. N.



Sres. Poder Judicial,

A través de la presente comunicación validamos que Multiplicity, SRL no se encuentra dentro de las prohibiciones en el artículo 14 de la Ley núm. 340-06 y sus modificaciones, ni dentro del artículo 12 de Reglamento de Compras de Bienes y Contrataciones de Obras y Servicios del Poder Judicial.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Petra Rivas Herasme".

Gracias anticipadas por sus diligentes atenciones
Muy atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Natalia Batista".

Natalia Batista
Directora General



multiplicity.



Petra Rivas

6.

Registro Mercantil Actualizado

Ude SSP





ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE Y CUENTA CON UN CÓDIGO DE VERIFICACIÓN QUE LE PERMITE SER VALIDADO INGRESANDO A WWW.CAMARASANTODOMINGO.DO

P46

EL REGISTRO MERCANTIL DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SANTO DOMINGO DE CONFORMIDAD CON LA LEY NO. 3-02 DEL 18 DE ENERO DEL 2002, EXPIDE EL SIGUIENTE:

**CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA
REGISTRO MERCANTIL NO. 12303SD**

DENOMINACIÓN SOCIAL: MULTIPLICITY, S.R.L.
EDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA RNC: 1-24-03034-1
FECHA DE EMISIÓN: 03/12/2002 **FECHA DE VENCIMIENTO:** 03/12/2022

SIGLAS: NO REPORTADO
NACIONALIDAD: REPUBLICA DOMINICANA
CAPITAL SOCIAL: 600,000.00
MONEDA: RD\$
FECHA ASAMBLEA CONSTITUTIVA/ACTO: 28/11/2002
FECHA ÚLTIMA ASAMBLEA: 25/10/2021
DURACIÓN DE LA SOCIEDAD: INDEFINIDA
DOMICILIO DE LA EMPRESA:
CALLE: AVENIDA TIRADENTES, NO. 30, EDIFICIO LA ISLA, PISO 01
SECTOR: ENS. NACO
MUNICIPIO: SANTO DOMINGO



M. D. P.

DATOS DE CONTACTO DE LA EMPRESA:

FONO (1): (809) 224-6699

FONO (2): NO REPORTADO

CORREO ELECTRÓNICO: NBATISTA@MULTIPLICITY.COM.DOM

FAX: NO REPORTADO

PÁGINA WEB: NO REPORTADO

ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD: SERVICIO

OBJETO SOCIAL: SERVICIOS DE RECURSOS HUMANOS, EVACUACIÓN Y DESARROLLO DE COMPETENCIAS TANTO PRESENCIAL COMO A TRAVÉS DE PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS.

PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS: SERVICIOS DE RECURSOS HUMANOS, EVACUACIÓN Y DESARROLLO DE COMPETENCIAS

SISTEMA ARMONIZADO (SA): NO REPORTADO



Handwritten signature in blue ink.

Handwritten initials 'P. R.' in blue ink.

SOCIOS:

NOMBRE	DIRECCIÓN	RM/CÉDULA /PASAPORTE	NACIONALIDAD	ESTADO CIVIL
NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL	PABLO NERUDA NO. 3 ENS. PIANINI SANTO DOMINGO	001-0097523-4	REPUBLICA DOMINICANA	Soltero(a)
MARIA GABRIELA LOPEZ BATISTA	PABLO NERUDA NO. 3 ENS. PIANINI SANTO DOMINGO	402-0883721-7	REPUBLICA DOMINICANA	Soltero(a)

DURACIÓN SOCIOS: En el presente certificado figuran 2 de 2 socios.

CANTIDAD CUOTAS SOCIALES: 6,000.00

ÓRGANO DE GESTIÓN:

NOMBRE	CARGO	DIRECCIÓN	RM/CÉDULA /PASAPORTE	NACIONALIDAD	ESTADO CIVIL
NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL	Gerente	PABLO NERUDA NO. 3 ENS. PIANINI SANTO DOMINGO	001-0097523-4	REPUBLICA DOMINICANA	Soltero(a)

DURACIÓN ÓRGANO DE GESTIÓN: 6 AÑO(S)

ADMINISTRADORES/PERSONAS AUTORIZADAS A FIRMAR:

NOMBRE	DIRECCIÓN	RM/CÉDULA /PASAPORTE	NACIONALIDAD	ESTADO CIVIL
NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL	PABLO NERUDA NO. 3 ENS. PIANINI SANTO DOMINGO	001-0097523-4	REPUBLICA DOMINICANA	Soltero(a)

COMISARIO(S) DE CUENTAS (SI APLICA):

NO REPORTADO

Handwritten signature in blue ink.



REGULADO: NO REPORTADO

NO. RESOLUCIÓN: NO REPORTADO

TOTAL EMPLEADOS: NO REPORTADO

MASCULINOS: NO REPORTADO

FEMENINOS: NO REPORTADO

SUCURSALES/AGENCIAS/FILIALES: NO REPORTADO

NOMBRE
MULTIPLICITY

NOMBRE(S) COMERCIAL(ES)

NO. REGISTRO
395600



REFERENCIAS COMERCIALES
NO REPORTADO

REFERENCIAS BANCARIAS
NO REPORTADO

COMENTARIO(S)

NO POSEE

ACTO(S) DE ALGUACIL(ES)

NO POSEE

ES RESPONSABILIDAD DEL USUARIO CONFIRMAR LA VERACIDAD Y LEGITIMIDAD DEL PRESENTE DOCUMENTO A TRAVÉS DE SU CÓDIGO DE VALIDACIÓN EN NUESTRA PÁGINA WEB: WWW.CAMARASANTODOMINGO.DO

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE CON FIRMA DIGITAL Y CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURÍDICA CONFORME A LA LEY NO. 126-02 SOBRE COMERCIO ELECTRÓNICO, DOCUMENTOS Y FIRMAS DIGITALES.


Santiago E. Mejia Ortiz
Registrador Mercantil



*** No hay nada más debajo de esta línea ***

multiplicity.



Petra Rivas

**7.
Nómina de Accionistas**

Multiplicity



NOMINA DE PRESENCIA DE LOS SOCIOS ASISTENTES A LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE LA SOCIEDAD "MULTIPLICITY, S.R.L." CELEBRADA EN FECHA VEINTICINCO (25) DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO DOS MIL VEINTIUNO (2021).

Socio	Cantidad de Cuotas Sociales	Cantidad de votos	Firmas
NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL , dominicana, mayor de edad, soltera, Consultora de Recursos Humanos de profesión, provista de la cédula de identidad y electoral número 001-0097523-4, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.	5,400	5,400	<i>Nb</i> <i>Nd 32p.</i>
MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA , dominicana, mayor de edad, soltera, empresaria, provista de la cédula de identidad y electoral número 402-0883721-7, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.	600	600	<i>ML</i> <i>Maria</i>
TOTAL	6,000	6,000	



Nd 32p.

CERTIFICACION: Esta nómina de presencia certifica la asistencia de dos socias (2) socias en sus respectivas calidades de la Sociedad "Multiplicity, S.R.L.", los que representan en total seis mil (6,000) cuotas sociales, que confieren igual cantidad de votos, siendo éstas la totalidad de las cuotas sociales suscritas y pagadas de la sociedad.

P. Rivas



Nd 32p.

NATALIA BATISTA PIMENTEL
Socia - Gerente

Maria

MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA
Socia



P. Rivas

multiplicity.

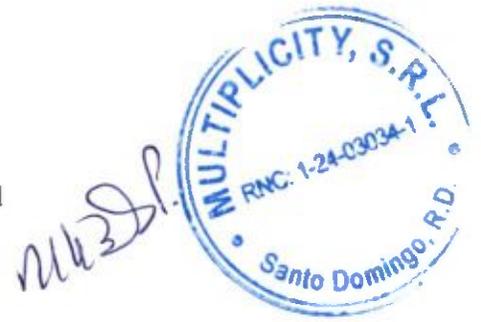
**8.
Acta de Asamblea
Representante**

Y de D.R.





MULTIPLICITY, S.R.L.
Capital Social RD\$600,000.00
Santo Domingo, Distrito Nacional
República Dominicana
RNC 124030341



**ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE LA SOCIEDAD "MULTIPLICITY, S.R.L."
CELEBRADA EN FECHA VEINTICINCO (25) DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO DOS MIL VEINTIUNO (2021).**

Siendo las nueve horas de la mañana (9:00 a.m.) del día veinticinco (25) del mes de octubre del año dos mil veintiuno (2021), quienes figuran en la Nómina de Presencia que se encuentra en cabeza de esta acta, se han reunido en Asamblea General Extraordinaria, en el domicilio social ubicado en esta ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, renunciando a las formalidades y plazos de la convocatoria por encontrarse todos presentes.

A seguidas, la socia y gerente de la sociedad, la señora **NATALIA BATISTA PIMENTEL**, asumió la función de Presidente de la Asamblea y manifestó que se encontraba presente el quorum requerido para la validez de las decisiones a tomar. Igualmente, informó a los demás socios que el objeto de esta Asamblea General Extraordinaria consistía en deliberar y aprobar el siguiente orden del día:

1. Aprobar o no la validez de la Asamblea para sesionar como Asamblea General Extraordinaria;
2. Conocer y aprobar el cambio de objeto de la sociedad y, en consecuencia, modificar el artículo 4 de los Estatutos Sociales;
3. Conocer y aprobar el cambio de duración del Órgano de Gestión, en consecuencia, aprobar la modificación del artículo 29 de los Estatutos Sociales;
4. Aprobar los nuevos Estatutos Sociales modificados.
5. Cualquier otro asunto de interés.

Comprobada la regularidad del quórum de presencia y redactada la lista de asistencia, la gerente de la sociedad, Natalia Batista, declaró abierta la asamblea, dirigiéndose a los presentes en los siguientes términos:

"Como es del conocimiento de todos, la finalidad de esta asamblea es conocer sobre el cambio de objeto de la sociedad, a los fines de otorgar mas y mejores servicios en esta rama, así como alargar el tiempo del órgano de gestión, por lo que se hace necesario registrar dichos cambios y, en consecuencia, modificar el artículo 3 y 15 de los Estatutos Sociales de nuestra empresa."

Después de un intercambio de opiniones entre las socias presentes fueron sometidas a votación y aprobadas las siguientes resoluciones.

PRIMERA RESOLUCIÓN

LIBRAR ACTA de la validez de la presente asamblea para deliberar y tomar decisiones válidas como asamblea general extraordinaria.

APROBAR en todas sus partes la nómina de presencia de los socios presentes que fue aprobada por la señora **NATALIA BATISTA PIMENTEL**.

Esta resolución fue aprobada a unanimidad.



M. S. P.



SEGUNDA RESOLUCIÓN

La Asamblea General Extraordinaria de MULTIPLICITY, S.R.L., APRUEBA modificar el artículo 4 de los Estatutos Sociales para que en lo adelante rija así:

ARTÍCULO 4.- OBJETO. La Sociedad tiene como objeto principal ofrecer los servicios de recursos humanos, evaluación y desarrollo de competencias tanto presencial como a través de plataformas tecnológicas. Como consecuencia del objeto antes indicado y sin que su enumeración pueda ser considerada como limitativa, la sociedad puede ejercer todas las operaciones que se relacionen directa o indirectamente con su objeto o que fueran de naturaleza tal que favorezcan y faciliten el desarrollo del objeto social.

Las actividades referidas podrán también ser desarrolladas por la sociedad, total o parcialmente, de manera directa o indirecta, mediante su participación, en otras sociedades con objeto análogo.

Esta resolución fue aprobada por unanimidad de votos.



mb
R. S. P.

TERCERA RESOLUCIÓN

La Asamblea General Extraordinaria de MULTIPLICITY, S.R.L., APRUEBA modificar el artículo 15 de los Estatutos Sociales para que en lo adelante rija así:

ARTÍCULO 29.- GERENCIA DE LA SOCIEDAD: La Sociedad será administrada por uno o varios gerentes, cuyo nombramiento podrá ser estatutario o por acto posterior de la Sociedad. El(los) gerente (s) será(n) nombrado(s) por la mayoría de los socios en junta general ordinaria, ya sea en reunión presencial o no, y su nombramiento tendrá efecto al momento de su aceptación. El(los) gerente(s) de la sociedad deberá(n) ser siempre personas físicas, socios o no de la misma.

El (Los) gerente(s) será(n) nombrado(s) por un periodo no mayor de seis (06) años y podrá(n) ser reelegido(s) indefinidamente. Para los fines de cómputo del ejercicio de él(los) gerente(es), se entiende por año el indicado en el Artículo 6.

Esta resolución fue aprobada por unanimidad de votos.

CUARTA RESOLUCIÓN:

La Asamblea General Extraordinaria de la sociedad comercial MULTIPLICITY, S.R.L., RESUELVE APROBAR los nuevos Estatutos Sociales los cuales han sido redactados en fecha veinticinco (25) de octubre del año dos mil veintiuno (2021).

Esta resolución fue aprobada por unanimidad de votos.





QUINTA RESOLUCIÓN:

La Asamblea General Extraordinaria aprueba y decide conforme los Estatutos Sociales ratificar como única Gerente de la sociedad **MULTIPLICITY, S.R.L.** a la señora **Natalia Batista Pimentel** para el ejercicio social 2021 - 2027, quien manifiesta su conformidad.

Esta Resolución fue aprobada a unanimidad de votos.

No habiendo ningún otro asunto que tratar, la presente asamblea general extraordinaria de "**MULTIPLICITY, S.R.L.**" fue concluida.

NATALIA BATISTA PIMENTEL
Presidente de la Asamblea y Socia

MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA
Socia

ML

CERTIFICACION:

La suscrita, gerente, certifica que la presente acta es fiel y verdadera. En Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana, a los veinticinco (25) días del mes de octubre del año dos mil veintiuno (2021).

NATALIA BATISTA PIMENTEL
GERENTE

ORIGINAL
FECHA: 24/11/21 HORA: 9:30 a.m.
NO. EXP: 947812 R. N.: 12303SD
LTPRO: 60 FOLIO: 383
VALOR: 100.00
DOC: ACTA Y NOMINA ASAMBLEA
GENERAL EXTRAORDINARIA
NUM.: 3100164MO



MULTIPLICITY, S.R.L
 Capital Social RD\$600,000.00
 Santo Domingo, Distrito Nacional
 República Dominicana
 RNC 124030341



NOMINA DE PRESENCIA DE LOS SOCIOS ASISTENTES A LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE LA SOCIEDAD "MULTIPLICITY, S.R.L." CELEBRADA EN FECHA VEINTICINCO (25) DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO DOS MIL VEINTIUNO (2021).

P. Rivas

Socio	Cantidad de Cuotas Sociales	Cantidad de votos	Firmas
NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL, dominicana, mayor de edad, soltera, Consultora de Recursos Humanos de profesión, provista de la cédula de identidad y electoral número 001-0097523-4, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.	5,400	5,400	<i>Nb</i> <i>Natalia</i>
MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA, dominicana, mayor de edad, soltera, empresaria, provista de la cédula de identidad y electoral número 402-0883721-7, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.	600	600	<i>ML</i> <i>Maria</i>
TOTAL	6,000	6,000	

CERTIFICACION: Esta nómina de presencia certifica la asistencia de dos socias (2) socias en sus respectivas calidades de la Sociedad "Multiplicity, S.R.L.", los que representan en total seis mil (6,000) cuotas sociales, que confieren igual cantidad de votos, siendo éstas la totalidad de las cuotas sociales suscritas y pagadas de la sociedad.

Natalia

NATALIA BATISTA PIMENTEL
 Socia Gerente

Maria

MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA
 Socia

Natalia



multiplicity.



P. Rivas

**9.
Estatutos de la Empresa**

Ude 39 P.



ESTATUTOS SOCIALES

"MULTIPLICITY, S.R.L."



Los infrascritos, **NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL**, dominicana, mayor de edad, soltera, Consultora de Recursos Humanos de profesión, provista de la cédula de identidad y electoral número 001-0097523-4, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana; y **MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA**, dominicana, mayor de edad, soltera, empresaria, provista de la cédula de identidad y electoral número 402-0883721-7, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.; han redactado tal y como se expone a continuación, los Estatutos de una sociedad comercial en responsabilidad limitada de acuerdo con lo establecido en la ley 479-08 y sus modificaciones.



TÍTULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- DENOMINACIÓN SOCIAL: Bajo la denominación social "**MULTIPLICITY, S.R.L.**" se constituye una Sociedad de Responsabilidad Limitada que se registrará por las disposiciones legales que le sean aplicables de conformidad con las leyes de la República Dominicana, así como por los presentes Estatutos.

ARTÍCULO 2.- TIPO SOCIAL. La sociedad se encuentra organizada como Sociedad de Responsabilidad Limitada de acuerdo con las Leyes de la República Dominicana, para lo cual se suscriben los presentes estatutos a que estarán sometidos los propietarios de las cuotas sociales.

ARTÍCULO 3.- DOMICILIO: El domicilio de la sociedad se establece en la Avenida Tiradentes, No. 30, Edificio La Isla, Piso 01, Sector Naco, Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. La Asamblea General Extraordinaria de la sociedad podrá trasladar el domicilio social a otro lugar dentro de la República Dominicana. También podrá establecer sucursales y dependencias en cualquier otro lugar, de acuerdo con las necesidades y requerimientos de la sociedad.

ARTÍCULO 4.- OBJETO. La Sociedad tiene como objeto principal ofrecer los servicios de recursos humanos, evaluación y desarrollo de competencias tanto presencial como a través de plataformas tecnológicas. Como consecuencia del objeto antes indicado y sin que su enumeración pueda ser considerada como limitativa, la sociedad puede ejercer todas las operaciones que se relacionen directa o indirectamente con su objeto o que fueran de naturaleza tal que favorezcan y faciliten el desarrollo del objeto social.

Las actividades referidas podrán también ser desarrolladas por la sociedad, total o parcialmente, de manera directa o indirecta, mediante su participación, en otras sociedades con objeto análogo.

ARTÍCULO 5.- DURACIÓN DE LA SOCIEDAD: La duración de la sociedad será por tiempo indefinido, a partir del día de su constitución definitiva, salvo el caso de disolución anticipada resuelta por la Junta General Extraordinaria, de acuerdo con los presentes Estatutos o con la Ley. La sociedad no se disolverá por el fallecimiento, interdicción o quiebra de uno o varios de los socios. Los herederos, causahabientes o acreedores de un socio no podrán provocar la colocación de bienes sobre los bienes y valores de la sociedad o pedir su partición o licitación, ni inmiscuirse en su administración.

MUZS O.



ARTÍCULO 6.- AÑO SOCIAL: El año social será el 31 de diciembre de cada año. Por excepción, el primer año social abarcará el tiempo comprendido entre la fecha de la constitución definitiva de la sociedad y el último día del mes de diciembre del año siguiente al año de su constitución.



**TÍTULO SEGUNDO
CAPITAL Y CUOTAS SOCIALES**

ARTÍCULO 7.- CAPITAL SOCIAL. El capital social se fija en la suma de seiscientos mil pesos dominicanos (RD\$600,000.00) dividido en seis mil (6,000) cuotas sociales, iguales e indivisibles, enteramente suscritas y pagadas, con un valor de cien pesos dominicanos (RD\$100.00) cada una, todas las cuales se encuentran completamente suscritas y pagadas. En tal sentido, al momento de la suscripción de los presentes estatutos sociales las cuotas sociales estaban divididas de la siguiente manera:

P. Rivas

Capital Social: RD\$600,000.00

Socios	Número de Cuotas	Valor Pagado
1. NATALIA ANTONIA BATISTA PIMENTEL , dominicana, mayor de edad, soltera, Consultora de Recursos Humanos de profesión, provista de la cédula de identidad y electoral número 001-0097523-4, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.	5,400	RD\$540,000.00
2. MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA , dominicana, mayor de edad, soltera, empresaria, provista de la cédula de identidad y electoral número 402-0883721-7, con domicilio ubicado en la calle Pablo Neruda No. 3, Torre Terraza de Neruda, Apto. 5W del Ensanche Piantini, Santo Domingo, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana.	600	RD\$60,000.00
Total:	6,000	RD\$600,000.00

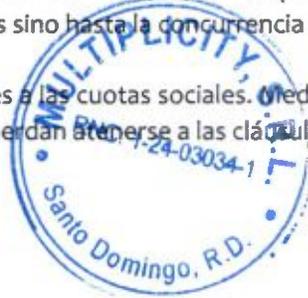
*MB
ML*

ARTÍCULO 8.- DERECHOS INHERENTES A LAS CUOTAS SOCIALES: Cada cuota social da a su propietario los siguientes derechos, a saber: a) El derecho a una parte proporcional en la repartición de los beneficios de conformidad a estos Estatutos, así como de los activos en caso de liquidación o partición de la sociedad; b) El derecho a voz y a un (1) voto en todas las deliberaciones de la sociedad; y, c) Los derechos de información y comunicación que le otorga la Ley de Sociedades Comerciales vigente.

PÁRRAFO I: Responsabilidad limitada de los Socios. Los propietarios de las cuotas sociales no son responsables por las deudas sociales sino hasta la concurrencia del monto de sus aportaciones.

PÁRRAFO II: Obligaciones inherentes a las cuotas sociales. Mediante la suscripción o la adquisición de una o más cuotas sociales, los socios acuerdan atenerse a las cláusulas estatutarias, resoluciones y acuerdos de

M. J. P.



los órganos sociales correspondientes, tomadas de acuerdo con los presentes Estatutos. En ese sentido, los propietarios de cuotas sociales no tendrán más derechos que los establecidos en los presentes estatutos y en la ley, y, en consecuencia, ni ellos ni sus herederos, cónyuges, acreedores u otros causahabientes podrán intervenir en la administración de la sociedad, ni provocar la colocación de sellos u oposiciones sobre sus bienes y valores ni solicitar la partición o licitación.



PÁRRAFO III: CERTIFICADOS DE CUOTAS SOCIALES. Las cuotas sociales son emitidas a favor del socio aportante y estarán representadas por certificados no negociables. Los certificados de las cuotas sociales serán extraídos de un libro registro en el que también se registrarán las transferencias que puedan ocurrir en virtud de lo dispuesto en los presentes Estatutos. Los certificados de las cuotas indicarán (i) la designación de que el título emitido se trata de una "cuota social", (ii) el número de orden que le corresponda, y la cantidad de cuotas sociales que representa y su valor nominal, (iii) el nombre, domicilio social y los datos de matriculación en el Registro Mercantil y el Registro Nacional de Contribuyente de la sociedad, (iv) la enunciación del capital social, (v) las restricciones a su transferencia previstas en estos Estatutos y (vi) su fecha de expedición. Llevarán el sello de la sociedad y serán firmados por cualquiera del o de los gerentes de la Sociedad.

P. Rivas

PÁRRAFO IV: INDIVISIBILIDAD DE LAS CUOTAS SOCIALES. Las cuotas sociales serán indivisibles frente a la sociedad, la cual no reconocerá más que un solo titular por cada cuota. En los casos en que la propiedad de una cuota o varias se encuentre dividida entre varias personas, éstas se pondrán de acuerdo para que el certificado correspondiente sea expedido a nombre de una de ellas, quien será el socio frente a la sociedad.

*Mb
ML*

Sin embargo, en caso de separación de los propietarios, el derecho al voto pertenecerá al nudo propietario para los asuntos que sean competencia de las asambleas extraordinarias y al usufructuario para aquellos de la competencia de las asambleas ordinarias.

ARTÍCULO 9. SUJECION DE LOS SOCIOS A LOS ESTATUOS: La suscripción o la adquisición de una o más cuotas presuponen por parte de su tenedor, su conformidad de atenerse a las cláusulas estatutarias y del y/o los Gerentes en consonancia con los presentes estatutos.

ARTÍCULO 10.- TRANSFERENCIA DE LAS CUOTAS SOCIALES: El régimen de transferencia de las cuotas sociales es como sigue:

a) Las transferencias de cuotas sociales entre socios podrán efectuarse con la aprobación de 51% de los demás socios.

b) En los casos de transferencias de cuotas sociales por disolución del régimen de la comunidad en caso de muerte o divorcio de un socio, la sociedad, a decisión del 51% de los socios, podrá adquirir las cuotas sociales que corresponderían al cónyuge y deberá pagar por cada cuota social adquirida dentro de un plazo prudente que no deberá exceder de treinta (30) días calendario. En este caso, el valor de las cuotas sociales se establecerá de común acuerdo entre las partes o, a falta de acuerdo, las partes nombrarán a un perito de común acuerdo que deberá dentro de un plazo no mayor a quince (15) días laborables establecer un valor por cuota social a adquirir. En caso de que la sociedad decida no adquirir las cuotas sociales correspondientes, o si no paga el valor identificado de la forma anterior, en el tiempo indicado, el cónyuge a quien le correspondan las cuotas adquirirá la calidad de socio y se convertirá en propietario de las cuotas sociales indicadas.

MML 29 P.



c) En caso de muerte de un socio, para la transferencia a sus herederos, se requerirá la decisión del 51% de los socios, quienes podrán adquirir las cuotas sociales que corresponderían a los herederos y deberán pagar por cada cuota social adquirida dentro de un plazo prudente que no deberá exceder de treinta (30) días calendario. En este caso, el valor de las cuotas sociales se establecerá de común acuerdo entre las partes o, a falta de acuerdo, las partes nombrarán a un perito de común acuerdo que deberá dentro de un plazo no mayor a quince (15) días laborables establecer un valor por cuota social a adquirir. En caso de que la sociedad decida no adquirir las cuotas sociales correspondientes, o si no paga el valor identificado de la forma anterior, en el tiempo indicado, los herederos a quienes correspondan las cuotas adquirirán la calidad de socios y se convertirán en propietarios de las cuotas sociales indicadas.



P. Rivas

d) El traspaso de cuotas sociales entre ascendientes, descendientes y colaterales es libre, debiendo realizarse mediante acto bajo firma privada.

e) Para el traspaso de cuotas sociales a cualquier tercero de la sociedad se seguirá el proceso indicado en el Artículo 11 de los presentes Estatutos.

MB
ML

PÁRRAFO I: En los casos detallados en los literales a y d anteriores, el traspaso de las cuotas se evidenciará por documento escrito que las partes deben entregar a la sociedad. Deberá igualmente inscribirse una declaración de traspaso en el libro registro de la sociedad, con expresión del nombre, apellidos, razón o denominación social, en su caso, nacionalidad y domicilio del cedente y debidamente firmada por el cedente y el cesionario, o sus apoderados. En los casos detallados bajo los literales b y c, el Gerente General de la Sociedad efectuará el registro del traspaso una vez se cumpla con lo indicado en este Artículo y se entregue a la sociedad la documentación que justifique tal transferencia.

PÁRRAFO II: En este libro registro también se registrarán las constituciones de derechos reales y otros gravámenes sobre éstas que se acuerden de conformidad con el Artículo 12 de los presentes Estatutos Sociales.

ARTÍCULO 11.- LIMITACIONES A LA TRANSFERENCIA DE CUOTAS SOCIALES A TERCEROS: Para que las cuotas sociales puedan ser cedidas a terceros extraños a la sociedad se requerirá el consentimiento de la mayoría de los socios que representen por lo menos las tres cuartas (3/4) partes de las cuotas sociales, conforme a las siguientes reglas procedimentales:

a) El socio que se proponga ceder su cuota o cuotas sociales deberá comunicarlo por escrito a la sociedad, haciendo constar el número y características de las cuotas que pretenda transmitir, la identidad del adquirente, el precio y demás condiciones de la transmisión;

b) En el plazo de ocho (8) días contados a partir de dicha notificación, el o los gerentes de la sociedad deberán avisar a los demás socios sobre el proyecto de cesión de las cuotas sociales para que decidan sobre ello. La decisión de los socios, la cual podrá ser tomada en junta o por indicación de su decisión por separado y notificado al gerente de la sociedad, será notificada al interesado mediante carta o correo electrónico con acuse de recibo;

ML 29.8



c) La transmisión quedará sometida a la mayoría antes indicada que se expresará en acta que se levante al efecto. Si la mayoría indicada más arriba no se lograre, entonces los socios estarán obligados a adquirir o hacer adquirir las cuotas sociales cuya cesión no haya sido permitida, dentro de un plazo de tres (3) meses contados desde la fecha de su rechazo, al precio establecido de común acuerdo entre las partes o, a falta de acuerdo, conforme indique la Ley de Sociedades.

ARTÍCULO 12.- GRAVÁMENES SOBRE LAS CUOTAS SOCIALES: Para la formalización de una prenda o garantía real sobre las cuotas sociales de uno o varios de los socios, 75% de los socios restantes deben dar su aprobación. La misma conllevará la aceptación del cesionario en caso de ejecución forzosa de las cuotas sociales dadas en garantía conforme a las disposiciones generales que rigen la prenda, salvo que la sociedad opte por la readquisición de las cuotas sociales antes o después de la ejecución prendaria.

ARTÍCULO 13.- DERECHO DE PREFERENCIA: Los propietarios de las cuotas sociales existentes tienen un derecho de preferencia para la suscripción y pago de nuevas cuotas sociales que se emitan, en caso de aumento del capital social, todo en proporción a su participación porcentual en el mismo.

**TITULO TERCERO
ORGANOS DE LA SOCIEDAD**

ARTÍCULO 14.- ORGANOS DE LA SOCIEDAD. La sociedad se registrará por:

- a) La Junta General de Socios; y, por
- b) Los Gerentes de la Sociedad.



[Handwritten signature]

*mb
ML*

**CAPITULO I
JUNTAS GENERALES DE SOCIOS**

ARTÍCULO 15.- COMPOSICIÓN. CONVOCATORIAS. FORMA Y LUGAR: La Junta General de Socios es el órgano supremo de la sociedad y se compondrá por la totalidad de los socios convocados regularmente. Puede acordar y ratificar todo tipo de actos y operaciones de la sociedad y, sus resoluciones, en los asuntos de su competencia, obligan a todos los socios aún disidentes y ausentes cuando hayan sido adoptadas conforme a la ley y a los presentes Estatutos.

PÁRRAFO I: Poder de Convocatoria: Las Juntas Generales serán convocadas por el o los gerentes de la sociedad individualmente o en conjunto. En su defecto, podrán ser convocadas también, en caso de urgencia, por el o los comisarios si hubieren sido nombrados por los socios o por un mandatario designado en justicia en virtud de sentencia rendida por el juez de los referimientos en ocasión de una demanda incoada por cualquier socio interesado. Igualmente, por los liquidadores en caso de que la sociedad se encuentre en proceso de liquidación. Finalmente, el o los socios que sean titulares de la mitad (1/2) o más de las cuotas sociales o que constituyan la cuarta parte (1/4) de los socios y sean propietarios de la cuarta parte (1/4) de las cuotas sociales, por lo menos, podrán convocar la celebración de una junta general de socios.

PÁRRAFO II: Forma de la Convocatoria: Las Juntas serán convocadas por cualquier medio que permita constancia de su recibo por parte de su destinatario, dirigido a cada socio al último domicilio conocido de

ml 29 p.



éste, según los registros de la compañía, o por medio de un aviso publicado en un periódico de circulación nacional, en los plazos que serán indicados para las Juntas de cada naturaleza en los artículos siguientes. Esta convocatoria deberá contener el orden del día propuesto para la junta. A partir de esta comunicación, los socios tendrán la facultad de plantear preguntas por escrito, a las cuales el o los gerentes estarán obligados a contestar en el curso de la asamblea. Sin embargo, los socios podrán renunciar a la forma y a plazo de la convocatoria y la Junta General quedará válidamente constituida para tratar de cualquier asunto siempre que se encontraren presentes o regularmente representados los socios representativos de todo el capital social y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la Junta.



PÁRRAFO III: Lugar de las reuniones: Las reuniones tendrán lugar en el asiento social o en cualquier otro lugar de la ciudad que se indique en el aviso de convocatoria, pudiendo inclusive efectuarse en el extranjero. Igualmente, los socios pueden tomar decisiones sin necesidad presencial, ya sea mediante consulta escrita o por el consentimiento de todos los socios contenido en el acta que se levante al efecto.

P. Rivas

PÁRRAFO IV: Orden del día: El orden del día de las Juntas Generales será redactado por quien realice la convocatoria. La junta correspondiente no podrá deliberar sobre un tema que no haya sido incluido en el orden del día a menos que lo apruebe por lo menos los socios que representen el 51% del capital social. No obstante, lo anterior, en cualesquiera circunstancias podrá decidirse, aunque no hayan estado incluidos en el orden del día, sobre la revocación de uno o varios gerentes y proceder a sus reemplazos.

3b
ML

ARTÍCULO 16.- COMPOSICIÓN DE LA MESA DIRECTIVA DE LAS JUNTAS GENERALES. VOTACIONES: Si sólo hubiere un gerente nombrado, éste presidirá las Juntas Generales y en éstas el socio con mayor cantidad de cuotas sociales ocupará la secretaría. En caso de que la sociedad tenga más de un gerente, los socios por mayoría elegirán al que actuará de presidente y al que ocupará la secretaría. En caso de ausencia de los gerentes, los socios procederán a nombrar sus sustitutos. La Junta convocada a diligencias de un Comisario o por un liquidador, en caso de que la sociedad se encuentre en proceso de liquidación, será presidida por éste.

PÁRRAFO: Votaciones: Los socios expresarán sus votos levantando la mano en el momento de considerarse una proposición. Sin embargo, el o los gerentes o los socios que representen por lo menos la décima parte del capital social, podrán solicitar que el escrutinio sea secreto o de otra manera.

ARTÍCULO 17.- DOCUMENTACIÓN DISPONIBLE A LOS SOCIOS: Los socios podrán, en cualquier época, tomar comunicación del informe de gestión anual y los estados financieros auditados, al igual que el informe del o de los comisarios de cuenta, si los hubiere, así como las actas de las asambleas, concnientes a los tres (3) últimos ejercicios sociales. El derecho a la comunicación de dichos documentos implicará el tomar copia de estos.

PÁRRAFO I: Los socios tendrán derecho, en cualquier época, a obtener en el domicilio social la entrega de una copia certificada, conforme al original, de los estatutos sociales vigentes al día de la solicitud. La sociedad deberá anexar a dichos documentos una lista de los gerentes y, en su caso, de los comisarios de cuentas en el ejercicio y no podrá requerir por la expedición de este documento una suma superior al costo ordinario de la reproducción.

PÁRRAFO II: Los socios podrán solicitar por escrito, con anterioridad a la reunión de cualquier junta general o verbalmente durante la misma, los informes o aclaraciones que estimen precisos acerca de los asuntos

ML



comprendidos en el orden del día. El o los gerentes estarán obligados a proporcionárselos, en forma oral o escrita de acuerdo con el momento y la naturaleza de la información solicitada, salvo en los casos en que, a juicio del propio gerente, la publicidad de ésta perjudique los intereses sociales. Esta excepción no procederá cuando la solicitud esté apoyada por socios que representen, al menos, la décima parte (1/10) del capital social.

PÁRRAFO III: En caso de consulta escrita, el texto de las resoluciones propuestas, así como los documentos necesarios para la información de los socios, serán remitidos a cada uno de ellos mediante comunicación con acuse de recibo. Los socios dispondrán de un plazo mínimo de quince (15) días, contados desde la fecha de recepción del proyecto de resolución, para emitir su voto por escrito.

ARTÍCULO 18.- NÓMINA DE PRESENCIA Y ACTAS DE LAS JUNTAS: El o los gerentes redactarán una lista o nómina de asistencia de cada junta, que contendrá los nombres, las demás generales y los documentos legales de identidad de los socios presentes o representados, si fueren personas físicas; y la denominación o razón social, domicilio, número de matriculación en el Registro Mercantil y en el Registro Nacional de Contribuyentes, si se tratare de una persona jurídica; así como de los mandatarios de éstos últimos, y los números de cuotas sociales y de votos que respectivamente les correspondan, al igual que las fechas de los poderes de los mandatarios. Esta lista deberá ser firmada por todos los socios presentes o por sus representantes, haciendo constar si alguno no quiere o pueda hacerlo, y se le anexarán los poderes otorgados por los socios para su representación. Además, firmarán los miembros de la mesa directiva, o sea el presidente y el secretario actuantes.

PÁRRAFO I: Igualmente, de cada reunión se redactará un acta, la cual se inscribirá junto a las demás actas en un libro especial y será firmada por los gerentes además de dos de los socios presentes o representados con mayor cantidad de cuotas sociales en la junta correspondiente. Las copias de estas actas, certificadas por uno o varios de los gerentes de la sociedad, servirán de prueba de las deliberaciones de la Junta y de los poderes otorgados, tanto en justicia como frente a cualquier persona. Después de la disolución de la sociedad o durante su liquidación, las copias o extractos de las actas serán certificados por el liquidador o por uno de ellos si son varios.

PÁRRAFO II: En los casos en que las decisiones se han tomado sin reunión presencial o cuando los votos y algunos de los socios se han manifestado por cualquier medio electrónico o digital dichas circunstancias deben indicarse en el acta de la junta correspondiente. Por otro lado, si una junta no puede deliberar regularmente por falta de quórum, o por otra causa, se levantará un acta para dar constancia de lo ocurrido, la cual será firmada por uno o varios de los gerentes de la sociedad.

ARTÍCULO 19.- QUÓRUM: Para que la Junta General pueda constituirse y tomar acuerdos válidos, sea cual fuere su objeto, será necesario que asistan o se hagan representar en ella un número de socios cuyas cuotas sociales sumen el cincuenta y uno por ciento (51%) del capital suscrito y pagado.

PÁRRAFO I: La Junta General que delibere sobre modificaciones a estos estatutos que conlleven cambios en la nacionalidad de la sociedad o aumento de los compromisos de los socios, sólo podrá ser celebrada con la presencia o la representación del setenta y cinco por ciento (75%) del capital social.

PÁRRAFO II: Para las juntas que se celebren sin reunión presencial, la firma y consentimiento de todos los socios es necesario, lo cual se evidenciará en el acta correspondiente.



[Handwritten signature]

*mb
ML*

[Handwritten signature]



ARTÍCULO 20.- MAYORÍAS: Para que la Junta General Ordinaria, cual que fuere su objeto, pueda tomar acuerdos válidos, se requiere el voto favorable de socios cuyas cuotas sociales sumen el cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social. La Junta General que delibere sobre modificaciones a estos estatutos sólo podrá tomar acuerdos válidos con el voto favorable de socios que representen el setenta y cinco por ciento (75%) del capital social.

ARTÍCULO 21.- SEGUNDA CONVOCATORIA: En caso de que no fuese alcanzado el quórum o la mayoría previstos en los Artículos anteriores, la Junta General podrá ser convocada nuevamente en un plazo de ocho (8) días francos, a lo menos, con el mismo orden del día que la primera junta y ella deberá alcanzar para la validez de su constitución y de sus decisiones, el quórum y la mayoría previstos en dichos artículos. Esta convocatoria se hará en la forma prevista en el Artículo 20. A falta de dicho quórum la junta podrá ser prorrogada para una fecha posterior dentro de los dos (2) meses siguientes.

ARTÍCULO 22.- REPRESENTACIÓN DE SOCIOS: Los socios tendrán el derecho de asistir y de hacerse representar en las Juntas Generales por cualquier persona, mediante poder notarial. En este caso el poder deberá enviarse a uno o varios de los gerentes de la sociedad, a más tardar un día hábil antes al fijado para la Junta correspondiente. Los poderes deben indicar los nombres, los demás generales, los documentos legales de identidad y el domicilio del socio y del mandatario, si fueren personas físicas, y la denominación o razón social, domicilio, número de matriculación en el Registro Nacional de Contribuyentes, si se tratare de una persona jurídica. Estos poderes son indelegables y deberán ser archivados en la secretaría. El mandato debe ser dado para una sola junta o para dos, una ordinaria y una extraordinaria, que se celebren en la misma fecha o dentro de un plazo de quince (15) días. El mandato dado para una junta valdrá para las sucesivas, convocadas con el mismo orden del día.

PÁRRAFO: Salvo los casos de representación legal, los gerentes, comisarios de cuentas y los empleados de la sociedad no podrán representar en las Juntas Generales de Socios cuotas sociales distintas de las propias, mientras estén en el ejercicio de sus cargos, ni sustituir los poderes que se les confieran.

ARTÍCULO 23.- DECISIONES BAJO CIRCUNSTANCIAS ESPECIALES: Las resoluciones que normalmente serían adoptadas en junta pueden también ser adoptadas mediante acta suscrita por todos los socios sin necesidad de reunión presencial. Igualmente, el voto podrá manifestarse a través de cualquier medio electrónico o digital disponible. Ambas circunstancias deberán expresamente indicarse en el acta que se redacte al efecto que deberá estar firmada por el presidente y secretario designados para la ocasión. En tal sentido, el o los gerentes de la sociedad enviarán por vía electrónica el proyecto de resoluciones a todos los socios a fines de que cada uno exprese, dentro de los plazos indicados, su votación por la misma vía en que el proyecto fue enviado o por la vía que indique la mesa directiva.

CAPÍTULO II JUNTAS GENERALES ORDINARIAS

ARTÍCULO 24.- PLAZO DE LA CONVOCATORIA: La Junta General Ordinaria será convocada con veinte (20) días calendarios de anticipación, ya sea para la reunión anual o para su celebración ocasional. En caso de la reunión anual, el o los gerentes deben poner a disposición de los socios, a partir de la convocatoria, en el domicilio social, los documentos relacionados con los asuntos a tratar por la junta, para permitir a los socios



P. Rivas

ML

Ude 33 e.



DOCUMENTO REGISTRADO

tener conocimiento de ello. El plazo para una segunda convocatoria será conforme lo establecido en el Artículo 26 de los Estatutos.

PÁRRAFO: La Junta General Ordinaria anual se reunirá en el curso de los primeros cuatro (4) meses que sigan al cierre del ejercicio comercial de la sociedad, en el día, hora y lugar indicados en el aviso de convocatoria, o en cualquiera otra fecha que sea convocada.

ARTÍCULO 25.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA ORDINARIA: Son atribuciones de la Junta General Ordinaria ya sea la anual o la celebrada en cualquier otro momento, reunida sobre la primera o la segunda convocatoria:

- a) Conocer del informe del o de los gerentes, del informe del o de los Comisarios de Cuentas, si los hubiere, sobre la situación de la sociedad y sobre los estados, del balance y de las cuentas de la sociedad.
- b) Discutir, aprobar, enmendar o rechazar el balance y las cuentas, después de haber oído el informe del o de los comisarios de cuentas, si los hubiere, y tomar las medidas que juzgue convenientes.
- c) Decidir sobre aplicación de los resultados del ejercicio social.
- d) Separar las sumas necesarias para la constitución del fondo de reserva, si procediere.
- e) Nombrar, revocar y reemplazar al o a los gerentes y el o los Comisarios de Cuentas, si así lo decidiere, y fijar sus respectivas retribuciones cuando proceda.
- f) Nombrar a los auditores externos, si procediere.



P. Rivas

*MB
ML*

CAPÍTULO III JUNTAS GENERALES EXTRAORDINARIAS

ARTÍCULO 26.- PLAZO DE LA CONVOCATORIA: La Junta General Extraordinaria será convocada con diez (10) días calendarios de anticipación.

ARTÍCULO 27.- ATRIBUCIONES: La Junta General Extraordinaria es la única habilitada para modificar los estatutos en todas sus disposiciones. Esta junta conocerá también de aquellos procesos relevantes de la vida social, tales como aumento y reducción de capital social, fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación, emisión de bonos, limitaciones del derecho de preferencia, enajenación del total de activo fijo o pasivo, prórroga de la duración de la sociedad o cambio de nacionalidad. Igualmente, es competente para conocer y decidir sobre la enajenación o transferencia de todo o sustancialmente todo el activo social.

CAPÍTULO IV GERENTES

ARTÍCULO 28.- APROBACIÓN DE LOS SOCIOS: El o los gerentes, o bien el comisario de cuentas, si lo hubiere, presentarán a la Junta General de Socios un informe sobre las convenciones intervenidas directa o indirectamente entre la sociedad y uno de sus gerentes o socios, dentro del mes de celebrada dicha convención. La junta general o los socios decidirán sobre este informe. El gerente o el socio interesado no podrá tomar parte de las deliberaciones y sus cuotas sociales no serán tomadas en cuenta para el cálculo

N de SSC



del quórum ni de la mayoría. Si no hubiere comisario de cuentas, las convenciones concluidas por un gerente no socio deberán ser sometidas previamente a la aprobación de la junta.

PÁRRAFO: Las disposiciones del presente artículo no serán aplicables a las convenciones relativas a operaciones corrientes concluidas en condiciones normales.

ARTÍCULO 29.- GERENCIA DE LA SOCIEDAD: La Sociedad será administrada por uno o varios gerentes, cuyo nombramiento podrá ser estatutario o por acto posterior de la Sociedad. El(los) gerente (s) será(n) nombrado(s) por la mayoría de los socios en junta general ordinaria, ya sea en reunión presencial o no, y su nombramiento tendrá efecto al momento de su aceptación. El(los) gerente(s) de la sociedad deberá(n) ser siempre personas físicas, socios o no de la misma.

El (Los) gerente(s) será(n) nombrado(s) por un periodo no mayor de seis (06) años y podrá(n) ser reelegido(s) indefinidamente. Para los fines de cómputo del ejercicio de él(los) gerente(es), se entiende por año el indicado en el Artículo 6.

PÁRRAFO I: En caso de que la sociedad sea administrada por un gerente único, éste tendrá a su cargo la gestión de los negocios sociales con los más amplios poderes de administración indicados en el Artículo 18 de los presentes Estatutos Sociales.

PÁRRAFO II: En el caso de que la sociedad se encuentre administrada por dos o más gerentes, la administración será mancomunada, por lo tanto, cada uno de ellos para ejercer cualquiera de los poderes previstos en el Artículo 18 de los presentes Estatutos Sociales, requerirá obtener el consentimiento por escrito del otro gerente. La oposición formulada por un gerente a los actos o actuaciones de otro gerente no tendrá efectos respecto de los terceros, a menos que se haya probado que estos tuvieron conocimiento de dicha oposición.

PÁRRAFO III: En caso de pluralidad de gerentes, éstos podrán celebrar reuniones no presenciales, las cuales podrán ser realizadas mediante intercambios simultáneos o sucesivos, conjuntos o cruzados, por cualesquiera medios de comunicación, incluyendo, sin que esta enunciación sea limitativa, misivas, faxes y teléfonos, comunicación electrónica o digital, con la condición de que la comunicación así efectuada sea simultánea entre los miembros, o que al menos les permita intercambiar respuestas inmediatamente y votar en las deliberaciones. Del mismo modo, los gerentes podrán tomar decisiones sin necesidad de reunión, convocatoria previa, ni votación al efecto. Estas decisiones tendrán la misma fuerza y efecto que las que hubieren sido adoptadas por unanimidad en una reunión.

PÁRRAFO IV: La sociedad se encontrará comprometida por los actos y actuaciones realizadas por la gerencia aún si estos no se relacionan con el objeto social, a menos que se pruebe que el tercero tenía conocimiento de que el acto o actuación era extraño al objeto social o que no podía ignorarlo dado las circunstancias.

PÁRRAFO V: El(los) primer(os) gerente(es) serán nombrado(s) para ejercer funciones desde la constitución de la Sociedad.

ARTÍCULO 30.- PODERES DE LOS GERENTES: De conformidad con lo establecido en el Artículo 14 de los presentes Estatutos, el (los) Gerente(s) nombrado(s) tendrá(n) los siguientes poderes y funciones:



Handwritten signature in blue ink.

Handwritten initials 'MB' and 'ML' in blue ink.

Handwritten signature in blue ink.



- a) Conferir toda clase de nombramientos, mandatos y poderes, sean permanentes, sea para un objeto determinado.
- b) Representar a la sociedad frente a cualquier persona pública o privada.
- c) Nombrar y revocar a todos los empleados, fijar su remuneración, así como las demás condiciones de su admisión y despido.
- d) Fijar los gastos generales.
- e) Recibir y pagar cualquier suma en capital, intereses y accesorios.
- f) Autorizar la apertura de sucursales y el nombramiento de representantes en cualquier ciudad de la República o en el exterior del país.
- g) Preparar y adoptar los reglamentos de la sociedad y cuidar su cumplimiento.
- h) Determinar la inversión de las sumas disponibles.
- i) Dar y tomar en alquiler cualesquiera bienes muebles o inmuebles.
- j) Celebrar toda clase de contratos.
- k) Decidir acerca de las construcciones de inmuebles para la sociedad y de sus mejoras.
- l) Abrir cuentas y cajas de seguridad en los bancos de la República Dominicana o del extranjero y tomar prestado en la República Dominicana o en el extranjero en las condiciones que juzgue conveniente.
- m) Garantizar empréstitos con toda clase de garantías, incluyendo hipotecas y prendas.
- n) Adquirir y vender, por todos los medios, cualesquiera clases de bienes, mobiliarios o inmobiliarios. Hacer cualquier aporte a sociedades constituidas o en vías de constitución y suscribir, comprar, vender o ceder sus inversiones.
- ñ) Otorgar, inscribir o registrar los créditos hipotecarios o privilegiados; transigir, comprometer, dar todos los desistimientos y descargos de privilegios, hipotecas, cuotas sociales resolutorias y otros derechos de cualquier naturaleza.
- o) Representar a la sociedad en justicia, como demandante o demandado, y obtener sentencias; dar aquiescencia, desistir o hacerlas ejecutar por todos los medios y vías de derecho; autorizar todo acuerdo, transacción, o compromiso y representar a la sociedad en todas las operaciones de quiebra.
- p) Autorizar las persecuciones judiciales de cualquier naturaleza que juzgue necesarias; nombrar y revocar apoderados especiales que representen a la sociedad en las cuotas sociales que intente y



P. Rivas

*mb
ML*

ML 220



determinar su retribución; proveer la defensa de la sociedad en toda cuota social o procedimiento que se siga contra ella.

- q) Confeccionar el balance general, los inventarios, los estados y las cuentas que deban ser sometidos a la Junta General.
- r) Convocar la Junta General, redactar el orden del día y ejecutar sus decisiones.
- s) Pagar los beneficios en los casos en que su distribución hayan sido dispuestos por la Junta General.
- t) Determinar los plazos y la manera en que se ejercerán los derechos de preferencia a suscripción de cuotas sociales, conforme a lo indicado en los presentes Estatutos.



PÁRRAFO: Igualmente, el o los gerentes estarán encargados de la custodia del libro de actas, libro registro, cartas, avisos de convocatoria, comunicaciones, poderes de representación, sello gomígrafo de la sociedad, cualquier correspondencia en general y demás documentos de la sociedad. Certificará y expedirá copias de los acuerdos de las Juntas Generales de Socios, así como de todo otro testimonio o documentos que otorgue la sociedad. Deberá preparar la nómina que contenga los nombres y domicilios de los presentes en las Juntas Generales de Socios y el número de cuotas sociales de que cada uno sea propietario. Certificará dicha nómina y la conservará en el domicilio social para comunicarla a todo accionista que la solicite.

P. Rivas

ub
ML

ARTÍCULO 31.- INCOMPATIBILIDADES Y PROHIBICIONES: No pueden ser nombrados Gerentes de la sociedad (i) las personas físicas que ejerzan simultáneamente más de cinco (5) mandatos de administrador de cualquier tipo de sociedad comercial; (ii) los menores no emancipados; (iii) los interdictos e incapacitados; (iv) los condenados por infracciones criminales y por bancarrota simple o fraudulenta en virtud de una sentencia irrevocable; (v) las personas que en virtud de una decisión judicial o administrativa definitiva hayan sido inhabilitados para el ejercicio de la actividad comercial; (vi) los funcionarios al servicio de la administración pública con funciones a su cargo relacionadas con las actividades propias de la sociedad.

PÁRRAFO I: A pena de nulidad del contrato, operación o transacción, estará prohibido a los gerentes, sin autorización expresa y unánime de la Junta General de Socios, (i) tomar en préstamo dinero o bienes de la sociedad; (ii) usar bienes, servicios o créditos de la misma en provecho propio o de parientes, representados o sociedades vinculadas; o (iii) usar en beneficio propio o de terceros relacionados las oportunidades comerciales de que tuvieren conocimiento en razón de su cargo y que a la vez constituya un perjuicio para la sociedad.

PÁRRAFO II: Estará prohibido a los gerentes o socios contratar, sin autorización previa de la Junta General Socios, bajo la forma que sea, préstamos con la sociedad o hacerse consentir por la misma un sobregiro, en cuenta corriente o de otro tipo, o avalar por ella sus compromisos con terceros. Esta prohibición se aplicará a los representantes legales de las personas morales que sean socios, al cónyuge y a los ascendientes y descendientes de las personas referidas en este artículo, así como a toda persona interpuesta.

Y de 390



**TÍTULO CUARTO
DE LOS COMISARIOS**

ARTÍCULO 32.- NOMBRAMIENTO: La Junta General de Socios podrá decidir nombrar a uno o varios Comisarios de Cuentas encargados de verificar los valores y los documentos contables de la sociedad y controlar la conformidad de su contabilidad con las reglas vigentes. Al momento de su nombramiento, la Junta General de Socios establecerá con detalle sus funciones, el tipo de reportes que éste deberá preparar y la duración de su nombramiento.

**TÍTULO QUINTO
DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

ARTÍCULO 33.- CONVOCATORIA JUNTA DISOLUCIÓN: El o los gerentes o socios que representen el cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social podrá convocar la Junta General Extraordinaria con el objetivo de resolver si procede la disolución de la sociedad, de conformidad con lo establecido en estos estatutos o en la ley. La sociedad podrá disolverse por las siguientes causas:

- a) Por la imposibilidad manifiesta de la sociedad de realizar su objeto social, de modo que resulte imposible su funcionamiento;
- b) Por consecuencia de pérdidas que dejen reducido el patrimonio social a una cantidad inferior de la mitad del capital social, a menos que éste se reduzca o aumente en la medida suficiente;
- c) Por la reducción del capital social por debajo del mínimo legal;
- d) Por la fusión o escisión total de la sociedad;
- e) Por la reducción del número de socios a menos de dos (2) por período de un año.

ARTÍCULO 34.- FORMA DE LA LIQUIDACIÓN: En la misma Junta General que se decida la disolución de la sociedad, sobre la primera y segunda convocatoria, se establecerá la forma de hacer la liquidación y la partición, y se designarán la o las personas que habrán de dirigir tales operaciones. Desde ese momento y una vez hayan rendido cuentas, cesarán las funciones del o de los gerentes y del o de los Comisarios, si los hubiere.

PÁRRAFO I: La Junta General tendrá, durante la liquidación, los mismos poderes y atribuciones que se le otorgan en los presentes estatutos. Por tanto, y sin que ello implique limitación, podrá aprobar las cuentas de la liquidación, dar descargo a los liquidadores y, en general, deliberar sobre todo cuanto sea interés de la sociedad.

PÁRRAFO II: Cuando la sociedad se encuentre en estado de liquidación, el liquidador presidirá la Junta General. Si se nombrare más de un liquidador la presidirá aquél de los liquidadores que tenga mayor edad.

PÁRRAFO III: Corresponde a los liquidadores realizar el activo y pagar el pasivo. A este efecto, tendrán los poderes más extensos y, en consecuencia, podrán tratar, transigir, comprometer, vender, hipotecar, consentir todos los desistimientos y aquiescencias, con o sin pago y, en general, realizar cualquier acto



Rivas

*mb
HL*

M. D. D.



jurídico que se relacione con la liquidación de la sociedad, salvo las restricciones que la Junta General pueda imponer a su capacidad.

PÁRRAFO IV: Mediante la autorización de la Junta General, los liquidadores podrán aportar a otra sociedad todo o parte de los bienes, derechos y obligaciones de la presente sociedad, o consentir la cesión a otra sociedad o a cualquier otra persona del conjunto de sus bienes, derechos y obligaciones.

**TITULO SEXTO
DE LAS CONTESTACIONES**

ARTÍCULO 35: La interpretación o la aplicación de los presentes estatutos, así como todo conflicto que pudiera surgir durante la vida de la sociedad o de su liquidación, entre los socios y la sociedad, o entre los socios y la gerencia, o entre la sociedad y la gerencia, o entre los socios, y que se refieran asuntos sociales, serán de la competencia exclusiva de los tribunales de la jurisdicción donde se encuentre el domicilio social, y estarán regidos por las leyes de la República Dominicana.

mb

HECHO Y FIRMADO en dos (2) originales conteniendo cada uno quince (15) fojas de papel escritas a una sola cara, de las cuales se rubrican las primeras catorce (14) y se firma ésta que es la última, en Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana, hoy día veinticinco (25) del mes de octubre del año dos mil veintiuno (2021).

Natalia Batista Pimentel

NATALIA BATISTA PIMENTEL
Socia – Gerente Deditada

María Gabriela López Batista

MARÍA GABRIELA LÓPEZ BATISTA
Socia



Patricia Herasme

ORIGINAL
FECHA: 24/11/21 HORA: 9:30 a.m.
NO. EXP: 947812 R. M.: 1230350
LIBRO: 60 FOLIO: 383
VALOR: 200.00
DOC: ESTATUTOS SOCIALES
NUN.: 3100162MO



Natalia Batista Pimentel



multiplicity.

10.
**Carta de Presentación de la
Empresa**



Petra Rivas

Y de 3D.L.



Av. Tiradentes #30, Edif. La Isla. Piso 1
Santo Domingo Rep. Dominicana.
RNC 124-03034-1

24 de agosto del 2022

Sres. Consejo del poder judicial

Estimados señores,

Luego de saludarles y agradecerles por la oportunidad de participar en el proceso por este medio les expresamos nuestro interés en acompañarlos en su proceso de valoración integral de las personas como un aliado para potenciar el desarrollo de la institución y de sus colaboradores, en este sentido a continuación detallamos nuestros diferenciadores:

- Multiplicity es un modelo de valoración integral soportado en una plataforma tecnológica de última generación que permite evaluar competencias para selección desarrollo y promoción a través de la metodología de Assessment (esta comprende una serie de ejercicios y estudios de casos situacionales donde se ponen a prueba las habilidades de los candidatos), siendo este el método más confiable de evaluaciones por competencia a nivel mundial.
- Es un test de simulación/rendimiento vs una autoevaluación lo cual garantiza la confiabilidad de los resultados ya que la persona no se está auto describiendo. Es una prueba adaptada a la cultura dominicana, con una muestra representativa de evaluados en República Dominicana para su baremo, con una muestra de mas de 80, 000.00 personas en Republica Dominicana
- El centro de investigación de la Universidad Complutense de Madrid es el responsable de hacer los estudios de validez del test, garantizando un alto nivel de confiabilidad de sus resultados.
- Otra de sus características diferenciadoras es que Multiplicity adapta los perfiles de las competencias a los requeridos por la organización, lo que permite enfocar las evaluaciones a lo requerido para el éxito organizacional.
- La plataforma permite la comparación de un individuo con varios perfiles y así garantizar la apertura de posibilidades bajo el principio de que todos tienen potencial para algún rol, sin ningún costo adicional.



Petra Rivas

Y de 35



Carta de Presentación de la Empresa

- La plataforma tecnológica es de fácil autogestión por parte del cliente, arrojando reportes en línea y pdf del estatus de las evaluaciones, de los resultados individuales, resultados por grupos de puestos que permiten tomar decisiones rápidas respecto a los candidatos mas ajustados a las necesidades de cada rol y ver de manera automatizada las necesidades reales de entrenamiento y desarrollo organizacional.
- Ofrecemos a los clientes programa de talleres sin costo adicional, webinar y guías dentro de un repositorio de contenidos para asegurar las buenas prácticas de evaluación en sus procesos claves A. Definición de perfiles. B. Evaluación. C. Desarrollo y D. Reconocimiento.
- Ofrecemos como valor agregado acompañamiento y asesoría continua a nuestros clientes para facilitar buenas prácticas de evaluación
- Tenemos precio bastante asequible en comparación con otras herramientas ofreciendo más por menos precio. El modelo de negocio es transparente y bastante flexible a las necesidades de la organización. Las licencias no tienen fecha de vencimiento y se pueden canjear los productos de evaluación.
- Amplia experiencia en proyectos de transformación del estado en relación a las competencias del servidor público: Dirección General de Impuestos Internos Ministerio de Educación, Centros Técnicos Comunitarios, 911, ISFODOSU, Dirección General de Presupuesto , Ministerio Administrativo de la Presidencia, Ministerio de administración Pública entre otros
- La propiedad intelectual de este modelo de evaluación le pertenece a Multiplicity SRL, quienes suscriben, propietarios y distribuidores de la herramienta del mismo nombre del test. y está presente en Colombia como Multiplicity Colombia y en España como Multiplicity España, siendo la primera y única Multinacional Dominicana en este rubro.



P. Rivas

Agradeciendo nuevamente la oportunidad, se despide

Atentamente

Natalia Batista

Natalia Batista
Directora General
Multiplicity



multiplicity.

**11.
Certificación de Pago
Tesorería de la Seguridad
Social (TSS)**



P. Rivas

2 de 388





4-01-51707-8

CERTIFICACION No. 2625864

A QUIEN PUEDA INTERESAR



Por medio de la presente hacemos constar que en los registros de la Tesorería de la Seguridad Social, la empresa **MULTIPLICITY SRL** con RNC/Cédula **1-24-03034-1**, a la fecha no presenta balance con atrasos en los pagos de los aportes a la Seguridad Social.

La presente certificación no significa necesariamente que **MULTIPLICITY SRL** haya realizado sus pagos en los plazos que establece la Ley 87-01, ni constituye un juicio de valor sobre la veracidad de las declaraciones hechas por este empleador a la Tesorería de la Seguridad Social, ni le exime de cualquier verificación posterior.

Esta certificación no requiere firma ni sello, tiene una vigencia de 30 días a partir de la fecha y se expide **totalmente gratis sin costo alguno** a solicitud de la parte interesada.

Dado en la ciudad de Santo Domingo, Republica Dominicana, a los 19 días del mes de Agosto del año 2022.

Para verificar la autenticidad de esta certificación diríjase a la siguiente dirección:

<https://suir.gob.do/sys/VerificarCertificacion.aspx>

Datos de verificación:

- Código de firma digital: **2625864-E2943199-52022**
- Pin: **2182**

NO HAY NADA ESCRITO DEBAJO DE ESTA LINEA





Petra Rivas Herasme

multiplicity.

13.2. Documentación Técnica

Nda 32 P.





P. Rivas

multiplicity.

**1.
Certificaciones, Cartas o
Contratos de Trabajos: (3)
Años en Sistema de Evaluación
para Procesos de Atracción**

Ude 3D P.



A QUIEN PUEDA INTERESAR



Por este medio certificamos nuestra experiencia desde el año 2018 con los servicios de la señora Natalia Batista. Durante estos años, la señora Batista ha sido nuestra proveedora en materia de selección y desarrollo de talentos a través de las herramientas, informes y programas de entrenamiento de la plataforma Multiplicity.

[Handwritten signature]

En cada oportunidad hemos recibido un acompañamiento cercano para la definición de las competencias conductuales por puesto; el uso efectivo de las herramientas y los programas de formación tanto para nuestro equipo de Reclutamiento como para todos los niveles de liderazgo en la organización.

Estamos altamente satisfechos con el servicio ofrecido por la señora Natalia Batista y recomendamos altamente sus servicios.

Atentamente,

[Handwritten signature of Floralba Cabrera]
Floralba Cabrera

Gerente de Gestión y Desarrollo de Talentos



[Handwritten signature]



Santo Domingo, D.N.
21 de abril de 2021

A QUIEN PUEDA INTERESAR

Por este medio hacemos contar que la empresa **Multiplicity, S.R.L.**, constituida y existente de conformidad con las leyes de la Republica Dominicana, Registro Nacional de Contribuyente (RNC) No. 124-03034-1, representada por la **Sra. Natalia Antonia Batista Pimentel**, portadora de la cédula de identidad y electoral **001-0097523-4**, ha brindado servicio de Evaluación de potencial por competencias a través del modelo y plataforma de evaluación de Multiplicity ofreciendo evaluar de manera fiable el nivel de exhibición de las conductas, así como también nos brindan asesoría en diseño de perfiles y contenidos que facilitan la implementación de nuestro proceso de reclutamiento y desarrollo del personal de la Superintendencia de Bancos.

Multiplicity, S.R.L., tiene desde octubre del año 2020 brindando servicios, de manera satisfactoria de acuerdo a los requerimientos de la institución.

Estamos a su disposición para cualquier información que requiera.

Atentamente,


Juan Francisco Mendoza Valdez
Gerente

JFMV/mp



nde 32 p.



P. Rivas


GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA
PRESUPUESTO

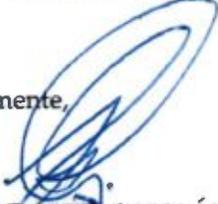
A QUIEN PUEDA INTERESAR

Por este medio hacemos constar que la empresa Multiplicity, S.R.L., constituida y existente de conformidad con las leyes de la República Dominicana, Registro Nacional de Contribuyente (RNC) No. 124-03034-1, representada por la Sra. **Natalia Antonia Batista Pimentel**, portadora de la Cédula de Identidad y Electoral núm. 001-0097523-4, brinda servicios a nuestra institución desde el año 2020, en evaluaciones integrales de personal a través de "Assessment por Competencias", mediante su plataforma de evaluación, así como también nos brindan asesoría en diseño de perfiles y contenidos que facilitan la toma de decisiones de nuestro proceso de reclutamiento y desarrollo de personal.

Durante el último año hemos logrado, con el apoyo de esta, medir a los candidatos en base a las competencias que han sido definidas en nuestro modelo de gestión por competencias conductuales para el *core del negocio* de una manera ágil y sencilla, por lo que agradecemos a la firma sus aportes.

Estamos a su disposición para cualquier información adicional que requieran.

Atentamente,


JORGE DAVID CANAÁN
Encargado Departamento de Recursos Humanos
Dirección General de Presupuesto
JDC/jm











INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Área que realiza la evaluación:	Dirección de Reclutamiento y Selección	Fecha:	17/6/2022
Responsable de la unidad:	Luis Montás		
Proveedor:	Multiplicity	Ciudad:	Santo Domingo

Los siguientes son los criterios para realizar la evaluación del proveedor una vez finalizada la prestación y entrega del servicio:

SERVICIOS		PUNTUACIÓN
Calidad del servicio	Cumplió con las especificaciones técnica requerida en cuanto: funcionalidad, aspecto físico requerido, visibilidad, presentación del servicio, atenciones, accesibilidad, asistencia técnica. (valor de 50 pts. máximo)	50
Cumplimiento en los tiempos de entrega	La entrega del servicio se realizó cumpliendo con los tiempos establecidos. (valor de 25 pts. máximo)	25
Cumplimiento en cantidad	Fueron entregadas las cantidades solicitadas. (valor de 25 pts. máximo)	25
CALIFICACIÓN:		100

Observaciones:

Interpretación:

- 50 puntos Calidad del servicio
- 25 puntos Cumplimiento en los tiempos de entrega
- 25 puntos Cumplimiento en cantidad

**DOCUMENTO CONTROLADO
SGC - MAP**

Ude 328 P

[Handwritten signature]



multiplicity.



P. Herasme

2.

**Certificaciones, Cartas o
Contratos de Trabajo: (5) Años
en Procesos de Gestión
Humana**

Ude SSP



Calle Rafael Augusto Sánchez
Esq. Freddy Prestol Castillo
Roble Corporate Center
Santo Domingo, D.N. República Dominicana
Fundación INICIA, Inc.
RNC 430-07938-3
T. (809) 542 8000
www.iniciaeducacion.org

INICIA
EDUCACIÓN



Santo Domingo, D.N.,
23 de Agosto del 2022

A QUIEN PUEDA INTERESAR

Por este medio hacemos contar que la empresa **Multiplicity, S.R.L.**, constituida y existente de conformidad con las leyes de la Republica Dominicana, Registro Nacional de Contribuyente (RNC) No. 124-03034-1, representada por la **Sra. Natalia Antonia Batista Pimentel**, portadora de la cedula de identidad y electoral **001-0097523-4**, ha brindado servicio de diseño de modelos de competencias, definición de perfiles, reclutamiento ejecutivo y evaluación de potencial por competencias.

Multiplicity, S.R.L., llamada anteriormente **People Approach** tiene desde octubre del año 2012 brindando servicios, de manera satisfactoria de acuerdo a los requerimientos de la institución.

Atentamente,

Pablo Santos
Director Financiero



nde 328 P.





IMPUESTOS
INTERNOS

CERTIFICACIÓN



Petra Rivas Heras

GRRHH-No.92-2022

Certificamos que la empresa **Multiplicity**, llamada anteriormente, People Approach, ha prestado servicios de evaluaciones psicométricas en esta institución desde el año 2006 hasta la fecha. La institución se encuentra altamente satisfecha con el uso de estas herramientas que han contribuido a seleccionar el talento idóneo para la incorporación del personal.

La presente certificación se expide a solicitud de la parte interesada, el veintidós (22) de agosto del 2022, en la ciudad de Santo Domingo, D. N.

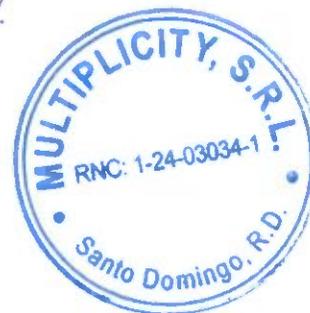
Raqueline Peña

Raqueline Peña
Gerente Recursos Humanos

RP/EB
RP / EB



2 de 33 P



CONTRATO DE CONSULTORÍA

ISFODOSU-204/2018

ENTRE:

De una parte, el INSTITUTO SUPERIOR DE FORMACIÓN DOCENTE SALOMÉ UREÑA, Institución de Educación Superior de servicio público, descentralizada, adscrita al Ministerio de Educación, creada por Decreto de Poder Ejecutivo No. 427-00 del 15 de agosto del 2003, con su domicilio en la calle Caonabo esq. Leonardo D'Vinci, Urb. Renacimiento, sector Mirador Sur, Santo Domingo, República Dominicana, debidamente representado por su Rector, el Dr. Julio Sánchez Maríñez, dominicano, mayor de edad, casado, portador de la cédula de identidad y electoral No. 001-0072892-2, domiciliado y residente en esta ciudad de Santo Domingo, quien en lo que sigue del presente CONTRATO se denominará como el ISFODOSU, o por su nombre completo.

De la otra parte, De la otra parte, MULTIPLICITY,SRL RNC No.124030341 sociedad comercial organizada y existente de conformidad con las leyes de la República Dominicana, con su domicilio social y asiento principal en la Avenida 27 de Febrero casl esq. Privada, Torre Fórum, Suite 4-B, Distrito Nacional, debidamente representada para los fines del presente CONTRATO por su gerente, el señor Natalia Antonia Batista Pimentel, dominicana, mayor de edad, soltera, portador de la Cédula de Identidad y Electoral No. 001-0097523-4, domiciliado y residente en esta ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional, quien para los fines del presente Contrato, se denominará "EL PROVEEDOR" o por su propio nombre.

Para referirse a ambos se les denominará LAS PARTES,

PREÁMBULO

POR CUANTO: La Ley 340-06, de fecha dieciocho (18) de agosto del dos mil seis (2006), sobre Compras y Contrataciones Públicas de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, y su posterior modificación contenida en la Ley 449-06, de fecha seis (06) de diciembre del dos mil seis (2006), establece entre los Procedimientos de Selección la Comparación de Precios.

POR CUANTO: A que la referida Ley, en su Artículo 16, numeral 5, establece además que: "Comparación de precios. Es una amplia convocatoria a las personas naturales o jurídicas inscritas en el registro respectivo. Este proceso sólo aplica para la compra de bienes comunes con especificaciones estándares y adquisición de servicios."

POR CUANTO: A que mediante la Resolución 1/2018, la Dirección General de Contrataciones Públicas estableció los umbrales de los procesos de selección, en cumplimiento del artículo 17 de la Ley 340-06.

POR CUANTO: A que la referida Resolución establece que superado el monto de RD\$901,863.00 la compra o contratación deberá realizarse mediante la modalidad Comparación de precios.

POR CUANTO: El día 02 de abril de 2018 la Entidad Contratante convocó a Comparación de Precios, para la "Consultoría, diseño e implementación de sistema integral de gestión talento Humano para Personal de la Rectoría del Instituto Superior de Formación Docente Salomé Ureña (ISFODOSU)", proceso de referencia ISFODOSU -CMC-24/2018

ISFODOSU-204/junio/2018/JBJ/r

u de SSP



Página 1 de 6



P. Rivas



POR CUANTO: Que hasta el 05 de abril de 2018 estuvieron disponible para todos los interesados los **Terminos** de referencia y condiciones generales para la referida Comparación de Precios.

POR CUANTO: Que el 20 de abril de 2018 se procedió a la *adjudicación del referido proceso mediante acta simple de la Dirección Administrativa y financiera* mediante Acta No. 007-2018, en la cual adjudicó a EL PROVEEDOR el Contrato de Servicios para la "*Consultoría, diseño e implementación de sistema integral de gestión talento Humano para Personal de la Rectoría del Instituto Superior de Formación Docente Salomé Ureña (ISFODOSU)*", proceso de referencia ISFODOSU -CMC-24/2018

POR LO TANTO, y en el entendido de que el anterior preámbulo forma parte integral del presente Contrato,

LAS PARTES HAN CONVENIDO Y PACTADO LO SIGUIENTE:

ARTÍCULO 1: DEFINICIONES E INTERPRETACIONES.

Siempre que en el presente Contrato se empleen los siguientes términos, se entenderá que significan lo que expresa a continuación:

Bienes: Productos elaborados a partir de materias primas, consumibles para el funcionamiento de los Entes Estatales.

Contrato: El presente documento.

Cronograma de Entrega de Cantidades Adjudicadas: Documento emitido por la Entidad Contratante que establece las cantidades y fechas de entregas de los productos adjudicados a que deberá sujetarse el Proveedor.

Máxima Autoridad Ejecutiva: El titular o representante legal del ISFODOSU.

Comparación de Precios: Es una amplia convocatoria a las personas naturales o jurídicas inscritas en el registro respectivo. Este proceso sólo aplica para la compra de bienes comunes con especificaciones estándares, adquisición de servicios y obras menores.

Monto del Contrato: El importe señalado en el Contrato.

Oferente/Proponente: Persona natural o jurídica que presenta credenciales a los fines de participar en un procedimiento de contratación.

Proveedor: Oferente/Proponente que habiendo participado en la Licitación Pública, resulta adjudicatario del Contrato y suministra productos de acuerdo a las bases administrativas.

Suministro: Las entregas de las cantidades adjudicadas al Oferente conforme al Cronograma de Entrega de Cantidades Adjudicadas.

ARTÍCULO 2: DOCUMENTOS CONSTITUYENTES DEL CONTRATO. -

2.1 Los siguientes documentos forman parte integral e insustituible del presente contrato, y EL PROVEEDOR reconoce cada uno de éstos como parte intrínseca del mismo:

- a) El Contrato propiamente dicho.

ISFODOSU-204/junio/2018/JB/jr

M. J. P.



P. Rivas

MB



- b) El pliego de condiciones del proceso/Términos de referencia y condiciones generales.
- c) El acta de adjudicación No. 007-2018.
- d) El acta de adjudicación del Ministerio de Educación, correspondiente al trámite de compras CMC-24/2018.



ARTÍCULO 3: OBJETO.-

3.1 **EL PROVEEDOR**, por medio del presente Contrato se compromete a suministrar e **ISFODOSU**, a su vez, se compromete a pagar, los servicios detallados en el Acta de Adjudicación correspondiente al proceso ISFODOSU CMC-24/2018, y en el Acta de Adjudicación del Sistema de Gestión Financiera no. 65 correspondiente al Trámite de Compras -24/2018, de fecha 25/04/2018, cuyos productos se detallan a continuación:



Petras

- | Producto |
|---|
| 1. Plan de trabajo |
| 2. Diccionario de competencias |
| 3. Compendio de perfiles de colaboradores administrativos |
| 4. Herramienta de evaluación de competencias |
| 5. Análisis de brechas |

Total

3.2 Los Bienes y Servicios que integran el objeto del presente Contrato, deberán de cumplir con las actividades y especificaciones establecidas en los Términos de referencia y condiciones generales.

ARTÍCULO 4: MONTO DEL CONTRATO.-

4.1 El precio total convenido de los productos indicados en el Artículo Tres (3) del presente Contrato asciende al monto de **NOVECIENTOS TREINTICUATRO MIL OCHENTA Y OCHO PESOS DOMINICANOS CON 00/100 (RD\$934,088.00)**

4.2 La remuneración percibida por **EL PROVEEDOR** al amparo del presente artículo, constituye la única remuneración en relación al alcance de este contrato o a los servicios de **EL PROVEEDOR**, el cual no podrá exigir ningún pago adicional por ningún concepto en relación con las actividades amparadas por este contrato o en cumplimiento de sus obligaciones

mb

ARTÍCULO 5: CONDICIONES DE PAGO. -

5.1 Los pagos serán realizados en Pesos Oro Dominicanos.

5.2 Los pagos serán realizados a contra factura por ítem recibido satisfactoriamente por el ISFODOSU, como se describe a continuación:



Ude 39 P.





Handwritten signature

Producto	Porcentaje del Contrato	Monto en RD\$
1. Plan de trabajo	20%	RD\$186,817.60
2. Diccionario de competencias		RD\$373,635.20
3. Compendio de perfiles de colaboradores administrativos	40%	
4. Herramienta de evaluación de competencias	40%	RD\$373,635.20
5. Análisis de brechas		
Total	100%	RD\$934,088.00

5.3 EL PROVEEDOR autoriza al ISFODOSU a retener los impuestos aplicables que pudieren generarse en virtud del presente Contrato, de conformidad con el Código Tributario y la normativa de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

ARTÍCULO 6: TIEMPO DE VIGENCIA. -

6.1 El presente Contrato de suministro tendrá una duración desde el 5/07/2018 hasta el 08/05/2019 y/o hasta completar los servicios solicitados, siempre que no exceda el tiempo de vigencia estipulado.

ARTÍCULO 7: DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.-

7.1 Los derechos y obligaciones de cada una de LAS PARTES son las que constan en los Pliegos de Condiciones, que regulan el presente Contrato.

ARTÍCULO 8: GARANTIA.-

8.1 Para garantizar el fiel cumplimiento del presente Contrato, EL PROVEEDOR, entregará una póliza de fiel cumplimiento a favor del ISFODOSU en cumplimiento con lo establecido en el Artículo 112 del Reglamento de Aplicación aprobado mediante Decreto no. 543-12, la cual forma parte integral del presente contrato, siempre y cuando el monto del contrato indicado en el artículo 4.1 sea superior a US\$10,000.00 o su equivalente en pesos dominicanos.

Handwritten initials

8.2 Dicha garantía responderá de los daños y perjuicios que se produzcan en caso de incumplimiento, que determinará en todo caso la ejecución de la Garantía, independientemente del resto de acciones que legalmente proceden.

Handwritten initials

ARTÍCULO 9: EQUILIBRIO ECONÓMICO. -

9.1 Si en fecha posterior a la entrada en vigencia del presente Contrato se producen cambios en las leyes nacionales, relativos y/o relacionados con la moneda nacional, que impliquen aumentos en el costo o en los gastos a incurrir por EL PROVEEDOR para el suministro de los bienes, los pagos a EL PROVEEDOR, en virtud de este Contrato, aumentarán en la proporción correspondiente a las modificaciones que haya sufrido la legislación con relación a la devaluación de la moneda nacional.

Handwritten signature



ARTÍCULO 10: MODIFICACIONES DEL CONTRATO. -

10.1 Cualquier modificación a los términos y condiciones del presente Contrato deberá hacerse por mutuo acuerdo entre LAS PARTES, por escrito, mediante enmiendas numeradas cronológicamente y la fecha de vigencia de cada una se contará a partir de la fecha de aprobación realizada por ISFODOSU.

ARTÍCULO 11: RESCISIÓN DEL CONTRATO. -

11.1 LA ISFODOSU podrá rescindir el presente Contrato unilateralmente y ejecutar la Garantía de Fiel Cumplimiento de Contrato en el caso de falta grave de EL PROVEEDOR, siempre que la misma no sea originada por acontecimientos de Fuerza Mayor o Caso Fortuito.

ARTÍCULO 12: NULIDADES DEL CONTRATO. -

12.1 La violación del régimen de prohibiciones establecido en el Artículo 14 de la Ley 340-06, sobre Compras y Contrataciones Públicas de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, de fecha dieciocho (18) de agosto del dos mil seis (2006), y su modificatoria, originará la nulidad absoluta del Contrato, sin perjuicio de otra acción que decida interponer ISFODOSU.

12.2 La división del presente Contrato, con el fin de evadir las obligaciones de la Ley 340-06, y de las normas complementarias que se dicten en el marco del mismo, será causa de nulidad del mismo.

ARTÍCULO 13: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS. -

13.1 LAS PARTES se comprometen a realizar sus mejores esfuerzos para resolver en forma amigable los conflictos o desacuerdos que pudieren surgir con relación al desarrollo del presente contrato y su interpretación.

13.2 Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este Contrato o relativo al mismo, su incumplimiento, su interpretación, su resolución o nulidad será sometido al Tribunal Contencioso, Tributario, Administrativo, instituido mediante la Ley 13-07, de fecha cinco (05) de febrero del dos mil siete (2007).

ARTÍCULO 14: INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO.-

14.1 El significado e interpretación de los términos y condiciones del presente Contrato se hará al amparo de las leyes de la República Dominicana.

ARTÍCULO 15: LEGISLACIÓN APLICABLE.-

15.1 La ejecución del presente Contrato se hará de conformidad con las leyes vigentes en la República Dominicana.

ARTÍCULO 16: IDIOMA OFICIAL.-

16.1 El presente contrato ha sido redactado en español, que será el idioma de control para todos los asuntos relacionados con el significado e interpretación de los términos y condiciones del presente contrato.

ARTÍCULO 17: TÍTULOS.-

ISFODOSU-204/junio/2018/JB/jr

Yuli D.S.



Petra Rivas

MB

YB

17.1 Los títulos que siguen al número de los artículos en el presente Contrato, sólo tienen un propósito ilustrativo y no servirán como base para interpretar el artículo completo o alterar, modificar el significado de los mismos.

ARTÍCULO 18: ACUERDO INTEGRO.-

18.1 Acuerdo Integro. El presente Contrato, y sus anexos, contienen todo las estipulaciones y acuerdos convenidos entre LAS PARTES; en caso de ambigüedad, duda o desacuerdo sobre la interpretación del mismo y sus documentos anexos, prevalecerá su redacción. Asimismo, se establece que si alguna de las disposiciones de este Contrato se declara inválida, las demás no serán afectadas y permanecerán plenamente vigentes.

ARTÍCULO 19: ELECCIÓN DE DOMICILIO.-

19.1 Para todos los fines y consecuencias del presente contrato, LAS PARTES eligen domicilio en las direcciones que figuran en la parte introductiva del presente contrato, en el cual recibirán válidamente todo tipo de correspondencia o notificación relativa al presente contrato, su ejecución y terminación.

HECHO Y FIRMADO, en dos originales del mismo tenor y efecto, uno para cada una de Las Partes, en la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana a los cinco (05) días del mes de julio del año dos mil dieciocho (2018).



Julio Sánchez Maríñez, ph.D., Rector
Actuando en nombre y representación del
ISFODOSU, entidad contratante



Natalia Antonia Batista Pimentel
Gerente de MULTIPLICITY S.R.L.
Proveedor de servicio

YO, LICDA. IRIS A. PEÑA MINAYA, Notario Público de los del Número del Distrito Nacional, de esta ciudad, Matriculada en el Colegio Dominicano de Notarios No.3952, CERTIFICO Y DOY FE de que las firmas que anteceden fueron puestas en mi presencia por los señores, Julio Sánchez Maríñez y Natalia Antonia Batista Pimentel, en sus ya indicadas calidades, quienes me han declarado haberlo hecho por sus libres y expresas voluntades, indicándome ambos que esas son las firmas que acostumbran a utilizar en todos los actos de sus vidas, tanto públicos como privados. En la ciudad de Santo Domingo, capital de la República Dominicana, a los cinco (05) días del mes de julio del año dos mil dieciocho (2018).



Notario Público



MULTIPLICITY S.R.L.
RNC: 1-24-03034-1
Santo Domingo, R.D.



DRA. PETRA RIVAS HERAS
ABOGADO NOTARIO PÚBLICO
Mat. 4437
SANTO DOMINGO, D.N.



multiplicity.



P. Herasme

3.

**Soporte o Evidencias del
Catálogo de pruebas para el
Poder Judicial**

Nda 39 P.



multiplicity.



Petra Rivas

3.1.
Competencias plus

Mh 32 P



multiplicity.

diccionario de
competencias

24388



índice - diccionario de competencias



P. Rivas

a. **área de autogestión**

tolerancia a la presión
página 4
flexibilidad
página 5
compromiso organizacional
página 6

b. **área de análisis**

innovación y creatividad
página 8
visión de negocio
páginas 9-10

c. **área de liderazgo**

dirección de personas
página 12
impacto e influencia
páginas 13

d. **área de logro**

planificación
página 15
iniciativa
página 16
orientación a resultados
página 17
orientación al cliente
página 18

e. **área de relaciones**

trabajo en equipo
página 20
negociación
páginas 21
desarrollo de relaciones y redes
páginas 22
sensibilidad interpersonal
páginas 23

Mh D P





Petras



área de autogestión

Competencias relacionadas con aspectos tales como el afrontar y adaptarse a nuevas situaciones, demostrar compromiso, tenacidad y profesionalidad y mostrar un deseo de aprender y mejorar.



Mu 38 P.

1. tolerancia a la presión

Definición: Mantiene una actitud calmada, controlada y positiva bajo presión, manteniéndose centrado en la tarea.

NIVELES E INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra calma en aquellas situaciones que conoce bien y en las cuales la tensión es baja. • En situaciones conocidas o habituales actúa con prudencia. • Su desempeño es más bajo en situaciones de mucha exigencia.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra control de sí mismo en situaciones de tensión media (Incidencias, errores propios o ajenos o urgencias poco frecuentes). • Mantiene la calma ante situaciones inesperadas. • En algunas situaciones de tensión se le dificulta mantener sus niveles de rendimiento.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Mantiene la calma en situaciones de tensión media-alta. (Incidencias, errores propios o ajenos o urgencias frecuentes). • Ve las situaciones tensas o imprevistas con perspectiva y no les da una importancia exagerada. • El nivel de su rendimiento no se reduce en situaciones de presión media o media-alta. • Mantiene el control sobre su comportamiento (lo que hace y dice es lo que conscientemente quiere decir y hacer) ante situaciones inesperadas.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Mantiene la calma en situaciones de tensión alta o muy alta (Incidencias, errores propios o ajenos o urgencias nada frecuentes). • Trabaja con efectividad en situaciones de presión alta (toma decisiones tan adecuadas como lo hace habitualmente). • Transmite calma y control a los que están a su alrededor. • Se mantiene enfocado en los objetivos en situaciones de tensión o difíciles.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Mantiene la calma ante cualquier situación. • Trabaja con efectividad independientemente de lo alto que sea el nivel de presión. • Se desarrolla y evoluciona ante la presión. • Es una referencia de calma y control en las peores situaciones.



P. Rivas

2. flexibilidad

Definición: Se adapta fácilmente a nuevas situaciones y formas de trabajar. Es receptivo a los cambios y muestra voluntad por adaptarse a ellos de forma efectiva.

NIVELES E INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Es capaz de adaptarse a nuevas situaciones, con cierto tiempo y de manera reactiva, por imposición de la organización.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Se adapta con facilidad a nuevas situaciones una vez las ha entendido y asumido. • Se mueve con facilidad en ambientes ligeramente distintos al suyo.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Se adapta muy rápidamente a nuevas situaciones, sin necesidad de que la organización realice ningún tipo de esfuerzo extra para que lo haga. • Se adapta a tratar con distintos tipos de personas. • Muestra opiniones y conductas positivas ante el cambio. • Integra bien y rápidamente nueva información. • Asume nuevos roles con facilidad.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Se adapta con extrema facilidad y rapidez a nuevas situaciones, por grandes que sean los cambios. • Se mueve con facilidad en ambientes distintos del suyo. • Capaz de tratar con un rango de personas muy amplio. • Tiene una actitud proactiva hacia el cambio. • Integra muy bien nueva información, ajustando su enfoque. • Asume nuevos roles con gran facilidad, y los integra en su trabajo diario.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando tiene opción elige siempre experimentar con nuevas situaciones. • Cuando tiene responsabilidades selecciona equipos donde reina la diversidad de perfiles, incluso algunos muy diferentes al propio. • Prefiere trabajar en funciones que le permitan adoptar distintos roles y practicar diferentes formas de ver y hacer las cosas. • Busca obtener diferentes opiniones para enriquecer la propia integrando las ideas de los demás. • Es referente dentro de la organización donde lo visualizan como un agente de cambio.



Petra Rivas

Multiplicity



multiplicity.

3. compromiso organizacional

Definición: Alinea su comportamiento con las metas y objetivos de la organización. Actúa de forma que beneficia a la organización.

NIVELES E INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Asume los objetivos que la organización le asigna. • Realiza un mayor esfuerzo si se le solicita.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Se muestra alineado con los objetivos de la organización en la mayoría de las ocasiones. • Modifica su forma de trabajo para alinearse con los objetivos de la organización si éstos cambian.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra un compromiso claro con la organización, su visión y sus objetivos. • En ocasiones es capaz de anteponer los objetivos de la organización a sus objetivos personales. • Apoya y promueve las prioridades de la organización en la mayoría de las circunstancias.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra un nivel de compromiso muy alto con la organización, con su visión y sus objetivos. • Apoya las decisiones que vayan en beneficio de toda la organización aunque entren en conflicto con sus prioridades personales. • Apoya a sus colegas de otros departamentos más allá de lo requerido.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Los objetivos de la organización ocupan un lugar importante en su escala de prioridades. • Transmite y fomenta el compromiso con la institución entre todos los actores claves de la institución. • Comunica hacia lo interno y externo su apoyo a los objetivos y la visión de la institución. • Sus actuaciones siempre persiguen el beneficio de la organización.



Petri Rivas

nd 29 p.





Petra Rivas Herasme

área de análisis

Competencias relacionadas con aspectos tales como la recogida y análisis de la información, la apertura y la capacidad de generación de nuevos conceptos e ideas y la toma de decisiones basadas en un juicio lógico.

M. de S. P.



multiplicity.

4. Innovación y creatividad

Definición: Propone ideas nuevas y originales, así como enfoques novedosos y/o soluciones innovadoras. Ve más allá de los enfoques convencionales y de los métodos establecidos.

NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza los pros y contras de los métodos y enfoques actuales. • Es capaz de detectar los puntos débiles de los modelos utilizados actualmente.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra curiosidad por modificar las cosas o actuar de otra manera. • Propone mejoras a los procedimientos existentes.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza de forma exhaustiva los procesos existentes con la intención de comprender el porqué de su aplicación y busca áreas de mejora. • Busca activamente nuevos enfoques para problemas existentes, investigando en distintas fuentes. • Cuestiona los métodos actuales de forma constructiva. • Propone mejoras importantes en métodos ya existentes.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Involucra a otros miembros de su equipo en la búsqueda de nuevas soluciones. • Busca de forma constante nuevos enfoques y modos de trabajo, más allá de mejorar lo existente. • Propone mejoras estructurales o de concepto a lo ya existente. • Genera nuevas alternativas (de mercado, de proceso, de servicio, etc). • Utiliza técnicas de generación de ideas.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Consigue involucrar a distintas áreas o miembros de la organización en la búsqueda de nuevas soluciones. • Propone alternativas revolucionarias, que rompen con lo existente. • Deja una huella positiva en la forma de trabajar de los departamentos o áreas por los que pasa. • Es una referencia a la hora de generar nuevas ideas. • Usa técnicas avanzadas de generación de ideas. • Motiva a los demás a ser más productivos, y logra que los equipos generen significativamente nuevas ideas.



P. Rivas

Mh 33 P



5. visión de negocio

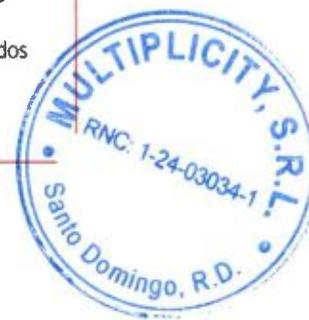
Definición: Muestra una comprensión de los temas comerciales y de negocio, tanto a corto como a largo plazo, y tiene la habilidad de evaluar el impacto que diversas estructuras, políticas y procedimientos de la organización y el entorno tienen en el negocio.

NIVELES E INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce parcialmente los objetivos comerciales de la organización. • Comprende de forma básica la aportación de su departamento a las metas comerciales.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Comprende y asume los objetivos de la organización, y es consciente de cómo afectan a los de su departamento y puesto. • Es consciente de su aportación a los objetivos y el valor de su puesto para la organización. • Es consciente de las consecuencias de sus acciones sobre el negocio a corto plazo. • Es capaz de detectar oportunidades de negocio si éstas son muy claras u obvias.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Maneja los conceptos de margen y/o rentabilidad, y los tiene en cuenta en sus acciones. • Es consciente de las consecuencias de sus acciones sobre el negocio a mediano plazo. • Entiende que hay unas operaciones más prioritarias y que dejan mayor beneficio que otras. • Es consciente de la importancia de determinadas políticas para la viabilidad del negocio. • Comprende como ciertos movimientos del mercado y como el entorno pueden afectar a su propia organización. • Es flexible con determinados procedimientos por el bien de los resultados de negocio. • Detecta oportunidades de negocio con cierta facilidad.



Handwritten signature in blue ink.



Handwritten signature in blue ink.

5. visión de negocio

Continuación

NIVELES INDICADORES:

4	<ul style="list-style-type: none"> •Entiende claramente la importancia de los aspectos políticos dentro de la organización, y cómo pueden afectar sus decisiones de negocio. •Es consciente de cómo evoluciona el sector y como los cambios pueden afectar a la organización. •Comprende las consecuencias de sus acciones sobre el negocio, a mediano y largo plazo. • Se mantiene al día de los movimientos del mercado y/o el entorno y busca posibles oportunidades de negocio. • Detecta oportunidades de negocio ocultas.
5	<ul style="list-style-type: none"> •Considera como se pueden ver afectadas las políticas, procesos y métodos (continuados en el tiempo) por los cambios futuros y las tendencias externas. •Establece en su área de influencia políticas de maximización de la rentabilidad del negocio. • Es una referencia en cuanto a estrategia y visión de negocio. •Se mantiene al tanto de lo que ocurre en otros departamentos y/o áreas, de forma que pueda anticipar cómo estas pueden influir en su área de negocio. •Se anticipa a posibles movimientos del mercado y/o el entorno para conseguir ventajas competitivas. •Detecta oportunidades de negocio de forma constante y en las áreas más insospechadas.



P. Rivas

MU 328?





P. Rivas



C.

área de liderazgo

Competencias relacionadas con aspectos tales como la dirección de personas y equipos, la delegación de funciones, la fijación de objetivos, la transmisión de la visión empresarial, la motivación y la gestión del cambio.



Mh 39 P.

multiplicity.

6. dirección de personas

Definición: Da instrucciones y directrices claras a otros, marcando objetivos, definiendo tareas y organizando el trabajo. Adapta su estilo de liderazgo de acuerdo al individuo y/o la situación concreta.



P. Rivas

NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Es claro al transmitir instrucciones. • Sus colaboradores saben lo que se espera de ellos.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Fija objetivos y los transmite. • Se asegura de que sus colaboradores han comprendido sus instrucciones. • Evita duplicidades en tareas.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Actúa como coordinador de las actividades del equipo. • Fija objetivos claros, medibles, alcanzables, con plazos bien determinados, y los transmite sin ambigüedad. • Prioriza los objetivos y se asegura de que se comprenden esas prioridades. • Es capaz de adaptar su forma de dirigir al perfil de sus colaboradores y a las situaciones.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica de forma clara las diferencias individuales de su equipo, y aplica estrategias de liderazgo adecuadas a cada uno de ellos. • Establece objetivos de forma integrada, y establece un plan de seguimiento de los mismos. • Mantiene un alto nivel de control dependiendo de la situación. (más cercano o más lejano) sobre las actividades del equipo. • Consigue sacar lo mejor de su equipo en la mayoría de las situaciones.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Actúa como un modelo a seguir ante sus colaboradores. • Utiliza estrategias para promover la productividad. • Compara sistemáticamente los resultados vs los estándares, guiando y retroalimentando al equipo en la consecución de los objetivos. • Maneja su equipo con alta efectividad en cualquier situación, gestionando todo tipo de perfiles. • Ejerce una excelente labor de coordinación del equipo, manteniéndose en todo momento informado de las actividades de cada miembro y de la posible interacción entre ellos.

Ude 328



7. impacto e influencia

Definición: Genera una primera impresión positiva y logra influenciar las acciones de otros, usando estrategias directas e indirectas, transmitiendo credibilidad que se mantiene a lo largo del tiempo.



Handwritten signature in blue ink.

NIVELES E INDICADORES:	
1	<ul style="list-style-type: none"> • Transmite seguridad en temas que domina bien. • Utiliza argumentos básicos para tratar de convencer a otros. • Sus argumentaciones están basadas en lo que ha hecho y experimentado por sí mismo.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Transmite por lo general una imagen de seguridad en sí mismo. • Cambia de argumentación si observa que no funciona la utilizada. • Expone sus ideas y puntos de vista de tal forma que sean escuchados por otros.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Es capaz de ejercer influencia sobre personas cercanas y/o subordinados. • Utiliza un amplio repertorio de argumentos y los ilustra con ejemplos. • Basa sus argumentaciones en datos concretos para convencer a la audiencia de la veracidad de estos. • Muestra convicción y credibilidad en sus discursos a la hora de tratar de influir, creando una impresión duradera.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Es capaz de ejercer influencia sobre personas de distintos ámbitos. • Ejerce una influencia no directa, consiguiendo que su interlocutor llegue a determinadas conclusiones por sí mismo. • Utiliza métodos no habituales para atraer la atención, cuidando que estos sean adecuados al contexto. • Produce una impresión positiva en todos los grupos con los que se relaciona.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Su primera impresión es impactante y su imagen perdura a lo largo del tiempo. • Es capaz de ejercer influencia sobre personas de cualquier ámbito, incluyendo niveles superiores al suyo. • Es capaz de ejercer una influencia efectiva sobre personas y equipos, manteniendo un alto nivel de credibilidad.





d.

área de logro

Competencias relacionadas con aspectos tales como la planificación y organización, la iniciativa, la orientación a los resultados, a la calidad, a los detalles y a la satisfacción del cliente.



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Heras M.E.

Handwritten signature of M. de SSP



8. planificación

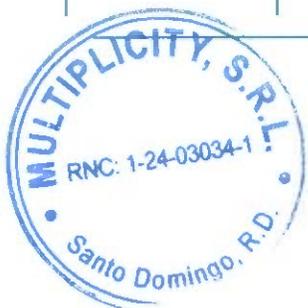
Definición: Planifica el trabajo para conseguir unos objetivos determinados. Programa por anticipado los pasos y recursos necesarios para una tarea o proyecto. Crea planes de contingencia.



Handwritten signature: Petra Rivas

NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene una visión limitada de las fases más generales de un trabajo o proyecto. • Trata de hacer una estimación de entrega final realista, aunque no siempre lo consigue.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Planifica pasos y plazos de un trabajo o proyecto. • Identifica los riesgos más importantes del proyecto.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Define claramente objetivos. • Planifica detalladamente fases, subfases, hitos y plazos. • Asigna recursos a cada fase o tarea de un proyecto. • Desarrolla por lo regular un plan básico de contingencia. • Desarrolla eficazmente planes de proyectos a corto y mediano plazo.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Cubre todos los posibles riesgos del proyecto con planes de contingencia. • Su plan es lo suficientemente flexible para adaptarse a circunstancias cambiantes. • Sus planes son de fácil comprensión y llegan a todo aquel que pudiera estar involucrado en el proyecto. • Realiza un seguimiento constante de los avances del proyecto. • Usa herramientas avanzadas de gestión de proyectos. • Desarrolla eficazmente proyectos de elevada complejidad y que involucran a un número importante de actores.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla una metodología de planificación estructurada que extiende en su área de influencia. • Desarrolla eficazmente planes de proyecto a largo plazo. • Desarrolla eficazmente proyectos estratégicos, de elevada complejidad. • Es un referente en cuanto a la planificación estratégica.



Handwritten note: Md 32 P.

9. iniciativa

Definición: Busca activamente oportunidades y actúa ante las mismas, sin necesidad de que otros lo muevan, mostrando una disposición a actuar de manera proactiva.



NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica oportunidades obvias y trata de actuar ante la misma. • Es proactivo en situaciones o entornos que conoce bien. • Puede mostrar iniciativa en un grupo si la situación dicta que debería hacerlo así (situaciones en las que es la persona más veterana, de mayor nivel jerárquico, o con mayor conocimiento del tema).
2	<ul style="list-style-type: none"> • Busca posibles oportunidades en su entorno más inmediato. • Trata de adelantarse a los acontecimientos cuando es muy probable que sucederán.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Busca posibles oportunidades en un entorno amplio. • Actúa ante cualquier oportunidad. • Actúa sin que nadie se lo diga o sin necesidad de consultar a otros. • Anticipa posibles problemas que pueden suceder en su entorno, a corto plazo. • Tiene un enfoque proactivo, anticipándose a posibles eventos.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Busca posibles oportunidades en todo el entorno de la organización y en el mercado. • Anticipa posibles problemas que pueden surgir en un entorno más amplio, a mediano plazo y actúa en consecuencia. • Asume responsabilidades aunque no le correspondan. • Va más allá de lo que se le pide, y busca nuevas formas de aplicarlo mejorarlo.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica oportunidades que pasarían desapercibidas a otras personas. • Anticipa posibles problemas a todos los niveles y a largo plazo, y actúa en consecuencia. • Busca constantemente la forma de asumir mayores responsabilidades.

P. Rivas

M. de J. P.



10. orientación a resultados

Definición: Muestra un enfoque a conseguir objetivos y resultados. Se esfuerza de forma constante en alcanzar o superar las expectativas.



Petra Rivas Herasme

NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene en mente los objetivos a lograr a la hora de trabajar. • En algunas ocasiones cuando ve que se le dificulta la consecución de los objetivos puede modificar su conducta trabajando más rápido o intensamente. • Intenta alcanzar los objetivos marcados.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa los resultados y los compara con su desempeño de forma periódica. • Hace un mayor esfuerzo cuando intuye que no se alcanzarán los resultados esperados.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Se marca unos objetivos ambiciosos y se centra en su consecución. • Es constante en la consecución de los objetivos. • Consigue habitualmente los objetivos. • Revisa y redefine de forma periódica los objetivos.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Se marca unos objetivos muy ambiciosos y retadores. • Entiende los resultados como la meta fundamental de su trabajo. • No deja una tarea hasta que está terminada. • Logra con mucha frecuencia los objetivos, y a veces los supera. • Revisa y redefine de forma constante los objetivos. • Busca distintas alternativas para alcanzar los objetivos.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Se marca unos objetivos que suponen un desafío extraordinario para él y su equipo. • Consigue siempre los objetivos, superando en la mayoría de las ocasiones las expectativas previstas. • Fomenta la superación de expectativas entre el personal a su cargo. • No escatima ningún esfuerzo, por duro que sea, para conseguir sus objetivos. • Los resultados de su departamento o área son consistente y claramente mejores que la media. • Consigue mejorar los resultados de los departamentos a los que se incorpora.



2 de 29 p.

11. orientación al cliente



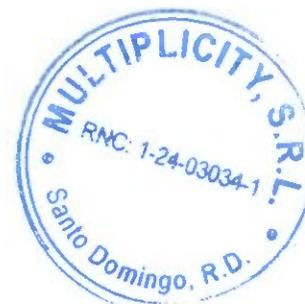
P. Rivas

Definición: Identifica y comprende las necesidades del cliente. Se centra en satisfacer esas necesidades y asegurar tanto su satisfacción como una relación a largo plazo.

NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Es cordial y respetuoso con el cliente. • Entiende la importancia de los clientes para la institución.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra interés por conocer las necesidades del cliente. • Se esfuerza por ofrecer al cliente lo que éste necesita.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Hace preguntas para profundizar en las necesidades reales de los clientes. • Se centra en aquellos aspectos del trabajo que influyen de manera directa en la satisfacción del cliente. • Se responsabiliza personalmente de que el cliente reciba lo que espera.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Se convierte en un asesor del cliente. • Descubre nuevas formas de añadir valor al cliente. • Adecua los productos o servicios disponibles a las necesidades del cliente. • Busca nuevas formas de mejorar el servicio y la satisfacción del cliente.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Supera las expectativas del cliente. • Tiene una comprensión profunda de las necesidades del mercado. • Establece políticas de atención al cliente y de satisfacción del mismo. • Establece estándares de calidad elevados en el servicio al cliente para el personal a su cargo. • Es una referencia en el servicio al cliente. • Establece sistemas de mejora continua en el servicio al cliente.

Ude 32 P





Petra Rivas



área de relaciones

Competencias relacionadas con aspectos tales como la comunicación e interacción con otros, la capacidad para establecer contactos y desarrollar relaciones y las habilidades de negociación y persuasión.

Mh 32?



multiplicity.

12. trabajo en equipo

Definición: Emplea un enfoque cooperativo con los demás, compartiendo información y conocimientos. Promueve la armonía dentro del grupo y ayuda a los procesos de desarrollo del equipo.



NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Se integra adecuadamente en grupos de trabajo, limitándose al rol que se le asigna. • Colabora con otros miembros de su entorno cuando se les solicita.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Comparte información y conocimientos espontáneamente con otros miembros de su ambiente cercano. • Se coordina con sus compañeros para alcanzar los objetivos comunes. • Se integra con facilidad con perfiles con los que tiene afinidad.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Se integra con facilidad en grupos nuevos y/o heterogéneos. • Participa activamente en las actividades del equipo, ejerciendo distintos roles. • Promueve la armonía dentro del grupo. • Anima a participar a otros miembros del grupo.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica técnicas de dinámica de grupo que ayudan al mismo a funcionar y/o desarrollarse. • Funciona de manera efectiva en equipos de elevada heterogeneidad. • Valora y reconoce las aportaciones de todos los miembros del equipo. • Ayuda a encontrar puntos comunes y sinergias en equipos con objetivos individuales distintos. • Coloca los objetivos del equipo por encima de los individuales.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Promueve el intercambio de conocimientos en su entorno. • Promueve la heterogeneidad y la rotación de equipos. • Comparte de forma transparente la información que maneja con el resto de miembros de su equipo y de la organización. • Es capaz de entender el significado o definición de equipo a diversos niveles (departamental, interdepartamental, organizacional, sectorial,...) y cambiar su enfoque cuando es necesario. • Es un referente en cuanto a la creación y desarrollo de equipo, aportando al equipo lo que necesita en cada fase de su desarrollo.

13. negociación

Definición: Reconoce los objetivos de las diferentes partes. Negocia soluciones mutuamente favorables mediante el compromiso, y genera situaciones “ganar-ganar”.



Pera

NIVELES INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene disposición para llegar a un acuerdo satisfactorio. • Defiende su interés sin atropellar a la otra parte.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica claramente sus objetivos en la negociación y los prioriza. • Identifica los objetivos de negociación de la otra parte. • Es diplomático y respetuoso en sus argumentos. • Es capaz de ceder en parte de sus demandas para lograr un acuerdo.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Explora distintas posibilidades de acuerdo. • Modifica su estrategia en función de la respuesta de su interlocutor. • Presenta claramente las ventajas de su posición. • Tiene claro interés por alcanzar un acuerdo, aunque éste sea provisional. • Mantiene un equilibrio entre la defensa de sus intereses y el respeto por los intereses del otro.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Busca entender en profundidad los verdaderos intereses de la otra parte. • Es capaz de generar múltiples posibilidades de acuerdo. • Muestra un compromiso claro por conseguir un acuerdo satisfactorio para todas las partes. • Es capaz de cambiar de punto de vista con facilidad con la finalidad de llegar a acuerdos satisfactorios. • Involucra a la otra parte en la búsqueda de una solución satisfactoria para ambos. • Modifica la estrategia negociadora en función de las circunstancias y las prioridades de la negociación.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Muestra un enfoque ganar-ganar en todas sus negociaciones. • Encuentra siempre nuevas alternativas, aún cuando la negociación parece estancada. • Consigue que ambas partes trabajen como compañeros para solucionar un problema, más que como dos partes con intereses contrapuestos. • Mantiene la objetividad y el compromiso aún en los momentos más duros de una negociación.



14. desarrollo de relaciones y redes

Definición: Establece y desarrolla relaciones profesionales efectivas y positivas con otros, tanto dentro como fuera de la organización. Es capaz de conectar fácilmente con otras personas y establecer relaciones de confianza; para su propio beneficio y el de la organización.



NIVELESE INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • Se muestra abierto y accesible en situaciones sociales, tratando a los demás con amabilidad. • Establece contactos informales con los otros, además de los contactos requeridos por el trabajo.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Establece relaciones de confianza en un círculo reducido de contactos. • Tiene una red limitada de contactos que pueden ser de ayuda a nivel laboral o de negocio, compuesta principalmente por personas cercanas.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Establece relaciones de confianza en un círculo amplio de contactos. • Mantiene las relaciones a lo largo del tiempo. • Busca activamente nuevos contactos en diferentes áreas.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Se relaciona bien con distintos tipos de personas, aunque sean distintas a él/ella. • Mantiene un círculo amplio y heterogéneo de contactos útiles y beneficiosos para él/ella y la institución. • Se esfuerza y dedica tiempo a construir relaciones con otros.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Busca y encuentra oportunidades para colaborar, con beneficio mutuo, con personas con las que no lo hace habitualmente. • Detecta y promueve la relación dentro y fuera de la institución con todas aquellas personas que pueden ayudarte a solucionar problemas o mejorar sus resultados. • Es una referencia en cuanto a "relaciones públicas" se refiere. • Sus contactos resultan muy útiles y beneficiosos para la institución.

15. sensibilidad interpersonal

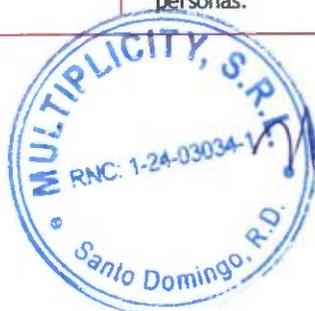
Definición: Muestra una forma de relacionarse considerada, comprensiva y empática, escucha activamente y es receptivo a los sentimientos de los demás.



P. Rivas

NIVELES INDICADORES:

1	<ul style="list-style-type: none"> • En ocasiones muestra sensibilidad ante los sentimientos y emociones de otros. • En ciertas circunstancias muestra prudencia para no ofender o herir a otros.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Se interesa en conocer los sentimientos de otras personas y hace preguntas para entender las razones y porqués. • Adapta su conducta a las reacciones de otros. • Es capaz de escuchar de forma comprensiva a otras personas.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Maneja con tacto las reacciones emocionales de otros. • Manifiesta de forma clara empatía aunque no esté de acuerdo con las conductas de los otros. • Trata de ver las cosas desde el punto de vista de otros para entender sus reacciones. • Prevé las posibles reacciones de otros antes sus acciones.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Anticipa las acciones de otros ante sus acciones y actúa en consecuencia. • Tiene en cuenta las reacciones emocionales o los sentimientos de otros antes de tomar una decisión. • Es capaz de detectar reacciones emocionales no manifiestas o sentimientos ocultos en otros. • Consigue que los demás confíen en él/ella, y le externen sus preocupaciones o dificultades.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Maneja cualquier situación, por intensa que ésta sea, con tacto y sensibilidad. • Es un referente en cuanto a su capacidad de escucha y comprensión. • La demostración de la empatía con las demás personas es uno de sus diferenciadores principales en su manera de relacionarse con los demás. • Modela en su entorno una atmósfera de comprensión y respeto por las personas.



M. Rivas

multiplicity.



Petra Rivas

3.2.
Pensamiento analítico y
sistémico

MU 32 P.



1

introducción



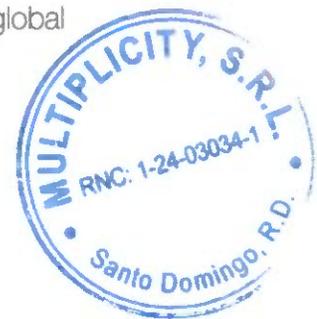
Petra Rivas Herasme

Dentro del modelo multidisciplinar de MULTIPLICITY se integra una medida de aptitudes y/o capacidades, entendidas desde un punto de vista clásico.

Así como la competencia es, al fin y al cabo, la capacidad de poner en la práctica determinadas conductas (y esas conductas se apoyan en distintos aspectos), cuando hablamos de aptitudes hablamos de capacidades de las personas (innatas en buena medida, aunque entrenables en esencia) que les permiten resolver cierto tipo de problemas con mayor o menor eficacia y rapidez.

En el contexto de la evaluación en el ámbito profesional/empresarial/institucional la medida de aptitudes aporta una visión complementaria a la valoración de otras competencias, rellenando unos huecos que pueden ser muy interesantes a la hora de hacer una valoración más global de la persona.

Md32P



multiplicity.

2

definición del concepto

El pensamiento analítico y sistémico son dos conceptos que tienen amplia tradición en el ámbito de la evaluación psicológica. Como todos los tipos de "pensamiento" definidos, ambos están orientados a resolver problemas, pero utilizan un enfoque distinto.

El pensamiento analítico es la forma de pensamiento más tradicional y extendida a la hora de resolver problemas, es nuestro pensamiento "habitual".

El pensamiento sistémico es menos habitual en nuestra forma de trabajar pero, en algunos casos, es de una importancia crítica.

Pensemos que hay muchas formas de solucionar un problema, pero existen problemas a los que es más fácil acercarse desde un planteamiento que desde el otro.

A continuación encontrará la definición de ambos conceptos y su estructuración en niveles.



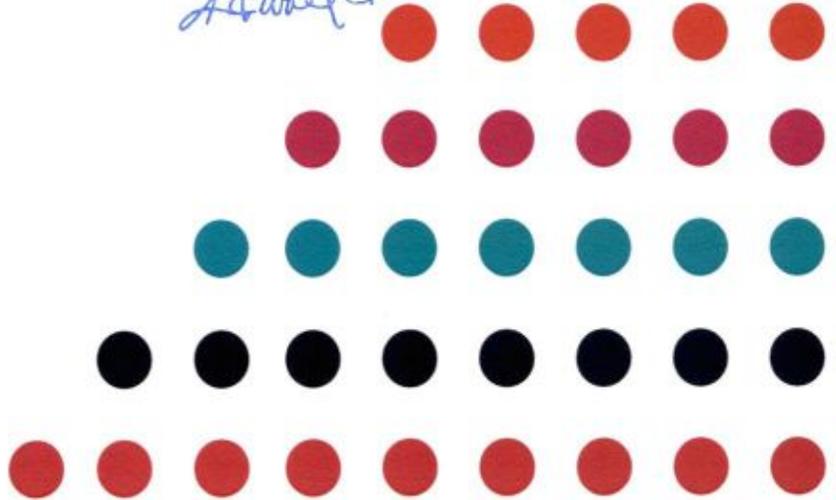
P. Herasme



Mh 390



Petra Rivas



3

comportamientos por niveles de exhibición

Md. Z.C.



multiplicity.

PENSAMIENTO ANALÍTICO: Capacidad de solucionar problemas analizando sus partes constitutivas, integrando información dispersa y/o inconexa, y distinguiendo lo relevante de lo irrelevante

	NIVEL	DESCRIPCIÓN
NIVEL BAJO	1	Reúne y analiza información de baja complejidad. Detecta relaciones evidentes entre las partes de un problema. Maneja bien pequeñas cantidades de información. Es capaz de reconocer vínculos causales sencillos ante los problemas. Realiza análisis sencillos y resuelve problemas de poca complejidad.
	2	Reúne y analiza información de complejidad media-baja, detectando aquellas relaciones que son claras entre las partes de un problema. Maneja eficazmente cantidades de información media-baja. Es capaz de reconocer vínculos causales de baja complejidad ante problemas. Realiza análisis medianamente elaborados y resuelve problemas de complejidad media-baja.
NIVEL MEDIO	3	Reúne y analiza información de complejidad media, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema. Maneja bien cantidades de información elevadas. Es capaz de reconocer vínculos causales de complejidad media ante un problema. Realiza análisis elaborados y resuelve problemas de complejidad media o media-alta.
NIVEL ALTO	4	Reúne y analiza información de complejidad alta con facilidad, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema, e incluso detectando relaciones no evidentes. Maneja eficazmente cantidades de información muy elevadas. Es capaz de reconocer vínculos causales complejos. Comprende y maneja bien datos de diferente naturaleza.
	5	Reúne y analiza información de cualquier nivel de complejidad con gran facilidad, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema, y detectando relaciones no evidentes o muy lejanas. Maneja eficazmente cualquier cantidad de información. Es capaz de reconocer vínculos causales complejos e implicaciones poco evidentes en los datos de un problema. Comprende y maneja a la perfección datos de diferente naturaleza.



Petra Rivas Herasme

M de SS P.



PENSAMIENTO SISTÉMICO: Capacidad de solucionar problemas por medio de la percepción y comprensión de sistemas y elementos interrelacionados entre sí de una forma global, detectando las consecuencias que las interacciones entre los elementos tienen sobre el sistema como un todo.

	NIVEL	DESCRIPCIÓN
NIVEL BAJO	1	Comprende las relaciones básicas entre los elementos de un sistema sencillo. Tiene una visión global de los problemas en situaciones sencillas o en las que no intervienen muchos elementos.
	2	Comprende las relaciones entre los elementos de sistemas de complejidad media-baja. Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas sencillos. Tiene una visión global aceptable de problemas en situaciones de complejidad media-baja.
NIVEL MEDIO	3	Comprende en términos aceptables las relaciones entre los elementos de un sistema complejo. Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas de complejidad media. Tiene una visión global aceptable de los problemas en situaciones de complejidad media.
NIVEL ALTO	4	Comprende muy bien y con rapidez las relaciones entre los elementos de un sistema complejo. Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas complejos. Tiene una buena visión global en situaciones complejas.
	5	Comprende las relaciones entre los elementos de cualquier tipo de sistema, incluso las más sutiles. Es capaz de anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas muy complejos y a muy largo plazo. Tiene una visión global muy amplia, siendo capaz de abarcar de manera inmediata problemas muy complejos.



Petra Rivas



M de 32 p.

4 utilidad y aplicación de la evaluación de pensamiento analítico y sistémico

¿Cuál es la utilidad de la medición de ambas modalidades de pensamiento en un contexto organizacional? ¿No es suficiente una evaluación de competencias para tener una visión clara de la capacidad profesional de una persona?

Es claro que aunque las competencias son una variable crítica a la hora de valorar la adecuación a un puesto o unas funciones, siempre hay factores que pueden quedar fuera y que son importantes. Por ejemplo, uno de los factores fundamentales a la hora de desarrollar una competencia es la experiencia. Por tanto, ¿qué ocurre cuando trato de valorar competencias en personas con experiencia muy escasa (recién titulados, por ejemplo). Si no ha tenido ocasión de desarrollarla, ¿puedo concluir que no la tiene? Y más importante, ¿cómo puedo saber si podría desarrollarla si le doy ocasión?

Es éste uno de los puntos donde la valoración de aspectos como el pensamiento sistémico y analítico son más necesarios, porque nos dan una visión (necesariamente limitada, pero visión) del "potencial" de la persona en cuestión. Unos buenos niveles en pensamiento analítico y/o sistémico me hablan de una



P. Rivas

MSP



persona con una estructura mental que le permite comprender y resolver problemas con cierta facilidad, y esto correlaciona en gran medida con su capacidad de aprendizaje y desarrollo de otras habilidades. Además, esa estructura mental puede incrementar la probabilidad de tomar decisiones correctas en determinados casos. Es una "base de trabajo" muy interesante.

Por otro lado, estas evaluaciones pueden resultar también muy útiles en su aplicación a puestos concretos, ya que distintos puestos pueden demandar distintas habilidades. Hablando en líneas generales, ya que la naturaleza de cada organización puede influir enormemente, podríamos decir que los puestos administrativos, contables, algunos técnicos o diversos tipos de analistas van a exigirnos un buen nivel de pensamiento analítico (esto no significa que no se puedan desempeñar con un nivel bajo, pero va a ser mucho más costoso y generar muchas más dificultades). Por otro lado, puestos como líderes de proyecto, de gestión (directores/gerentes), o relacionados con aspectos estratégicos, van a demandar un mayor grado de pensamiento sistémico (que está muy relacionado con la capacidad de percibir "globalmente" situaciones).

Otros aspectos que pueden ayudarnos a la hora de valorar la necesidad de evaluar el pensamiento analítico y sistémico pueden ser la integración en diversos tipos de equipos o, incluso, la cultura organizacional. Si tengo, por ejemplo, equipos de analistas muy homogéneos (todos con un alto grado de pensamiento analítico), puede ser buena idea integrar a una persona con una mayor visión sistémica, ya que esto le dará a mi equipo una mayor versatilidad a la hora de solucionar problemas que se apartan de lo analítico.

Otros aspectos a valorar son los relacionados con el supervisor inmediato (¿con un supervisor muy analítico deberé asignarle colaboradores que coincidan con su forma de trabajar?) o incluso con la cultura organizacional (¿me interesa mantenerla homogénea o hacerla más diversa?).



P. Rivas



M de S.S.P.

5

interacción entre las variables de pensamiento analítico y sistémico

Es de destacar que no existe necesariamente una dicotomía entre pensamiento analítico y sistémico, esto es, una persona puede poseer ambos tipos en grado alto, o ambos en grado bajo. No obstante, lo más habitual es tener una tendencia determinada, más o menos clara, hacia uno de los 2.

Hemos de recordar que el pensamiento sistémico es mucho menos común que el analítico por lo que, en términos generales, es más fácil encontrar candidatos "analíticos" que "sistémicos". Por esta misma causa, MULTIPLICITY es más exigente a la hora de valorar el pensamiento analítico, ya que es mucho más común. No queremos dejar de recordar que, como todas las capacidades, el pensamiento analítico y/o sistémico puede entrenarse y desarrollarse. El obtener una puntuación dada en el cuestionario no significa en ningún modo que la persona "sea" así ni vaya a serlo siempre. Simplemente nos marca el nivel actual. Con un entrenamiento adecuado, cualquier persona puede mejorar en cualquiera de los dos ámbitos de pensamiento, aunque también es cierto que partir de un nivel superior puede ayudarme a desarrollarme más fácilmente, siendo menos costoso para persona y organización.



P. Herasme

Md SSP



multiplicity.

4.

**Manual para el Uso de la
Plataforma**



Petra Rivas Herasime

M. S. P.



multiplicity.

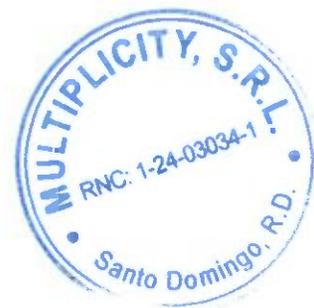


Petra Rivas

multiplicity.

Manual de Guía Para el Uso de la Plataforma

Mh 32 P



Ude SSP.



P. Rivas

Índice.....2

1. Introducción.....4

1.1. Acceso a la Plataforma – Usuarios y Contraseñas.....4

1.2 Menú Principal5

2. Crear un proceso de evaluación.....11

2.1. Cargar participantes - Método de invitación correo electrónico15

2.1.1. Importación de archivos CSV16

2.1.2. Carga manual18

2.2. Cargar participantes-Método de invitación credenciales de acceso18

2.2.1. Importación de archivos CSV19

2.2.2. Carga manual19

2.2.3. Descargar claves de acceso19

2.3. Introducir tests en el proceso21

2.3.1 Competencias.....21

2.3.2 Pensamiento Analítico y Sistémico24

2.3.2.1 Razonamiento General25

2.3.3. Motivadores25

2.3.4. Duplicación de un proceso.....27

3. Gestión del proceso28

3.1. Gestión de participantes.....28

3.1.1. Enviar invitación a participaciones nuevamente.....28

3.1.2. Añadir nuevos participantes29

3.1.4. Editar y borrar datos participantes29

3.1.3. Búsqueda de participantes30

3.1.5. Reiniciar un test.....30

3.2. Estado del test31

3.3. Generar informes33

3.3.2. Informe online y descarga de informes36

Interpretación de Resultados37

Resultados en Competencias reporte Plus.....37

Resultados de Competencias reporte Básico.....40

Resultados de Pensamiento Analítico y Sistémico.....41

Resultados de Razonamiento General.....42

Resultados de Motivadores.....42

3.4. Comparativo-Comparación de perfiles- Solo para Procesos Plus43

multiplicity.

4. Canje de Evaluaciones.....	46
5. Requisitos Técnicos.....	46
6. Chat de la Plataforma Multiplicity.....	47
7. Multiplicity CONECTA – Repositorio de Contenidos.....	47
8. Canales de Comunicación.....	49

Nota:

Los puntos técnicos solicitados en los Términos de Referencia de la licitación están sombreados en **amarillo** para su conveniencia.



M de SSP.

P. Rivas



1. Introducción

La plataforma de Multiplicity permite realizar procesos de evaluación por parte de cada uno de sus clientes, estableciendo los aspectos concretos más relevantes para el perfil que se desea evaluar: competencias, pensamiento analítico y sistémico, razonamiento general y/o motivadores.

Nuestras pruebas son totalmente en línea, ya sea para envió directamente al email del candidato y/o accediendo a través de credenciales de acceso en nuestra página web. Están diseñadas para apoyar tanto su proceso de reclutamiento y selección como de desarrollo de personal.

Las pruebas disponibles para aplicar a los candidatos a través de la plataforma son:

- Competencias Plus
- Competencias Básica
- Pensamiento Analítico y Sistémico
- Razonamiento General
- Motivadores



Rafael



DEMO

Bienvenido Mariela Delgado

Evaluaciones Disponibles

Competencias Plus	Pensamiento analítico y sistémico	Motivadores	Competencias Basic	Razonamiento general
3	4	5	5	5

Visual de Pantalla de Inicio con cantidad de pruebas disponibles

El acceso a la plataforma no tiene fecha de vencimiento, puede utilizar la herramienta hasta agotar sus pruebas y aun así tendrá acceso a visualizar los resultados de los procesos en la plataforma.

1.1. Acceso a la Plataforma – Usuarios y Contraseñas

Plataforma de Evaluaciones

Nuestra plataforma es totalmente virtual y es autogestionada por los usuarios de la empresa para un mejor control de sus procesos y estadísticas. A través de ella podrá gestionar los procesos de evaluación, buscar procesos anteriores, generar reportes de evaluados y comparativos, hasta generar estadísticas de las pruebas realizadas mensualmente.

multiplicity.

Para ingresar a la plataforma de evaluación, coloque el enlace <http://www.multiplicityassess.com> seguido de su correo electrónico y contraseña previamente asignada. Hacer clic en Account Login.



Al momento de adquirir los servicios de Multiplicity, recibirá un correo con la información de inducción que incluye su acceso a la plataforma (usuario y contraseña), acceso al repositorio de contenido Conecta y acceso a los talleres y herramientas necesarias para iniciar a realizar evaluaciones.



Una vez dentro de la plataforma, podrá cambiar su contraseña y administrar los usuarios de su empresa que tienen acceso a la misma.

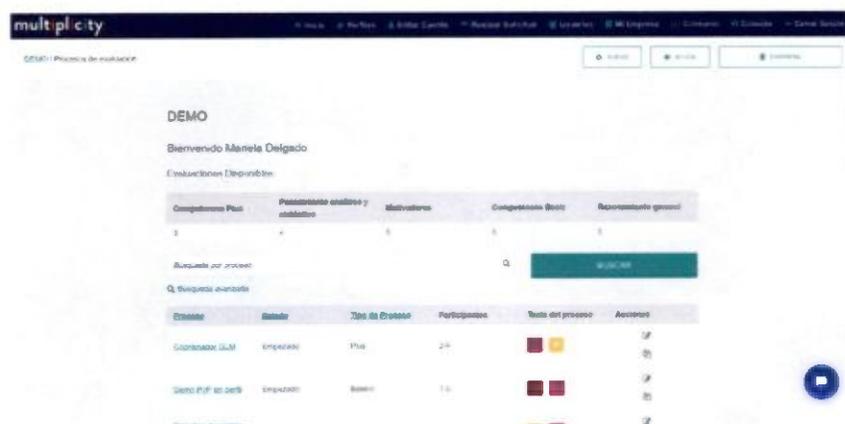
Su usuario y contraseña son el acceso para el uso de la licencia de las pruebas de Multiplicity.

En caso de haber olvidado su contraseña, tendrá la opción de hacer clic en 'Olvide Contraseña/ Forgot Password' en la pantalla de acceso. Coloque su correo y recibirá a su email los pasos a seguir para reestablecer su contraseña.



1.2 Menú Principal

Botón INICIO: En la página de Inicio del menú principal encontrará los elementos necesarios para crear un nuevo proceso de evaluación, buscar aquellos que ya hayan sido creados con anterioridad o editar su cuenta.



multiplicity.

En esta pantalla, también podrá visualizar la cantidad de pruebas disponibles por cada tipo. Cada vez que se van consumiendo las pruebas, esta pantalla se actualizará con las pruebas disponibles en ese instante.

DEMO

Bienvenido Mariela Delgado

Evaluaciones Disponibles

Competences Plus	Pensamiento analítico y sistémico	Motivadores	Competences Basic	Razonamiento general
3	4	5	5	5

Se puede filtrar la lista de procesos de evaluación basándose en los campos de búsqueda. Para ello basta con pulsar sobre "Búsqueda avanzada" (icono de lupa) y rellenar los datos de interés. La búsqueda puede realizarse a través de datos de participantes como email o usuario, nombre, apellidos.

Búsqueda por proceso

Presionar ESC para cerrar

Datos del usuario

Datos personales

Búsqueda por email Búsqueda por nombre de usuario Búsqueda por Nombre

Búsqueda por Apellido Estudios Experiencia

Búsqueda por Edad Búsqueda por Sexo

Búsqueda por Nivel de estudios Búsqueda por Carrera

Búsqueda por Años de experiencia Búsqueda por Posición Búsqueda por Grupo ocupacional

Datos del proceso

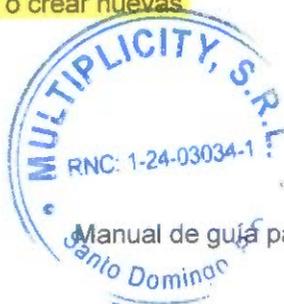
Por sector



P. Rivas

Botón Perfiles: En el menú de Inicio, en la barra superior visualizamos la funcionalidad de **Perfiles**, se utiliza para crear perfiles con los cuales deseamos comparar a los candidatos a evaluar y/o evaluados, en esta sección podemos editar las plantillas ya creadas o crear nuevas.

nde 388 P



Búsqueda por proceso

Titulo	Tipo		
Demo Taller Competencias	Competencias	<input type="button" value="EDITAR"/>	<input type="button" value="ELIMINAR"/>
Demo Taller AAS	Pensamiento analítico y sistémico	<input type="button" value="EDITAR"/>	<input type="button" value="ELIMINAR"/>
Demo Taller Competencias extend	Competencias	<input type="button" value="EDITAR"/>	<input type="button" value="ELIMINAR"/>

Para crear un nuevo perfil, presionamos el botón **Nuevo** y completamos los campos: en **Nombre** escribimos la posición o el grupo ocupacional, en **Tipo de test** seleccionamos la prueba en la cual deseamos comparar el perfil y en **Configuración** si deseamos comparar con un perfil ideal (un nivel de competencias preestablecido) o sólo verificar el nivel alcanzado de las competencias seleccionadas (En el caso de las pruebas de competencias, la comparación con nivel ideal es solo para pruebas Competencias Plus). Pulsamos continuar para el siguiente paso.

Perfiles

Nombre

Tipo de test

Configuración

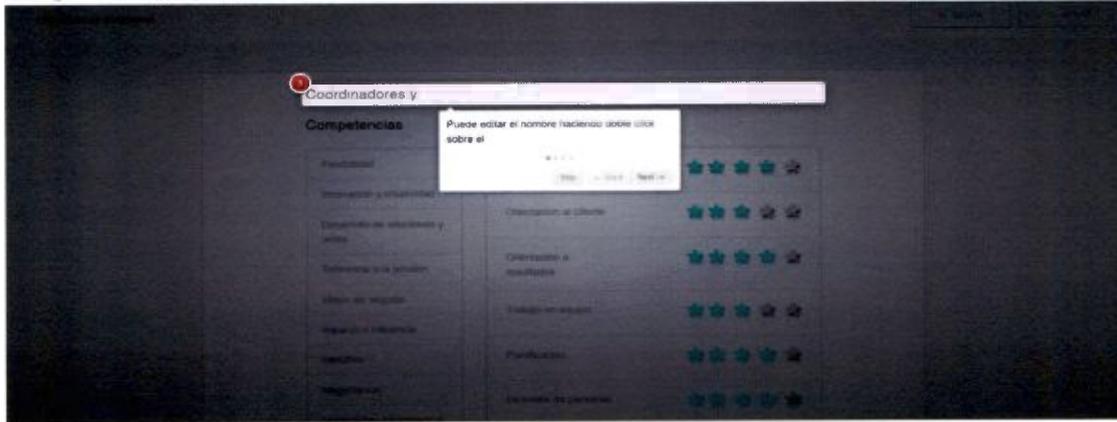


Petronila Herasme

Si hace clic en el botón de Ayuda, le indicará cada uno de los pasos a seguir: 1. Podemos editar el nombre haciendo click, 2. Presione, sostenga y deslice para agregar competencias/aptitudes hacia el area del perfil ideal a crear 3. Seleccione el nivel ideal marcando la estrella, puede remover competencias colocando en la columna anterior (izquierda) las seleccionadas. 4. Presione continuar para confirmar los cambios.

Mike Sosa P.





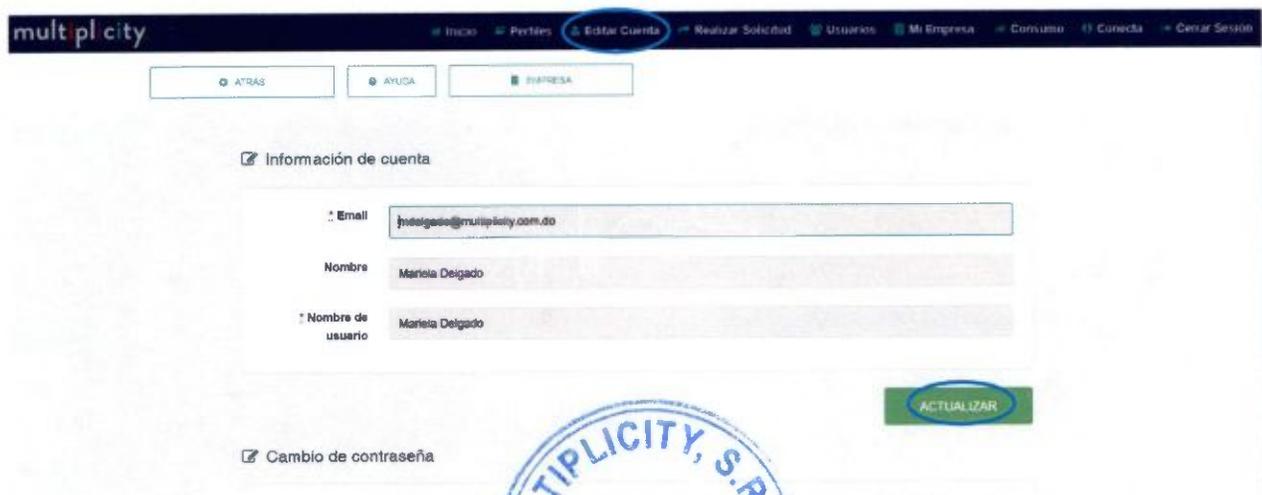
Titulo	Type	EDITAR	ELIMINAR
Directores R	Competencias	<input checked="" type="checkbox"/> EDITAR	<input checked="" type="checkbox"/> ELIMINAR
Directores Q	Competencias	<input checked="" type="checkbox"/> EDITAR	<input checked="" type="checkbox"/> ELIMINAR
Analista	Competencias	<input checked="" type="checkbox"/> EDITAR	<input checked="" type="checkbox"/> ELIMINAR
Directores Aptitud	Pensamiento analítico y sistémico	<input checked="" type="checkbox"/> EDITAR	<input checked="" type="checkbox"/> ELIMINAR
Coordinadores y	Competencias	<input checked="" type="checkbox"/> EDITAR	<input checked="" type="checkbox"/> ELIMINAR
Motivadores R	Motivadores	<input checked="" type="checkbox"/> EDITAR	<input checked="" type="checkbox"/> ELIMINAR



Petra Rivas Herasme

Una vez completado el perfil puede ver que se agregara a la lista de todos los perfiles que se han guardado para realizar comparaciones, con la opción de editar o eliminar.

Botón Editar Cuenta: es la opción que le permite modificar su Nombre de usuario, email o cambiar la contraseña de su cuenta, confirmando su nueva contraseña y luego presionando **Actualizar**.

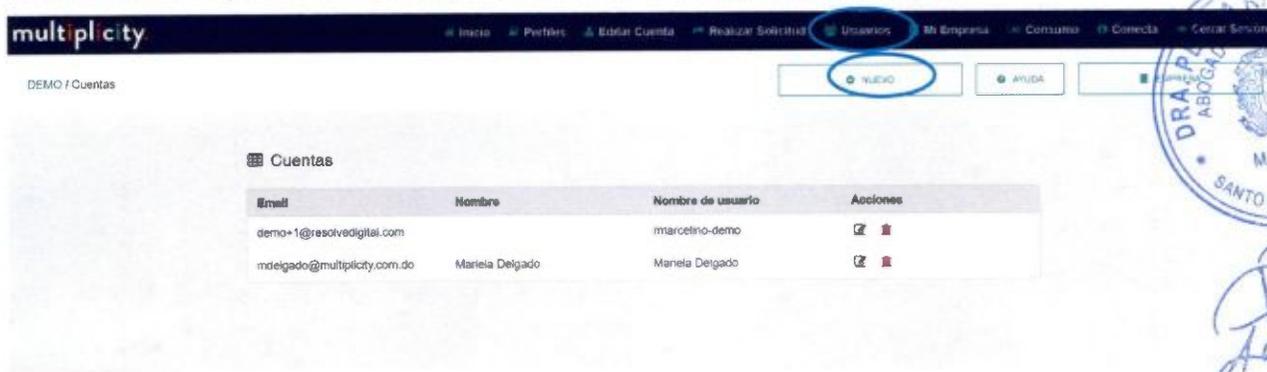


md SSP

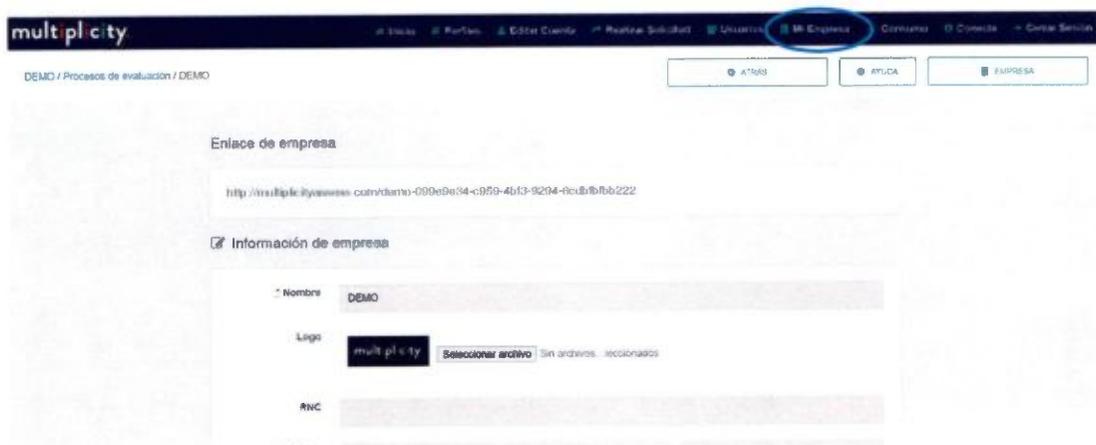
Botón Realizar Solicitud: permite realizar solicitud de cotización o solicitud de canje a través de la plataforma web. Hacer clic a la opción que requiera y será dirigido a un formulario online para completar su solicitud.



Botón Usuarios: permite administrar las cuentas que tienen acceso a su panel, esto es, quiénes son los usuarios de la plataforma. Aquí podrá agregar nuevos usuarios, haciendo clic en la opción de nuevo, editar usuarios actuales (sus correos, contraseñas e informaciones) y eliminar usuarios.



Botón Mi Empresa: En esta área, podrá actualizar los datos de tu empresa y colocar la imagen de su logo que aparecerá en las pruebas enviadas a los candidatos. De igual forma, en esta sección se encuentra el enlace de empresa que podrá enviar a los candidatos para tomar pruebas con credenciales de acceso.



Botón Consumo: en esta sección podrá ver estadísticas de las evaluaciones consumidas en total por tipo de prueba, en un mes en específico (**período**) o en un rango de tiempo determinado (**fecha**) presionando **Buscar** y si desea exportar en excel la información presione **exportar**. También puede monitorear las evaluaciones disponibles y ver el historico de compras.

nd 25 P



DEMO / Información

Pruebas Consumidas

Periodo: Aug 2022

Buscar

Export

Competencias plus: 0

Pensamiento analítico y sistémico: 0

Pruebas Consumidas

Periodo

Aug 2022

Buscar

Export

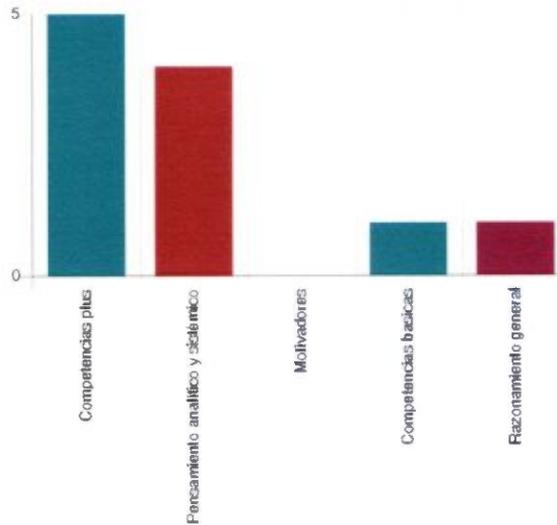
Competencias plus: 5

Pensamiento analítico y sistémico: 4

Motivadores: 0

Competencias basicas: 1

Razonamiento general: 1



P. Rivas

Historico de Compra de Evaluaciones

Competences Plus	Pensamiento analítico y sistémico	Motivadores	Competences Basic	Razonamiento general	Fecha
2	2	0	0	0	2021-05-19
5	5	5	5	5	2022-06-13

MRS



multiplicity.

Botón Conecta: Botón para acceder al repositorio de contenidos de Multiplicity donde encontrará guías, tutoriales, acceso a los talleres y herramientas para la implementación del sistema de valoración de personas.

Botón Cerrar Sesión: Si desea finalizar la sesión pulse **Cerrar sesión**.



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Heras ME.

2. Crear un proceso de evaluación

No hay límites en la cantidad de procesos de evaluación que desee crear.

Para crear el proceso en cuestión debe hacer clic en el botón **“Nuevo”** en la pantalla principal.

DEMO / Procesos de evaluación

NUEVO **AYUDA** **EMPRESA**

DEMO

Bienvenido Mariela Delgado

Evaluaciones Disponibles

Competencias Plus	Pensamiento analítico y sistémico	Motivadores	Competencias Básico	Razonamiento general
3	4	5	5	5

Búsqueda por proceso **BUSCAR**

Q. Búsqueda avanzada

Proceso	Estado	Tipo de Proceso	Participantes	Tests del proceso	Acciones
Coordinador GLM	Empezado	Plus	2/4		

Handwritten signature: Mariela Delgado



M. J. P.

➤ Nuevo proceso de evaluación

Nombre	escribir nombre...
Tipo de Proceso	Plus
¿Con perfil ideal?	Sí
Sector	
Cálculo del perfil	Mínimo
Grupo ocupacional	(Debe seleccionar un grupo ocupacional)
Posición	
Método de Invitación	Correo de invitación
<small>Definir Límite de Tiempo para Completar Proceso (OPCIONAL) Nota: Si no desea colocar límite de tiempo, dejar campos de fecha vacío</small>	
Inicio del proceso	dd/mm/aaaa -- --
Fecha límite	dd/mm/aaaa -- --
<input type="button" value="CREAR PROCESO DE EVALUACIÓN"/>	



P. Rosas

Una vez abierto, introduzca un **nombre** para identificar el proceso. Éste es un campo obligatorio. En "**Tipo de Proceso**" se selecciona **Plus**, si se desean evaluar las pruebas de competencias plus, pensamiento analítico y sistémico y/o motivadores; elija la opción **Básico** cuando se desean evaluar las pruebas de competencias básicas, razonamiento general y/o motivadores; o elija la opción **Básico con Pensamiento Analítico y Sistémico** cuando se desean evaluar las competencias básicas con pensamiento analítico y sistémico.

La opción **¿Con Perfil Ideal?** permite elegir el nivel esperado que el participante presente en las competencias/aptitudes elegidas; esta opción solo esta disponible para procesos Tipo Plus.

En "**Sector**" elija a qué sector se dedica su empresa, si ninguno de los sectores encaja con el de su empresa puede dejarlo en blanco (este campo no es obligatorio, recomendados seleccionarlo para fines de investigación).

"**Cálculo del perfil**" es referente a la opción seleccionada sobre el perfil de ajuste o ajuste al perfil, las opciones son **Mínimo** y **Exacto**. Se debe colocar la opción **Mínimo** cuando se desee que el porcentaje de ajuste se calcule en base al mínimo colocado. Es decir, que, si un candidato obtiene como mínimo el nivel deseado o superior, el nivel de ajuste será favorable para este candidato. En esta opción cuando el

multiplicity.

candidato obtiene un nivel mayor al nivel seleccionado en el perfil ideal, el ajuste al perfil es de un 100%. Sólo se penaliza al candidato cuando obtiene un nivel por debajo del nivel deseado o nivel ideal. La opción **Exacto**, se utiliza cuando deseamos penalizar al candidato (el porcentaje de ajuste) cuando obtiene una puntuación mayor o menor al nivel seleccionado en el perfil ideal. Al seleccionar esta fórmula penalizamos los niveles alcanzados que se encuentran por encima y por debajo del perfil ideal seleccionado.

Luego seleccionamos a cuál **Grupo ocupacional** pertenece la posición que estamos evaluando (**este campo es obligatorio**), puede visualizar un menú desplegable para seleccionar el grupo ocupacional. En la **posición** debe escribir el nombre de la posición que está siendo evaluada (este campo no es obligatorio).

El próximo campo es seleccionar el **método de invitación**. Contamos con dos opciones: Correo de invitación (el candidato recibe la invitación en su correo electrónico) O Credenciales de acceso (el candidato debe acceder a un enlace y colocar su cédula de identidad y una clave asignada para realizar la prueba).

La última opción es definir si desea que el proceso de evaluación tenga una fecha definida en la cual podrá ser completado. Es decir, si desea que sus candidatos solo puedan completar las pruebas de este proceso en un periodo determinado específico, se debe colocar la fecha de inicio y la fecha límite final en la sección correspondiente. **Si no desea tener límite de tiempo, puede dejar estos campos vacíos.**

Una vez completados los datos, seleccionar "**Crear proceso de evaluación**" para crear el proceso en cuestión.

Una vez creado, se encontrará en la pantalla de configuración del proceso. En la misma, podrá ver una llamada en color naranja especificando que el proceso no se puede empezar por falta de datos, ya que todavía quedan por introducir los participantes que serán evaluados y configurar los tests que conformarán el proceso.

Tests del proceso

Procesamiento análisis y sistema

Motivación

Competencias

El procesamiento no se puede comenzar. Fillar datos.

Nombre

url

Tipo de Proceso

administrativo

Sector

Cálculo del perfil

máximo

ALUACION DE PARTICIPANTES DE EVALUACION



Handwritten signature in blue ink.

En el apartado "**Tests del proceso**" podrá seleccionar las pruebas que desea aplicar en el proceso de evaluación a los candidatos seleccionados.

Handwritten initials 'MRS' in blue ink.



multiplicity.

Como se mencionó anteriormente, las opciones de pruebas disponibles a asignar por tipo de proceso son:

En Procesos Plus:

Tests del proceso	
Motivadores	+
Competencias	+
Pensamiento analítico y sistémico	+

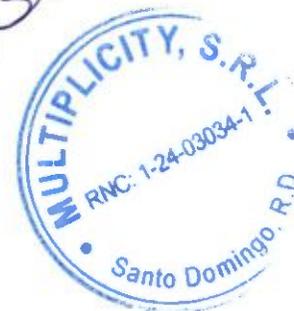


Handwritten signature

En Procesos Básico:

Tests del proceso	
Motivadores	+
Competencias	+
Razonamiento general	+

MUSEP.

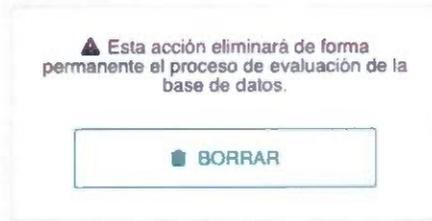


En Procesos Básico con Pensamiento Analítico y Sistémico:

Tests del proceso	
Motivadores	+
Competencias	+
Pensamiento analítico y sistémico	+

En “**Información del proceso de evaluación**” es posible cambiar el nombre del proceso, el tipo, el sector y el método de invitación antes de iniciar el proceso de evaluación. Si hace clic en el recuadro “Actualizar proceso de evaluación”, se actualizarán los cambios realizados. **No es posible modificar el nombre del proceso una vez presionen el botón de Empezar y este nombre colocado es transparente para el candidato (el candidato podrá ver el nombre del proceso al momento de hacer las pruebas).** El nombre del proceso puede ser el nombre de la posición a evaluar o desarrollar, si no es confidencial.

Si hace clic en el recuadro “**Borrar**” se eliminará de forma **permanente** el proceso y la información en él. Por favor usar con cautela esta opción.



Mu S.R.L.



2.1. Cargar participantes - Método de invitación correo electrónico

Para introducir los participantes que van a realizar el proceso seleccione **“Añadir”**. Automáticamente se desplegará una ventana en la que podrá agregar los participantes de dos formas:

- Añadirlos manualmente uno por uno introduciendo su email y pulsando **“Añadir”**.
- Descargando e importando la plantilla .CSV para importar candidatos.



Petra Rivas Herasme

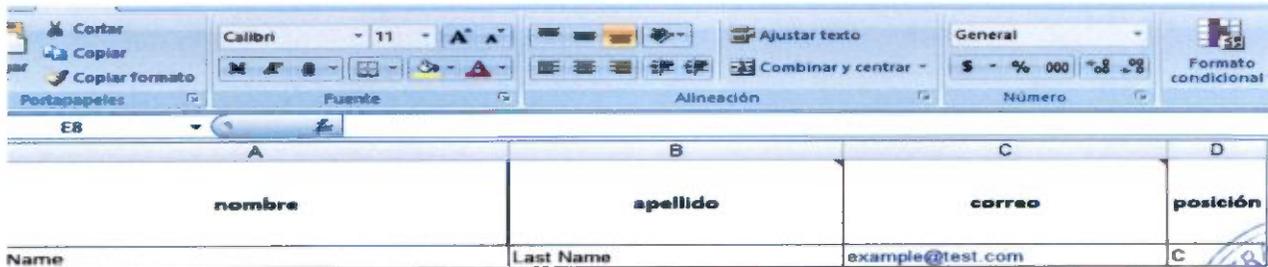


 En esta opción, luego de añadir una nueva plantilla en un proceso ya iniciado, se envían las invitaciones a la vez a todos los participantes nuevos. Este botón funciona **únicamente** luego de iniciar el proceso de evaluación.

multiplicity.

2.1.1. Importación de archivos CSV

Si debe cargar un gran número de participantes es recomendable importarlos a través de un archivo CSV. Este proceso se lleva a cabo a través de la plantilla que le proporcionamos en la plataforma. **El contenido de la plantilla va a variar dependiendo del método de envío de invitación que haya seleccionado para su proceso.**



A	B	C	D
nombre	apellido	correo	posición
Name	Last Name	example@test.com	C

Las pautas para completar correctamente los campos en la plantilla son las siguientes:

Nombre: Nombre del participante. Es un campo abierto (acepta mayúscula y minúscula) verbal (sólo acepta letras).

Apellido: apellidos del participante. Es un campo abierto (acepta mayúscula y minúscula) verbal (sólo acepta letras).

Correo: correo electrónico del participante. En este campo se debe escribir todo con minúscula. **O Usuario** (cédula, pasaporte, código de empleado, o cualquier número o letras que identifique al candidato de forma única).

Posición: posición dentro de la empresa del participante. Es un campo abierto (acepta mayúscula y minúscula) verbal (sólo acepta letras). – Campo No Obligatorio

También ponemos a su disposición una plantilla especial llamada 'De Investigación' donde podrá incluir mas información sobre sus candidatos para un mejor análisis e investigación de los resultados. Esta plantilla contiene los siguientes campos:

Edad: edad del participante. Campo abierto numérico (sólo acepta números).

Sexo: sexo del participante. Sólo admite las palabras "male" o "female", en minúscula.

Nivel: nivel de estudios del participante. Se completa con las letras A, B, C o D.

A. Nivel Básico

B. Nivel Medio / Técnico



P. Rivas



M. S. P.

multiplicity.

C.Licenciatura / Diplomado

D.Maestría / Doctorado

Carrera: rama de estudios del participante. Se completa con los números 1 ó 2

1. Administrativa / Social

2. Ciencias / Ingeniería

Experiencia: años de experiencia del participante. Campo abierto numérico (sólo acepta números)

Grupo: grupo ocupacional del participante. Se completa con las letras A, B, C, D o E, donde:

A= Apoyo administrativo

B= Técnico

C= Profesionales

D= Supervisores primera línea

E= Ejecutivos



Handwritten signature

Handwritten signature



Una vez está completa la tabla Excel es necesario guardarla, cerrarla e importarla. Para importarla, ir nuevamente al botón de 'Añadir' y hacer clic en Seleccionar Archivo para importar.

Listado de participantes Anadir

Añadir participante manualmente

username añadir

Importación participantes

Seleccionar archivo Sin archivos seleccionados IMPORTAR

Descargar plantilla de archivo

↓ DESCARGAR PLANTIL...

↓ Descargar plantilla para investigación

multiplicity.

2.1.2. Carga manual

Cuando la importación de participantes es factible hacerla de manera manual, sólo es necesario introducir el correo y hacer clic en el botón “Añadir”. Es posible agregar a un candidato con el mismo número de usuario en distintos procesos si es necesario evaluarle nuevamente (Se identificará indicándole en rojo que se encuentra en *Otros procesos*).

2.2. Cargar participantes-Método de invitación credenciales de acceso

El método de evaluación por credenciales de acceso permite a los usuarios evaluar candidatos sin necesidad de un correo electrónico. Generando para este una contraseña, el cual será único en el proceso, pero cuya contraseña será diferente para otros procesos de la misma persona.

Los invitados mediante este método deben ingresar a la página asignada para la empresa:

<https://multiplicityassess.com/nombre-empresa>

Si el nombre de la empresa está compuesto por dos o más palabras estas deben ser separados por guión (-). Ej: <https://multiplicityassess.com/demo-multiplicity> . Puede encontrar el enlace de su empresa en la opción del menú principal 'Mi Empresa'.

Para introducir los participantes que van a realizar el proceso seleccione “Añadir”. Automáticamente se desplegará una ventana en la que podrá agregar los participantes de dos formas:

- Añadirlos manualmente introduciendo su usuario (Cédula, pasaporte, código de empleado, o cualquier número que identifique al candidato de forma única), puede ser número y pulsando el recuadro “Añadir”.
- Descargando e importando la plantilla .CSV para importación.

El recuadro muestra la interfaz de usuario. En la parte superior, hay un botón 'Añadir' con un ícono de persona. Debajo, se indica 'Añadir participante manualmente' con un campo de texto 'username' y un botón 'AÑADIR'. En la sección 'Importación participantes', hay un botón 'Seleccionar archivo' que muestra 'No se eligió archivo' y un botón 'IMPORTAR'.

El recuadro muestra la interfaz de usuario para descargar plantillas. Hay un botón 'Descargar plantilla de archivo' que muestra 'DESCARGAR PLANTIL...'. Debajo, hay un botón 'Descargar plantilla para investigación'.



R. Rivas

24/3/20



multiplicity.

2.2.1. Importación de archivos CSV

Si debe cargar un gran número de participantes es recomendable importarlos a través de un archivo CSV. Este proceso se lleva a cabo a través de la plantilla que le proporcionamos. Los campos para completar en la plantilla A son: Nombre, Apellido, usuario y posición. Los campos para completar en la plantilla de investigación son: usuario, nombre, apellidos, edad, sexo, nivel de estudios, rama de estudios, años de experiencia, posición dentro de la empresa y grupo ocupacional.

Asegurarse de que el nombre de usuario no inicie con 0. Al descargar y manipular la lista en excel, este elimina los ceros de cualquier cantidad que los contenga al inicio, por tanto, esto podría presentar problemas al momento de ingresar.

Puede ver el punto anterior para detalle de los campos de esta plantilla.



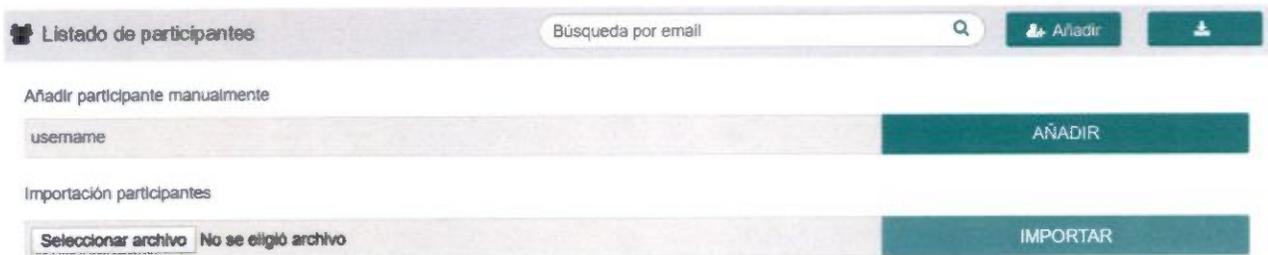
Manuel

2.2.2. Carga manual

Cuando la importación de participantes es factible hacerla de manera manual sólo es necesario introducir el número de usuario y hacer clic en el botón "Añadir". Es posible agregar a un candidato con el mismo número de usuario en distintos procesos si es necesario evaluarle nuevamente (Se identificará indicándole en rojo que se encuentra en *Otros procesos*).

2.2.3. Descargar claves de acceso

Una vez importados los candidatos del proceso para descargar las claves de acceso se debe presionar el botón . Estas claves se entregarán a los candidatos al momento de realizar el test. Las claves deben tener una longitud de 6 dígitos como mínimo, si la misma es menor proceda a cambiar la contraseña ya que se puede deber a que el primer dígito de la misma sea cero (0).



Si necesita resetear una contraseña puede hacerlo presionando el ícono de llave de ese candidato y descargar nuevamente el Excel de las claves de acceso:

ml 3251



test autenticación

Fecha de creación 2019-04-30 19:01:51 UTC
Creado por usunob@bluecoding@test.com

Participantes
0 / 1

Tests del proceso

- Motivación
- Pensamiento analítico y sistémico
- Competencias

VER INFORME
REPORT COMPARATIVE

Listado de participantes

Búsqueda por email

Informe	Usuario	Nombre	Estado	Acción
-	mrcarlino (0c03e4f4c039583c50ea42041a1983)		0	



Handwritten signature

Una vez los candidatos estén añadidos, podrá visualizar en pantalla la lista de participantes con sus nombres, emails, estado de la prueba y opciones para gestionarlos (ver más adelante en Manual):

Proceso de muestra PyP Plus

Fecha de creación 2021-01-28 14:56:36 UTC
Creado por demo-1@resolvdigital.com

Participantes
2 / 4

Tests del proceso

- Motivación
- Competencias
- Pensamiento analítico y sistémico

VER INFORME GRUPAL
ESTATUS DE EVALUACIONES

Listado de participantes

Búsqueda de participante

Informe	Email	Nombre	Estado	Invitaciones	Acciones
	mrcarlino@bluecoding.com	Robert Marcalino	Otros procesos	1	
	robert.marcalino@resolvdigital.com	Robert marcalino	Otros procesos	1	
-	pnoboa@multiplicity.com.do	Pamela Noboa	0	0	
-	test@test.com		0	0	

Por página: 10 20 50 100

Handwritten signature



multiplicity.

2.3. Introducir tests en el proceso

Dentro de un proceso, en el campo “Test del proceso” puede seleccionar el tipo de pruebas que tendrán que responder los participantes del proceso. Son tres tipos, según el tipo de proceso: Competencias, Pensamiento Analítico y Sistemico o Razonamiento General y Motivadores. Si selecciona uno de ellos, automáticamente se abrirá la ventana para especificar qué aspectos le interesa medir dentro de los mismos y será asignada a su proceso.

Tests del proceso	
<u>Competencias</u>	+
<u>Pensamiento analítico y sistemico</u>	+
<u>Motivadores</u>	+



Handwritten signature

2.3.1 Competencias

Al hacer clic en el botón de asignar la prueba de Competencias, podrá seleccionar cada una de las competencias disponibles que desee incluir en la prueba, haciendo clic en la competencia correspondiente. En gris aparecerán las competencias no seleccionadas y en verde turquesa, aquellas que se incluirán en el test.

Análisis			
Vitalón de negocio	Innovación y creatividad		
Logro			
Orientación al cliente	Iniciativa	Planificación	Orientación a resultados
Autogestión			
Compromiso	Flexibilidad	Tolerancia a la presión	
Liderazgo			
Impacto e influencia	Dirección de personas		
Relaciones			
Negociación	Desarrollo de relaciones y redes	Sensibilidad interpersonal	Trabajo en equipo
ACTUALIZAR SURVEY			

Handwritten signature



multiplicity.

De igual forma, tiene la opción de seleccionar los clústeres de **Inteligencia emocional, Ventas, Servicio u Orientación al emprendimiento**. En caso de elegir la utilización de clústeres, automáticamente se seleccionarán las competencias incluidas en cada uno de ellos.

Información de test

Nombre: Competencias

Configuración de categorías para este test

- Inteligencia emocional [Seleccionar]
- Ventas [Seleccionar]
- Servicio [Seleccionar]
- Orientación al emprendimiento [Seleccionar]

Análisis:

[Visión de negocio] [Innovación y creatividad]

Una vez que haya seleccionado las competencias que le interesan trabajar sólo debe hacer clic en **“Actualizar test”** y se incorporarán los cambios a su proceso.

Una vez hecho esto, se abrirá una pantalla donde podrá **crear o elegir el perfil ideal** para el puesto, es decir, elegir el nivel en el que es deseable que los participantes presenten las competencias elegidas. **Esta opción solo esta disponible para Competencias Plus, Pensamiento Analítico y Sistémico y Motivadores, si previamente lo ha elegido al momento de crear el proceso.**

Nombre: escribir nombre [GUARDAR COMO PERFIL]

Flexibilidad	☆☆☆☆☆	[Borrar]	[+ Información]
Tolerancia a la presión	☆☆☆☆☆	[Borrar]	[+ Información]
Orientación a resultados	☆☆☆☆☆	[Borrar]	[+ Información]
Negociación	☆☆☆☆☆	[Borrar]	[+ Información]

[IGNORAR] [ACTUALIZAR]

Para ello, marque el número de estrellas que indican el nivel deseado (de 1 a 5). Si desea conocer qué implica cada nivel de una determinada competencia, basta con hacer clic en el botón **“información”**. Una vez creado el perfil actualice la prueba para que se guarden los cambios. Cuando marcamos esta opción

multiplicity.

es necesario seleccionar el nivel deseado en todas las competencias elegidas, no es una opción colocar nivel deseado en unas competencias y en otras no (competencias ya seleccionadas para el puesto).

Si desea utilizar el reporte sin perfil, simplemente haga clic en el botón **"Ignorar"**.

En esta misma pantalla podrá crear plantillas de perfiles ideales para poder utilizarlas más adelante en la creación de otros procesos de evaluación. Para ello, simplemente escriba un nombre para la plantilla en el recuadro situado encima del perfil ideal y haga clic en **"Guardar como plantilla"**.

☆ Crear perfil ideal

Selección de perfil

Perfil Referencia
Encargado Ventas

Ver más
Ver menos

Nombre: [INPUT FIELD] [GUARDAR COMO PLANTILLA]

Flexibilidad	★★★★☆	Eliminar	Información
Tolerancia a la presión	★★☆☆☆	Eliminar	Información
Negociación	★★★★★	Eliminar	Información
Sensibilidad interpersonal	★★★☆☆	Eliminar	Información
Inteligencia emocional	★★☆☆☆	Eliminar	Información

IGNORAR ACTUALIZAR



Handwritten signature

Los perfiles ya creados se muestran en la parte izquierda de la pantalla. Para poder utilizarlos basta con hacer clic en el nombre del perfil que le interese. Si el perfil del test contiene alguna de las competencias o aptitudes del perfil seleccionado, estas pasarán a tener la puntuación de ese perfil. Si el perfil tiene competencias/aptitudes que no están en el perfil seleccionado o el perfil tiene categorías no presentes en la plantilla, estas se ignoran.

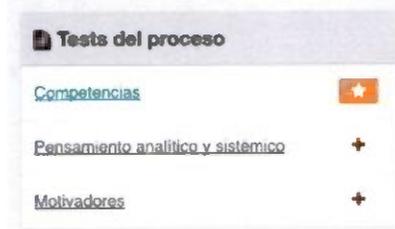
Si desea ver las categorías que contienen la plantilla y sus puntuaciones, basta con hacer clic en el botón **"Ver más"**, situado junto al nombre de la plantilla.

Terminada la selección regresará a la página general del proceso.

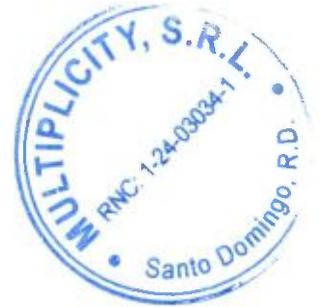
Conforme incluya test, cambiará el color en la prueba correspondiente, pasando de color negro a verde. Si hiciésemos clic sobre el nombre ahora accederíamos a las mismas pantallas que durante la creación del proceso, permitiéndonos editar la información ya introducida (únicamente antes de iniciar el proceso, una vez iniciado no es posible modificar la información de las pruebas seleccionadas. Si ha elegido un perfil ideal, también se mostrará con un ícono situado al lado derecho del nombre del test.

Handwritten signature

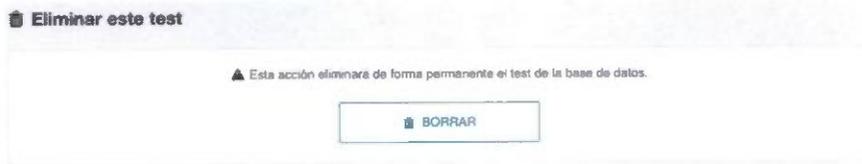




MBSF



Si una vez creado el test ya no le interesa para su proceso, podrá eliminarlo desde la pantalla de edición del mismo, a la que se accede haciendo clic sobre su nombre. Esto solo se puede hacer, antes de iniciar el proceso de evaluación.



P. Rivas

2.3.2 Pensamiento Analítico y Sistémico



Al igual que en el test de Competencias, si lo desea, puede crear un perfil ideal que se ajuste al puesto para su posterior comparación con las puntuaciones del participante, así como utilizar y guardar plantillas de perfiles. *Si evaluamos competencias y aptitudes y elegimos la prueba de competencias colocando los niveles deseados seleccionados, debemos colocar también el nivel deseado en pensamiento analítico y sistémico. Si seleccionamos la prueba de competencias sin perfil, debemos seleccionar esta prueba de aptitud sin perfil.*

Finalizada la selección, volverá a la página general del proceso.

Las **instrucciones** actualizadas del test de Pensamiento analítico y sistémico son las siguientes:

Este cuestionario tiene 12 cuestiones que se le presentan, 6 cuestiones de pensamiento analítico con un tiempo límite de 15 minutos y 6 cuestiones de pensamiento sistémico con un tiempo límite de 15 minutos.

Pensamiento Analítico (6 cuestiones 15 minutos)

multiplicity.

- Si el candidato pulsa finalizar antes del tiempo debe presionar continuar para pasar a pensamiento sistémico.
- **Cuando concluyan los 15 minutos haya completado o no** pasa al módulo de pensamiento sistémico.

Pensamiento Sistémico (6 cuestiones 15 minutos)

- Si el candidato presiona finalizar antes del tiempo límite habrá terminado el módulo completo.
- **Cuando concluyan los 15 minutos haya completado o no finaliza el módulo completo.**

El candidato puede volver atrás a revisar preguntas si el tiempo se lo permite dentro de este mismo módulo. No puede utilizar calculadora, ni herramientas de cálculo. Puede utilizar lápiz y papel si lo requiere en este test.

2.3.2.1 Razonamiento General

Información de test

* Nombre

CONTINUAR



Handwritten signature

Esta prueba solo esta disponible para **Tipo de proceso Básico**. Elija el test y presione continuar para crear la prueba de razonamiento general. En esta prueba se encontrará con ejercicios de diferentes tipos: series lógicas, destreza verbal y habilidades numéricas. Todos los ejercicios tienen 5 alternativas de respuesta identificadas con letras de la A a la E. Sólo una de las alternativas será correcta, las otras cuatro incorrectas. No se permite el uso de calculadoras, si necesita hacer algún tipo de cálculos, puede utilizar una hoja en blanco, tiene un tiempo límite de 20 minutos.

2.3.3. Motivadores

En la primera pantalla tras crear un test de motivadores podrá cambiar el nombre del mismo.

Información de test

* Nombre

ACTUALIZAR SURVEY

Handwritten initials



multiplicity.

Una vez hecho, pasará a la pantalla del perfil ideal, es decir, el orden de los motivadores en función de la relevancia que tienen dentro de su compañía u organización. Para ordenarlos, basta con hacer clic sobre un elemento de la lista y, manteniendo pulsado el botón del ratón, moverlo hacia arriba o abajo para situar el elemento en la posición deseada. Una vez ahí, soltar el botón del ratón.

☆ Crear perfil ideal

Selección de perfil

Comparativa Motivadores

Nombre

Índice	Valor	Descripción
1	11	Trascendencia: Nos preocupamos por asegurar y mantener un impacto positivo en la sociedad, alineando nuestras acciones a la mejora de ésta.
2	10	Promoción: Aprovechamos el potencial de nuestros empleados ofreciéndoles oportunidades de crecimiento y asunción de nuevas responsabilidades.
3	9	Confianza: Fomentamos un entorno de apertura y claridad, donde la confianza y sinceridad es fundamental para abordar conflictos.
4	8	Pertenencia: Ofrecer un ambiente de compañerismo e integración es parte de nuestra cultura.

MWSP



En cada ítem de la lista de motivadores aparece:

- **“Índice”:** Otorga un orden por defecto a cada motivador (no modificable por el usuario).
- **“Valor”:** Importancia que se otorga a cada motivador dentro de la compañía u organización. Puede ordenarlos arrastrando cada celda a la posición deseada. El valor máximo que puede tener un motivador se expresa con el número 11, mientras que el menos relevante con 0.
- **“Descripción”:** Ofrece una breve explicación de lo que implica cada motivador.



Una vez ha terminado de dar el orden idóneo a los motivadores seleccione **“Actualizar”** para guardar los cambios o ignorar para saltarse el perfil ideal para este test.

R. Herasme

Nota Importante:

Solo se deben seleccionar los tests que se desean incluir en el proceso de evaluación. Tenga en cuenta que al elegir los tests en un proceso, cada vez que un candidato tome este test, será descontado de la cantidad disponible. De igual forma, si ha seleccionado incluir un test del cual no tiene disponible, no podrá descargar los resultados de la evaluación hasta que realice un canje y/o adquiera del test que esta pendiente.

Una vez seleccionadas y configuradas las pruebas que desea aplicar a un proceso de evaluación, podrá visualizar en la pantalla principal del proceso que las pruebas seleccionadas tendrán un icono de estrella en color naranja (con perfil ideal) o en color turquesa (sin perfil ideal) de las pruebas seleccionadas. Estas son las pruebas que se van a aplicar al proceso de evaluación:

Proceso de muestra PyP Plus Participantes 2 / 4

Fecha de creación: 2021-01-28 14:56:38 UTC
Creado por: demo-1@resolovedigital.com

Testes del proceso

Motivadores

Competencias +

Pensamiento analítico y sistémico +

VER INFORME GRUPAL

ESTATUS DE EVALUACIONES

Listado de participantes Busqueda de participante **Añadir** **Invitar**

Informe	Email	Nombre	Estado	Invitaciones	Acciones
	marcelino@bluecoding.com	Robert Marcelino Otros procesos	i	1	
	robert.marcelino@resolovedigital.com	Robert marcelino Otros procesos	i	1	
-	proceso@multiplicity.com.do	Pamela Noboa	i	1	
-	test@test.com		i	1	

Por pagina: 10 20 50 100

2.3.4. Duplicación de un proceso

Si desea crear un proceso nuevo con el mismo perfil (pruebas y niveles) de un proceso ya creado, solo debe presionar el botón duplicar , este botón se encuentra en la pantalla inicial donde está el proceso que desea duplicar. Cuando utiliza el botón duplicar podrá visualizar el nuevo proceso que ha duplicado en la última página, debe agregar los candidatos a evaluar y empezar el proceso.



P. Rivas

Proceso	Estado	Tipo de Proceso	Participantes	Testes del proceso	Acciones
Coordinador GLM	Empezado	Plus	2/4	C P	
Demo PyP sin perfil	Empezado	Básico	1/2	R C	
Ejecutivo de Ventas - B	Empezado	Plus	0/2	P C	

M.B.S.P.



3. Gestión del proceso

Cuando haya comprobado que están incluidos correctamente todos los participantes, y que los test que desea realizar están configurados, haga clic en **“Empezar”**. Con esta acción envía una invitación al email o usuario de los participantes por primera vez. Los candidatos no podrán ingresar si el proceso no ha iniciado, aún si tiene la credencial correcta.



P. Rivas

3.1. Gestión de participantes

Una vez se han enviado las invitaciones (al hacer clic en Empezar) no es posible modificar las informaciones del proceso, es decir, todas las informaciones colocadas al momento de crear el proceso de evaluación.

Las gestiones disponibles con los participantes son:

3.1.1. Enviar invitación a participaciones nuevamente

Si al cabo de unos días comprueba que se requiere enviar la invitación a un candidato nuevamente, puede enviar nuevamente su invitación pulsado en la opción **“Enviar”** situada a la altura del nombre del participante. Otra opción sería copiar el enlace directo de la invitación y enviarlo al candidato (en caso de que el candidato no encuentre la invitación).

El estado de las invitaciones se representa con un icono:

-  Invitación no enviada
-  Invitación enviada al menos una vez
-  Copiar enlace directo de la invitación

MSSP



Estado	Invitaciones	Acciones			
	<u>1</u>				
	<u>3</u>				
	<u>1</u>				



Handwritten signature in blue ink.

Al presionar el botón **Estado** se puede verificar cuales preguntas fueron contestadas, o cuales faltan por contestar y el tiempo en el cual se desarrollaron las pruebas.

3.1.2. Añadir nuevos participantes

Una vez se ha comenzado un proceso puede añadir participantes en cualquier momento. Para ello seleccione **“Añadir”** y siga el mismo procedimiento que el apartado correspondiente. Si el participante se encuentra en otro proceso de evaluación en su empresa, el sistema le indicará en rojo (**otros procesos**) que el candidato ha participado en otros procesos y deberá tomar la decisión de si desea evaluarle nuevamente.



3.1.4. Editar y borrar datos participantes

Las opciones para editar la información de un participante son:

-  Editar datos personales
-  Borrar participante del proceso



Para editar los datos personales de un participante haga clic en la acción de editar. Automáticamente se abrirá la pantalla que le permite completar aquellos datos que crea necesarios. Estos son los mismos que se especifican en la sección .

Edición de participante

Email	email_ejemplo@ejemplo.com
Nombre	
Apellidos	
Nombre de usuario	0011277
Edad	
Sexo	
Nivel de estudios	
Carrera	
Años de experiencia	
Posición	
Grupo	

ACTUALIZAR PARTICIPANTE



Handwritten signature

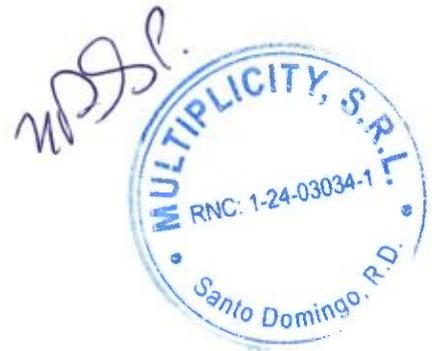
Para guardar los cambios haga clic en "Actualizar participante".

3.1.3. Búsqueda de participantes

Si quiere buscar un participante en un proceso con un número considerable de candidatos, sólo debe ir al buscador de participantes y buscar por palabras clave y se mostrarán aquellos que coincidan con la búsqueda. Se mostrarán los resultados que coincidan con el email o usuario, según el método de invitación.

Búsqueda por email

Estado	Acciones
Añadido (0 invitaciones enviadas)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



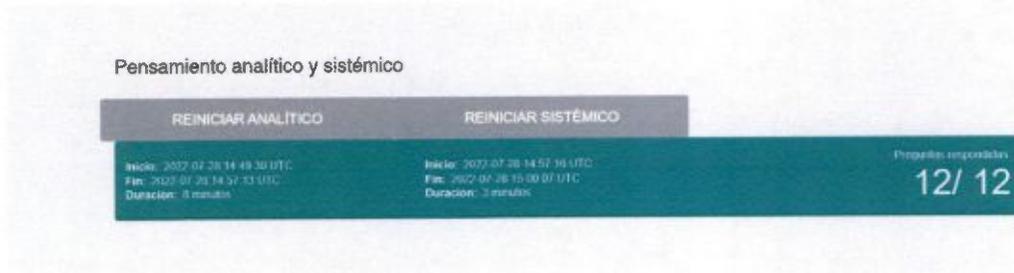
3.1.5. Reiniciar un test

Cuando un participante termina un test, a través del icono de Estado podrá visualizar el estado en general de cómo y cuando tomo el test. Si por alguna razón válida (se le fue el internet en medio del test, lo abrió

multiplicity.

pero no lo pudo completar porque se apagó la PC, etc.) el candidato necesita tomar nuevamente las pruebas con tiempo, tendrá la opción de reiniciarle la prueba a través de la plataforma.

Es muy importante que valide con certeza si realmente se requiere reiniciar la evaluación a un candidato.



Petal Rivas Herasme

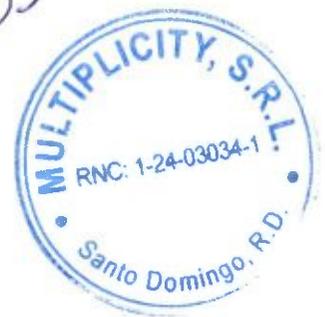
Para reiniciarla, hacer clic en el botón de 'Reiniciar'. Esta opción solo esta disponible para las pruebas de Pensamiento Analítico y Sistémico y Razonamiento General.

3.2. Estado del test

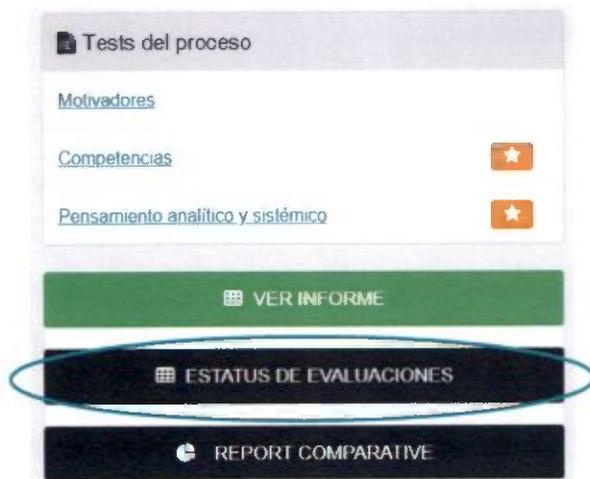
Cuando envía las invitaciones a los participantes puede ver en qué estado se encuentra ese test, es decir, si el participante lo ha abierto, no lo ha abierto o lo ha acabado. Cuando un test se encuentra “**No empezado**” (gris oscuro) significa que el participante no ha comenzado el test. Si el candidato ingreso al test, pero no ha iniciado, se indica “**En proceso**” (naranja). Si el candidato lo ha comenzado, pero no lo ha acabado, se indica con “**Parcialmente Completado**” (Azul). Una vez el participante acabe cambiará de estado a “**Test Completado**” (Verde).



MSP.

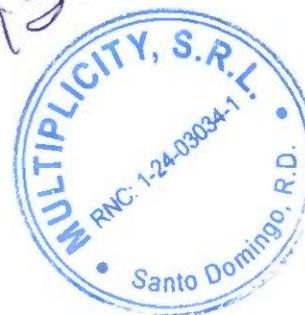


Para obtener una lista del estatus de todas las evaluaciones de un proceso de forma automática presione ESTATUS DE EVALUACIONES y se descargará el documento en excel.



P. Rivas

MSP.

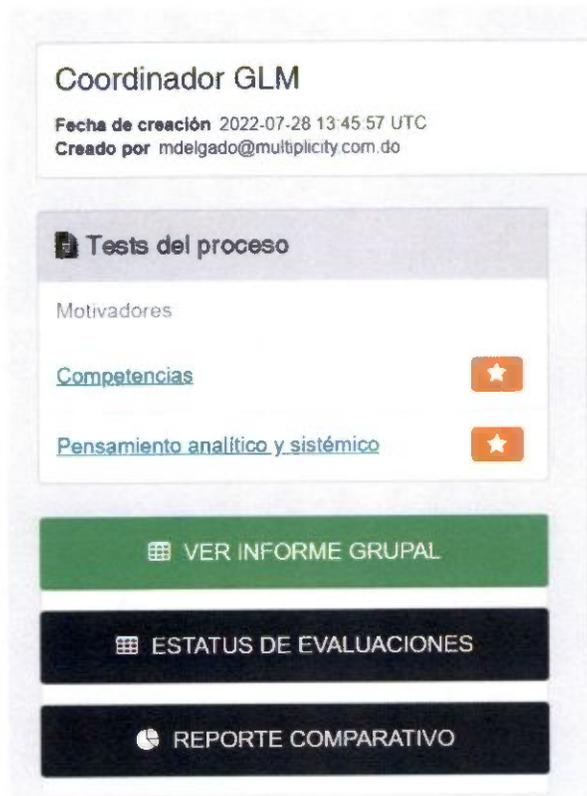


3.3. Generar informes

Conforme los participantes vayan completando los test, los resultados se irán incorporando automáticamente a un informe. Para descargar los reportes individuales, generales, sin perfil ideal, comparados con otros perfiles y resumen presionar el ícono identificado con un gráfico.

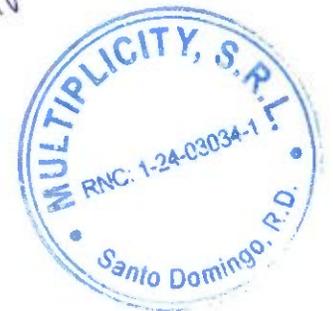


Para visualizar los resultados grupales en la tabla de Excel, podrá acceder haciendo clic en **“Ver informe Grupal”**.



P. Ivas

MDS



multiplicity.

Una vez dentro de la sección del informe se encontrará con el informe global del proceso, con información general sobre el desempeño de todos los participantes. Desde aquí podrá acceder a exportar el informe global en formato Excel.

Valores globales

P: Puntuación media de los candidatos.
 PI: Puntuación esperada
 DI: Desviación con respecto a la puntuación ideal
 D: Desviación típica

Competencias	P	PI	DI	D
Flexibilidad	1	4	-3	0.38
Tolerancia a la presión	5	2	3	0.75
Negociación	2	5	-3	0.5
Sensibilidad interpersonal	3	3	0	0.75
Inteligencia emocional	3	2	1	-
Pensamiento analítico y sistémico				
Pensamiento analítico	5	4	1	0.08
Pensamiento sistémico	4	1	3	0.17
Motivadores				
Logro	3	3	0	-
Reto	3	2	1	-
Vínculo	3	3	0	-
Deber	3	4	-1	-

EXPORTAR

Competencias

Q

Ordenar por
Email
Puntuación

	P	PI	DI
test@test.com	1	4	-3
Puntuación media	3.25		
2016-03-03 11:32			
2016-03-03 11:32			
+ Ver informe			
participante@tesl.com	2	4	
Puntuación media	2.94		
2016-03-03 11:37			
2016-03-03 11:37			
+ Ver informe			

IR ARRIBA



La leyenda de valores globales indica con qué valores trabaja Multiplicity, la puntuación media, la puntuación ideal o deseada (si se seleccionó), la diferencia de las puntuaciones con respecto a la puntuación ideal y la desviación típica.

Debajo de la leyenda, a continuación, verá los valores globales aplicados a las puntuaciones medias de los participantes.

Multiplicity muestra el resumen de puntuaciones de participantes por tipo de test. Esto se puede ver a la derecha, en la lista de participantes. En él se indica la puntuación media obtenida por el participante en el test y el tiempo empleado para la realización.

Para poder cambiar la visualización del tipo de test, debe situarse en la pestaña con desplegable "Seleccionar", situada al lado de la pestaña "Atrás".

Cuando disponga de muchos participantes en un proceso, podrá buscar dichos participantes a través de los datos de los participantes y ordenarlos por el email o por la puntuación, ambos en sentido ascendente y descendente.

MSSP



multiplicity.

3.3.1 Reporte Grupal

Los reportes grupales son una forma de poder descargar de manera masiva todos los resultados de todos los candidatos dentro de un proceso. Este reporte es bastante útil para la generación de estadísticas, análisis de resultados globales y toma de decisión de resultados de procesos.

Para generar el reporte grupal en Excel, ir hacia el fondo de la página y hacer clic en el botón "Exportar Reporte Grupal". Automáticamente se descargará un documento en Excel con los resultados de los candidatos que hayan completado su proceso de evaluación, para cada una de las pruebas.

Candidato	Compromiso (4)	Impacto e influencia (4)	Dirección de personas (3)	Iniciativa (3)	Orientación a resultados (4)	Orientación al cliente (4)	Negociación (3)	Promedio de Competencias	Ajuste al perfil
Candidato 1	5	3	3	5	4	4	4	4	94
Candidato 2	4	4	4	3	5	2	3	3.57	89
Candidato 3	4	4	1	5	1	5	5	3.57	75
Candidato 4	4	5	3	3	2	5	3	3.57	89
Candidato 5	4	3	3	4	5	3	3	3.57	89
Candidato 6	2	3	5	4	2	4	5	3.57	73
Candidato 7	2	4	5	3	4	5	2	3.57	84
Candidato 8	3	3	4	3	4	3	4	3.43	83
Candidato 9	4	3	3	2	5	3	3	3.29	83
Candidato 10	5	3	1	2	2	5	5	3.29	67
Candidato 11	3	3	1	3	4	3	5	3.14	72
Candidato 12	4	3	2	3	5	3	2	3.14	77
Candidato 13	2	4	2	2	2	5	5	3.14	67



Handwritten signature

Modelo de Reporte Grupal editado para ocultar nombres de candidatos

Dentro del documento, podrá visualizar una hoja de Excel con cada uno de los resultados de las diferentes pruebas dentro de ese proceso. Con este reporte es mucho más fácil el análisis estadístico de resultados y toma de decisiones tanto para procesos de reclutamiento como para desarrollo del personal. Es muy importante resaltar que, en este reporte, podrá ver el promedio de las competencias de cada candidato. Este valor es clave para determinar si un candidato está por encima, en el promedio o por debajo del promedio del mercado y del resto del grupo evaluado. Puede ver los rangos aplicables en la Guía de Interpretación de Resultados de Empresa y/o Candidato.

Con este reporte también podrá organizar los candidatos por el promedio de competencias, ver los candidatos que están por encima, en el promedio y por debajo del promedio del mercado. Puede visualizar si un candidato evaluado corresponde a la media con los candidatos evaluados anteriormente, o si está por encima o debajo de la media, lo cual facilita realizar un ranking de candidatos lo más objetivo posible en base a las competencias deseadas.

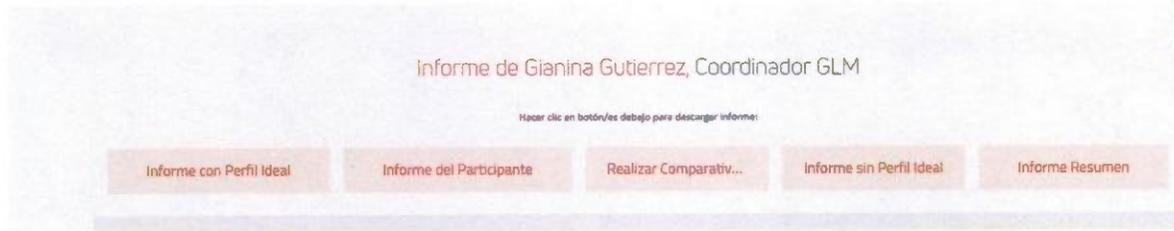
Handwritten signature



multiplicity.

3.3.2. Informe online y descarga de informes

Cuando hace clic en el icono de informe del participante, podrá seleccionar el tipo de informe que desea descargar:



R. Rivas

Informe con Perfil Ideal: Descarga de un informe general en formato PDF con los resultados detallados y con la comparativa del grupo.

Informe del Participante: Descarga de un informe de participante (para ofrecer feedback a los participantes) que obvia la comparativa de grupo.

Realizar Comparativo: Este botón redirige a la comparación de perfiles. Ver mas adelante en manual.

Informe Sin Perfil Ideal: Descargar informe sin perfil ideal. Hacer clic en 'General'.

Informe Resumen: Descargar informe resumido donde se visualizan los resultados de cada test de manera condensada en una sola página

Luego de esta primera parte, podrá visualizar los resultados del candidato en la versión web, cada test con una sección. Aquí tendrá la opción de descargar un informe solamente para el test de esa sección, haciendo clic en **“Ver Informe para este Test”**.



El informe web pasa a detallar los resultados de los tests. Al lado del nombre de cada uno de ellos, se presenta un enlace que nos lleva a una vista semejante a la actual, pero en la que veremos sólo la información pertinente al tipo de test.

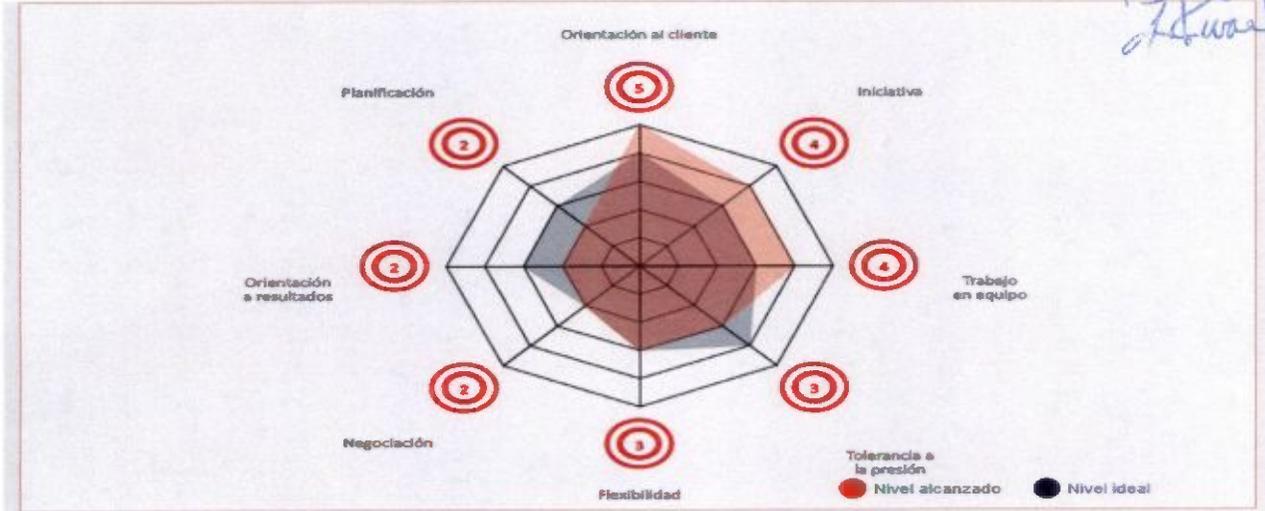
M390





Resultados en Competencias reporte Plus.

El gráfico muestra la puntuación del participante en cada competencia de su prueba y la comparativa, si así se seleccionó, con el perfil ideal.



Handwritten signature: P. Rivas

A continuación del gráfico, encontrará los resultados tabulados de todas las competencias; en las que se ha obtenido una mayor puntuación aparecen en primer lugar, y aquellas en las que se ha obtenido una menor puntuación (posibles áreas de mejora) aparecen en los últimos lugares. En naranja por encima del perfil, en gris claro dentro del perfil y gris oscuro por debajo del perfil, previamente definido.

Competencia	Nivel Alcanzado	Nivel Ideal	Estado
Orientación al cliente	5	4	Por encima del perfil
Iniciativa	4	3	Por encima del perfil
Trabajo en equipo	4	3	Por encima del perfil
Flexibilidad	3	3	En el perfil
Negociación	2	2	En el perfil
Tolerancia a la presión	3	4	Por debajo del perfil
Orientación a resultados	2	3	Por debajo del perfil
Planificación	2	3	Por debajo del perfil

Nivel de ajuste al perfil: **85%**

● Por encima del perfil
● En el perfil
● Por debajo del perfil

Handwritten signature: M. P.

Los valores que puede tener en cuenta son:

- **Nivel alcanzado:** Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.



multiplicity.

- **Nivel Ideal:** Hace referencia al nivel de competencia que se considera idóneo para el puesto, en caso de haber seleccionado perfil ideal.

Cuando no seleccionamos perfil ideal, encontraremos la descripción de la competencia y el nivel alcanzado para interpretar los datos que se le presentan. De este modo explica que aquellas competencias que presente un alto nivel aparecerán en verde (Nivel 5-4), en gris aparecerán aquellas de puntuación media (Nivel 3) y por último, aquellas en las que se ha obtenido un nivel menor se representan en naranja (Nivel 2-1) áreas de mejora.

Negociación

Nivel alcanzado

5

Reconoce los objetivos de las diferentes partes. Negocia soluciones mutuamente favorables mediante el compromiso, y genera situaciones "ganar-ganar".

- Muestra un enfoque ganar-ganar en todas sus negociaciones.
- Encuentra siempre nuevas alternativas, aún cuando la negociación parece estancada.
- Consigue que ambas partes trabajen como compañeros para solucionar un problema, más que como dos partes con intereses contrapuestos.
- Mantiene la objetividad y el compromiso aún en los momentos más duros de una negociación.



Después de las puntuaciones por competencias, se explica de manera detallada los resultados de los clústeres, en caso de que se hayan incluido. Así, observa una breve definición de clúster, una imagen comparativa de la puntuación con la puntuación ideal y debajo de la imagen las competencias asociadas a ese clúster. En el desplegable más información obtendrá una definición de aquello que implica ese clúster, además debajo encontrará enumeradas las competencias asociadas a ese nivel de desempeño.

multi p l i c i t y

Puntuaciones por clúster

Un clúster es una agrupación particular de competencias que, analizadas en conjunto, nos dan información acerca de valores más globales. Más como la empresa emocional, la capacidad comercial.



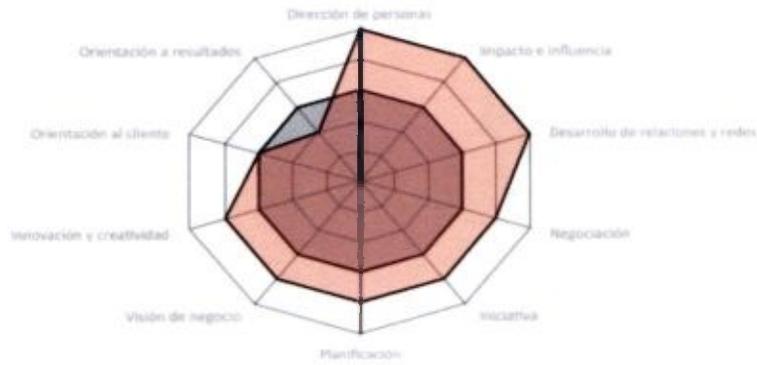
Inteligencia emocional

- Ayuda a tomar una decisión, reflexiva sobre los sentimientos y emociones que las acciones pueden producir en otros, y actúa en consecuencia.
- Muestra a su interlocutor cómo conseguir acuerdos o situaciones que beneficien a todos los implicados.
- Muestra una actitud proactiva hacia el cambio y apoya muy fácilmente su conducta a información reciente.
- Trabaja calmado y se centra en la tarea incluso cuando hay tensión o situaciones de tensión alta o muy alta.

Tolerancia a la presión. Flexibilidad. Negociación. Sensibilidad interpersonal.



En los resultados de comparación en el grupo podrá confrontar los resultados del individuo con los de los demás evaluados del proceso. Los valores que se utilizan son: Puntuación, puntuación de grupo y la diferencia entre ellos. Estos resultados se reflejan en el gráfico adyacente en el cual el color naranja indica la puntuación individual y en negro la puntuación promedio obtenida por el grupo.



● Nivel alcanzado
● Puntuación del grupo

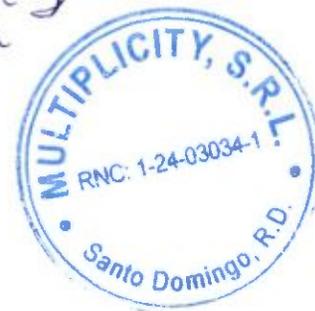
	N	PG	D
Dirección de personas	5	3	2
Impacto e influencia	5	3	2
Desarrollo de relaciones y redes	5	3	2
Negociación	4	3	1
Iniciativa	4	3	1
Planificación	4	3	1
Visión de negocio	4	3	1
Innovación y creatividad	4	3	1
Orientación al cliente	3	3	0
Orientación a resultados	2	3	-1

N Nivel alcanzado
PG Puntuación del grupo
D Diferencia



P. Rivas

Yolanda S.P.



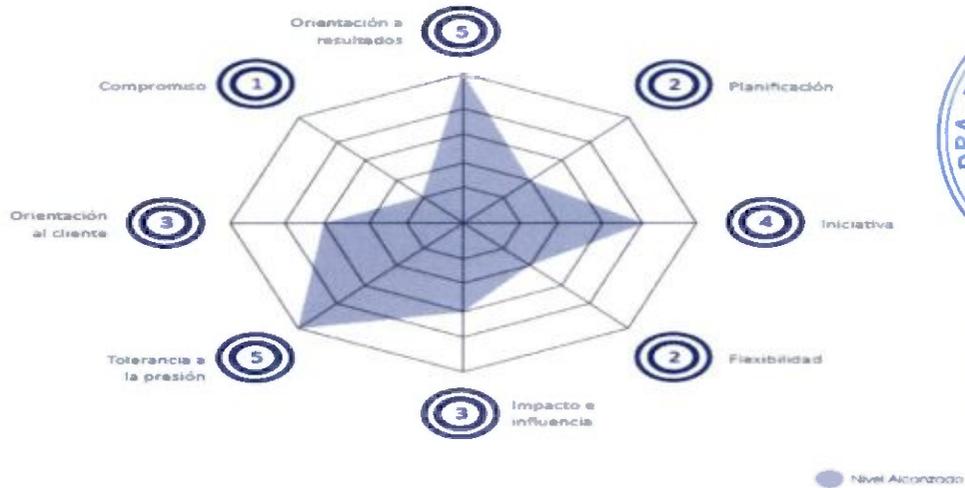
Resultados de Competencias reporte Básico.

En el siguiente gráfico se encuentra el nivel alcanzado en cada competencia.

1. Resultados de competencias

1.1 Gráfica de resultados competencias

A continuación encontrará los resultados obtenidos para cada competencia.



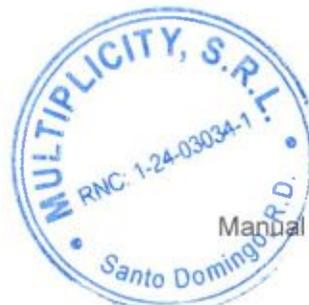
Handwritten signature of the notary.

En la información cualitativa verificamos el significado de cada competencia y los puntos fuertes, equilibrados y áreas de mejora que posee el candidato.

1.2. Competencias: Información Cualitativa

Puntos Fuertes (4 - 5)	Puntos equilibrados (3)	Áreas de mejora (1 - 2)
<p>Tolerancia a la presión Actitud calmada ,controlada y positiva bajo presión, manteniéndose centrado/a en la tarea</p> <p>Orientación a resultados Enfoque en conseguir resultados. Se esfuerza de forma constante en superar las expectativas</p> <p>Iniciativa Busca activamente oportunidades y actúa ante las mismas sin necesidad de que otros lo muevan.</p>	<p>Orientación al cliente Enfoque en conseguir resultados. Se esfuerza de forma constante en superar las expectativas</p> <p>Impacto e influencia Influencia en las acciones de los otros, transmitiendo credibilidad que se mantiene a lo largo del tiempo</p>	<p>Flexibilidad Capacidad de adaptación a nuevas situaciones y formas de trabajar. Es receptivo/a a los cambios y muestra voluntad para adaptarse a ellos de forma efectiva</p> <p>Planificación Organiza la información y los recursos de forma efectiva.</p> <p>Compromiso Alinea su comportamiento con las metas de la organización. Actuando de forma que beneficia la organización</p>

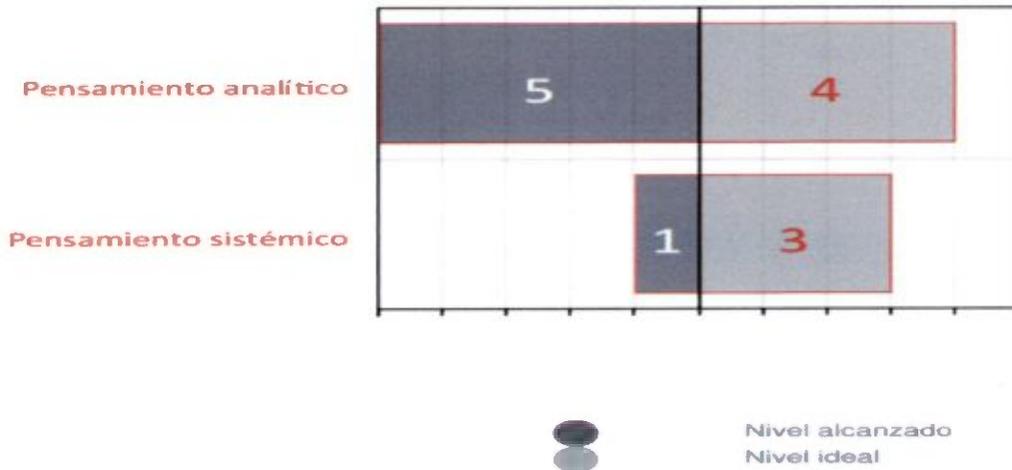
Handwritten initials: MRSP



multiplicity.

Resultados de Pensamiento Analítico y Sistemico.

Al igual que en las competencias, lo primero que se indica es la fecha de inicio y fin del test y el cálculo de la duración. Al lado, encuentra la gráfica que compara la puntuación del sujeto con el nivel ideal.

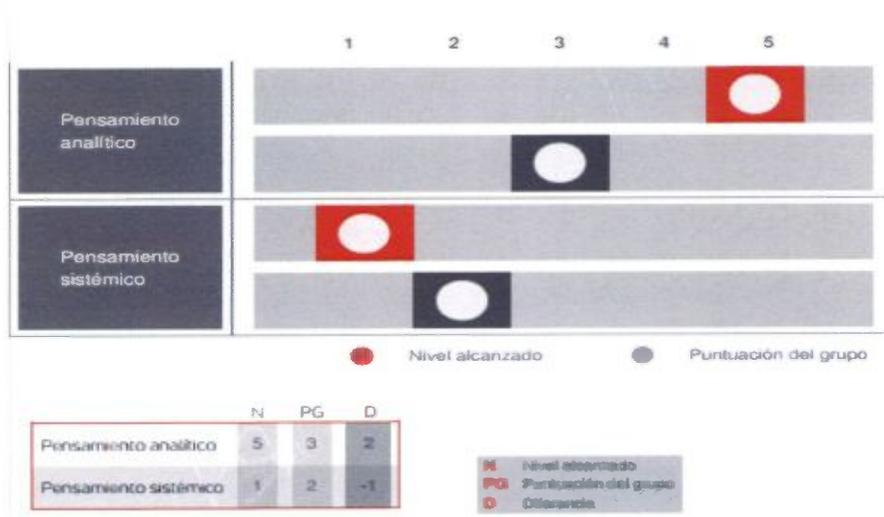


Handwritten signature

	Nivel alcanzado	Nivel ideal	Nivel de Ajuste
Pensamiento analítico	5	4	100
Pensamiento sistémico	1	3	25

por encima del perfil
 en el perfil
 por debajo del perfil

El siguiente gráfico muestra la comparativa con el grupo y el cálculo de la diferencia.



Handwritten signature



Resultados de Razonamiento General.

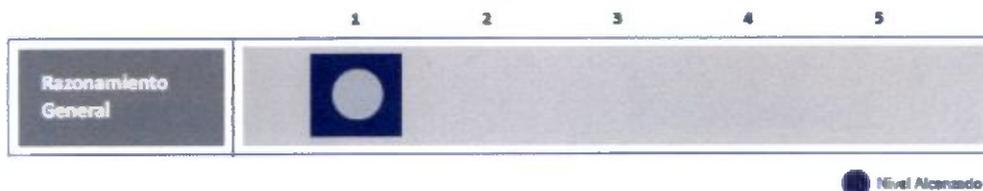
Debajo, el nivel alcanzado y la comparación de los resultados con su grupo evaluado.



Ruafelch

2.1 Gráfica de razonamiento general

A continuación se comparan los resultados del participante con las medias obtenidas por su grupo de referencia.



Ude 331



Resultados de Motivadores.

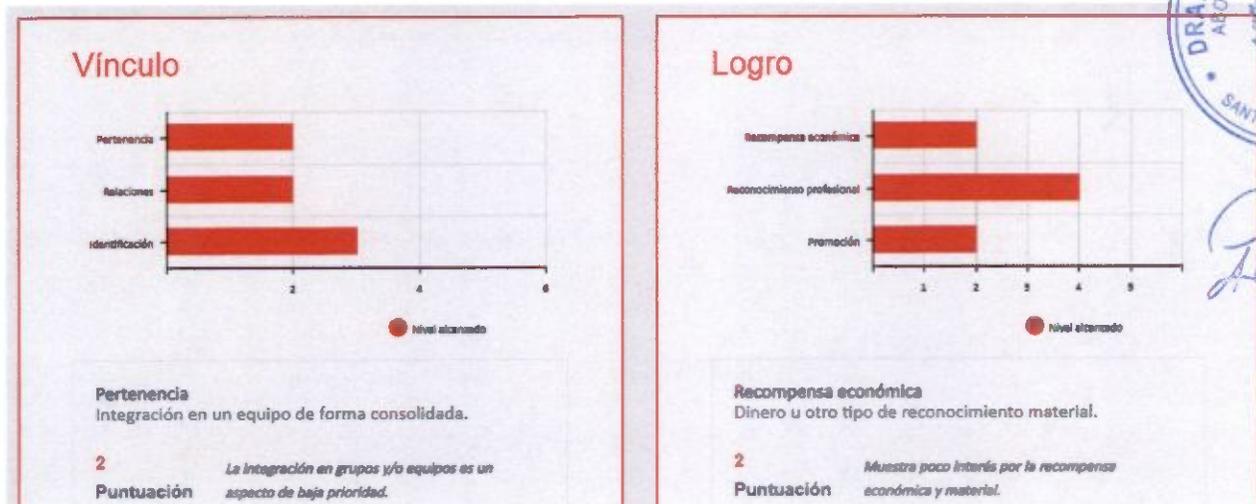
Al igual que en las anteriores se comienza con una tabla que indica la fecha y hora exacta de inicio y fin y el cálculo de la duración. En el gráfico de al lado se compara el ajuste de los motivadores que impulsan a la persona con aquellos motivadores que la empresa puede proporcionar. También se muestra un porcentaje total de ajuste a dicho puesto (Cuando se selecciona el perfil ideal).

Seguidamente encontrará una descripción de lo que implican esas puntuaciones en la motivación de la persona. Éstas se agrupan por variables, dando lugar a 4 agrupaciones.

<p>Vínculo Nivel alcanzado</p> <p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> Definición: Esta categoría hace referencia a todos aquellos motivadores relacionados con el equipo de trabajo, la relación y la integración en la compañía. Está muy relacionado con altos niveles de engagement y permanencia. Valoración: Los factores relacionados con la integración en equipos o las relaciones dentro de la institución tienen una importancia media para él/ella.
<p>Logro Nivel alcanzado</p> <p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> Definición: Esta categoría hace referencia a todos aquellos motivadores relacionados con la recompensa económica y/social o de status asociada al trabajo. Valoración: Aspectos como la recompensa económica y/o de status le motivan medianamente.

multiplicity.

Debajo de las tablas por variables, encontrará el apartado "Subescalas por variables". En el cual se analizan los impulsos que motivan a la persona a actuar y que forman parte de esas variables. Indica una definición de lo que implica, la puntuación del participante en esa subescala, la puntuación ideal y una descripción de lo que implica para el participante esa motivación.



P. Rivas

3.4. Comparativo-Comparación de perfiles- Solo para Procesos Plus

La opción Comparativo nos permite:

Conocer de manera rápida el nivel de ajuste de los candidatos a distintos perfiles, lo que permite una visión más amplia del mejor ajuste entre las fortalezas de los candidatos y las necesidades de las distintas posiciones.

Esta opción también permite desarrollar una planificación de carrera de los contribuidores acorde a sus niveles de desarrollo de competencias mirando diferentes alternativas de movimiento tanto vertical como horizontal.

Contar con una base de datos de los perfiles creados, teniendo a disposición una documentación de perfiles de manera digital.

Las distintas comparaciones que podemos realizar son las siguientes:

- Comparación de evaluaciones de Competencias anteriores con nuevos perfiles o perfiles de diferentes niveles
- Comparación de competencias evaluadas anteriormente con nueva competencias y nuevos niveles



multiplicity.

- Competencias evaluadas anteriormente y nuevas sin perfil ideal
- Pensamiento analítico y sistémico con nuevos niveles
- Motivadores con un nuevo perfil



Para ello, luego de hacer clic en el icono de informes, hacer clic en la opción de 'Realizar Comparativo'.



La siguiente vista es un índice de perfiles ordenados por tipo de prueba. Aquí deberá seleccionar el perfil con que desea hacer la comparación del candidato. Para seleccionar uno de los perfiles basta con hacer clic sobre el nombre de este. **Debe tener el perfil previamente creado para poder seleccionarlo como opción.** Para crear perfiles, ir al botón del Menú Principal: Perfiles.



Petronas

Seleccionar perfil con el que comparar

Motivadores

Motivadores R Motivadores A

Pensamiento analítico y sistémico

Directores Aptitud Coordinadores oi

Competencias

Coordinadores y Directores Q Directores R Directores E Directores Analista

Coordinadores o Coordinadores

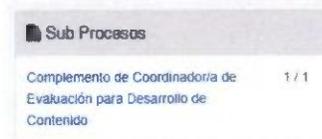
Automáticamente, nos llevará al informe web del participante contrastado con las puntuaciones guardadas en el perfil.

En el caso del perfil de competencias o pensamiento analítico y sistémico, las categorías que aparecerán en el informe serán las que coincidan entre las contestadas por el participante y las existentes en el perfil.

multiplicity.

Cuando se compara con un perfil que incluye competencias no evaluadas en el perfil inicial, automáticamente se enviará una invitación para evaluar las nuevas competencias. Mientras podrá visualizar los resultados disponibles que incluyen las competencias evaluadas anteriormente y si desea descargar el reporte.

Si se envía una prueba para completar las competencias pendientes, el resultado de la comparación completa se visualizará en el subproceso creado de forma automática.

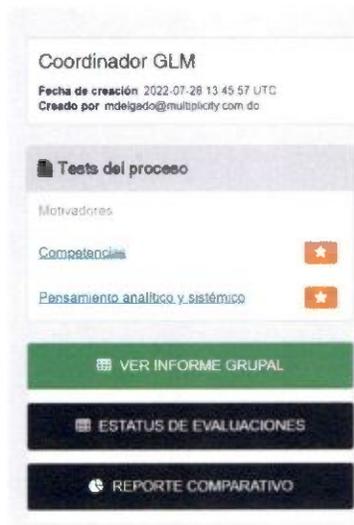


Patricia Rivas

Presionando clic en el subproceso, verificará los candidatos invitados y cuando el candidato finalice las pruebas adicionales, puede descargar el informe con la comparación completa presionando "Informe de Comparación" (Se incluirán las competencias evaluadas anteriormente y las nuevas competencias recientemente evaluadas).

En esta vista tendremos las mismas opciones que en los informes. Podremos descargar el informe en pdf, tanto el informe con perfil ideal, como el del participante y las tablas de resultados grupales en excel. La comparación se realiza en cada prueba de forma individual, el reporte a descargar corresponderá a la prueba seleccionada.

En caso de que deseemos comparar a un grupo completo, presionaremos la opción de "Reporte Comparativo", seleccionamos el perfil con el cual deseamos comparar a todos los evaluados en ese proceso y se realizan los pasos mencionados arriba. Los resultados se descargarán en Excel, se puede comparar a todos los evaluados con diferentes perfiles.



Md SSP



4. Canje de Evaluaciones

El Canje de evaluaciones consiste en el intercambio de pruebas de un tipo a otro tipo de acuerdo con la necesidad de evaluación que tenga en un momento determinado. Esta funcionalidad es parte del modelo de negocios de Multiplicity y es libre de costo. Podrá canjear la cantidad y tipo de pruebas que desee considerando el valor de las pruebas a intercambiar.

Por ejemplo, si la Prueba de Tipo A vale 6 y la Prueba de Tipo B vale 3, canjear una Prueba de Tipo A le equivaldría a 2 Pruebas del Tipo B.

Para realizar un canje, puede hacer a través del Botón de Solicitudes en el Menu Principal o enviándonos un correo a info@multiplicity.com.do indicando el tipo de canje que desean realizar y la cantidad de pruebas que desean intercambiar.

5. Requisitos Técnicos

A continuación, especificamos los requerimientos técnicos necesarios para la correcta utilización de la plataforma Multiplicity.

Debido a que la plataforma está implementada como aplicación Web, es necesario tener lo siguiente:

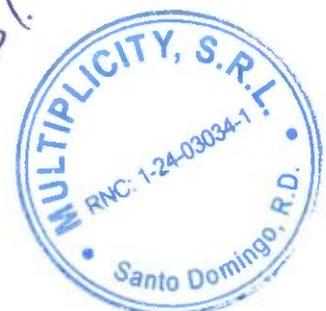
- Navegador web: Chrome, Firefox, Opera o Internet Explorer 10 o superior
- Javascript activado

Para poder abrir los informes en la máquina del cliente una vez descargados, es necesario tener instalado **Adobe Acrobat Reader** para los informes de participante y alguna aplicación que permita la lectura de archivos Excel (xlsx), como **Microsoft Excel** u **Open Office** para los informes globales.

En caso de tener una configuración de red a través de un proxy o router con limitaciones de acceso a ciertas direcciones, deberá configurarlo para permitir el acceso a la siguiente URL:

- multiplicityassess.com

Mul 33?



multiplicity.

6. Chat de la Plataforma Multiplicity

Podemos responder tus inquietudes o las inquietudes del candidato que toma la prueba, en caso de

necesitar nuestra ayuda. Solo debe pulsar el botón de chat en la plataforma

Estamos disponibles para ayudarte.



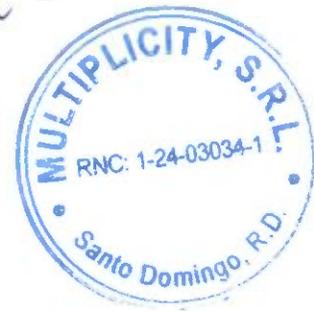
Handwritten signature in blue ink.

7. Multiplicity CONECTA – Repositorio de Contenidos

Adicional a lo anterior, contamos con Multiplicity CONECTA, nuestro repositorio de contenido donde encontrará un repertorio de información relacionada a bases conceptuales, guías, tutoriales y demás que servirán de apoyo no solo para el buen uso de la plataforma de assessment, pero para la implementación de un sistema de valoración de gestión humana eficaz.



Handwritten signature in blue ink.



NUESTRAS BASES CONCEPTUALES

NUESTROS SERVICIOS

MODELO DE NEGOCIO

BASES CONCEPTUALES

Taller Bases Conceptuales: Valoración Integral de Personas



Presentación Taller Bases Conceptuales - Valoración Integral de Personas



Agenda del Taller Bases Conceptuales: Valoración Integral de Personas



Módulo 1: Informaciones de acceso. Menú Principal.

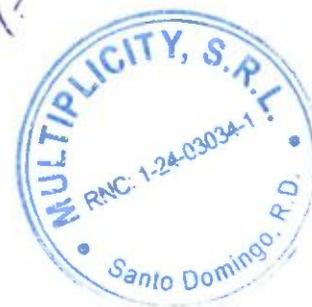


P. Rivas

Módulo 2: Creación de un proceso de evaluación. Método



M. J. P.



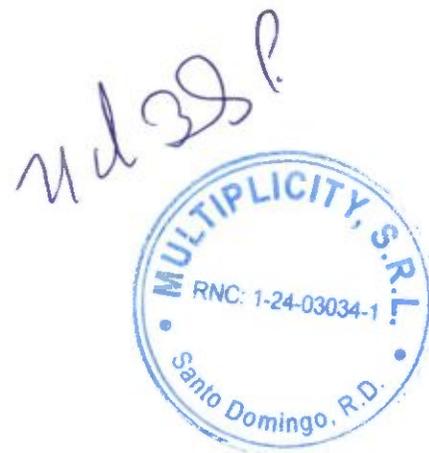


Ingresa a Multiplicity Conecta a través del Menu Principal, haciendo clic en el Botón Conecta e ingresando con las credenciales de acceso enviadas en el correo de inducción. En caso de que se les haya olvidado la contraseña de acceso, puede hacer clic en la opción de 'Olvide mi Contraseña' o ponerse en contacto con nosotros a través del correo info@multiplicity.com.do.

8. Canales de Comunicación

Estamos a su disposición siempre y nos puede contactar a través de los siguientes canales de comunicación:

- Email: info@multiplicity.com.do
- Teléfono: 829-471-0654
- Whatsapp: 829-471-0654



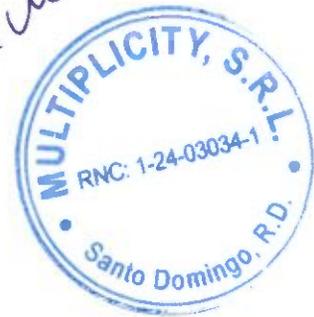
multiplicity.



P. Herasme

**5.
Anexos**

M. J. P.



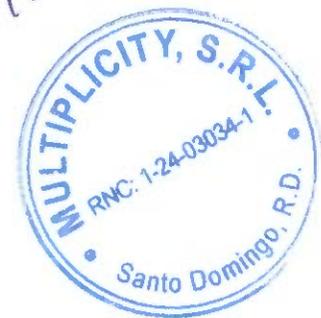
multiplicity.



Handwritten signature in blue ink.

5.1 Modelos de reporte

Handwritten signature in blue ink.



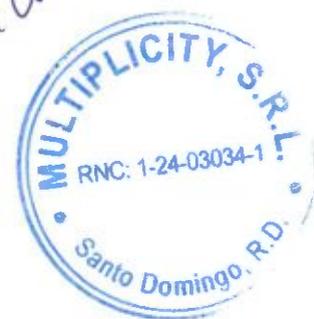
multiplicity.

A
Modelos de reporte
Individual



P. Herasme

Uch 321



INFORME:

Competencias

Pensamiento analítico y sistémico

Motivadores



P. Rivas

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

08 de Enero de 2021

M398



Índice

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Heras M.E.

⦿ Resultados de competencias	5
1.1 Gráfica de resultados de competencias	5
1.2 Nivel alcanzado respecto al perfil ideal	6
1.3 Descripción del nivel alcanzado por competencias	7
1.4 Comparativa con el grupo	11
⦿ Resultados de pensamiento analítico y sistémico	13
2.1 Gráfica de resultados pensamiento analítico y sistémico	13
2.2 Nivel alcanzado respecto al perfil ideal	14
2.3 Descripción del nivel alcanzado en las aptitudes	15
2.4 Comparativa con el grupo	16
⦿ Resultados de motivadores	18
3.1 Gráfica de resultados de motivadores	18
3.2 Descripción del nivel alcanzado en cada dimensión	19
3.3 Descripción del nivel alcanzado por cada sub-escala	20





Handwritten signature in blue ink.

Informe
PATRICIA NOBOA FERMIN
Perfil B

Este informe ha sido elaborado específicamente con propósitos de evaluación de potencial. Constituye un análisis resumen de la información que el interesado nos ha proporcionado a través de diferentes pruebas. La información se tratará bajo la más estricta confidencialidad, por tanto, el uso debe estar limitado a aquellas personas directamente involucradas en los procesos. De acuerdo con las leyes de protección de datos aplicables, queda prohibida la reproducción total o parcial del informe y su utilización para otro fin que no sea el mencionado. Los informes de evaluación de potencial tienen un período de validez de dos años, aproximadamente.

Handwritten number 2398.





P. Herasme

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de competencias

2398

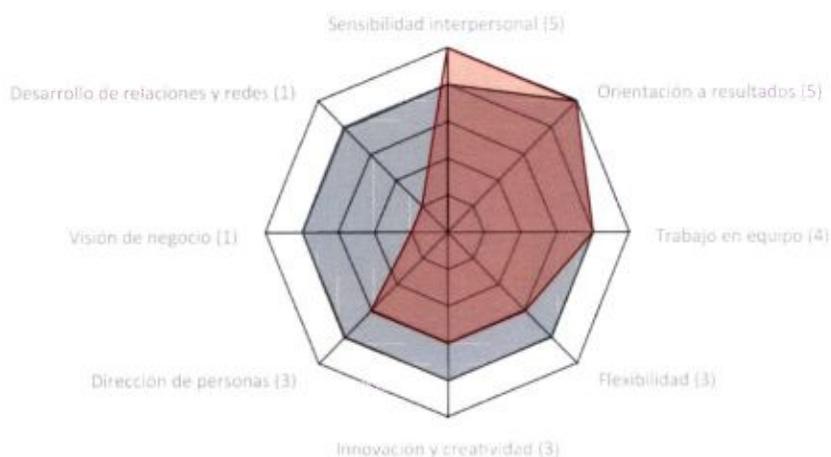


1.1 Gráfica de resultados de competencias

A continuación encontrará los resultados obtenidos para cada competencia



Handwritten signature of Petra Rivas Herasme



● Nivel alcanzado
● Nivel ideal

Nivel alcanzado

Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.

Nivel ideal:

Hace referencia al nivel de competencia que se considera idóneo para el puesto.

Para una información más completa sobre las competencias y sus niveles, le recomendamos consultar el diccionario de competencias.



Handwritten initials: M39P

1.2 Nivel alcanzado respecto al perfil ideal

		Nivel alcanzado	Nivel ideal	Nivel de ajuste al perfil
Sensibilidad interpersonal	●	5	4	60%
Orientación a resultados	●	5	5	
Trabajo en equipo	●	4	4	
Flexibilidad	●	3	4	
Innovación y creatividad	●	3	4	
Dirección de personas	●	3	4	
Visión de negocio	●	1	4	
Desarrollo de relaciones y redes	●	1	4	

● por encima del perfil

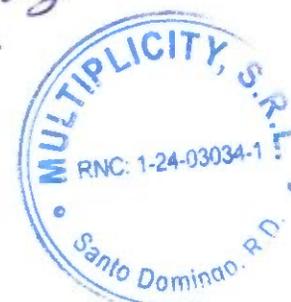
● en el perfil

● por debajo del perfil



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme

Handwritten number 2328



1.3 Descripción del nivel alcanzado por competencias

A continuación se presentan los resultados obtenidos en cada una de las competencias. Las competencias que están por encima del perfil están de primero, luego las de resultados igual al perfil y de último aquellas competencias que están por debajo del perfil.

Sensibilidad interpersonal

Nivel alcanzado

5

Muestra una forma de relacionarse considerada comprensiva y empática, escucha activamente y es receptivo a los sentimientos de los demás.

Nivel ideal

4

Conductas del nivel alcanzado

- Maneja cualquier situación, por intensa que ésta sea, con tacto y sensibilidad.
- Es un referente en cuanto a su capacidad de escucha y comprensión.
- La demostración de la empatía con las demás personas es uno de sus diferenciadores principales en su manera de relacionarse con los demás.
- Modela en su entorno una atmósfera de comprensión y respeto por las personas.



Patricia Noboa

Orientación a resultados

Nivel alcanzado

5

Muestra un enfoque orientado al logro de objetivos y resultados. Se esfuerza de forma constante en alcanzar o superar las expectativas.

Nivel ideal

5

Conductas del nivel alcanzado

- Se marca unos objetivos que suponen un desafío extraordinario para él y su equipo.
- Consigue siempre los objetivos, superando en la mayoría de las ocasiones las expectativas previstas.
- Fomenta la superación de expectativas entre el personal a su cargo.
- No escatima ningún esfuerzo, por duro que sea, para conseguir sus objetivos.
- Los resultados de su departamento o área son consistente y claramente mejores que la media.
- Consigue mejorar los resultados de los departamentos a los que se incorpora.

M38 P.



Trabajo en equipo

Nivel alcanzado	Nivel ideal
4	4
<p><i>Empieza un enfoque cooperativo con los demás, compartiendo información y conocimientos. Promueve la armonía dentro del grupo y ayuda a los procesos de desarrollo del equipo.</i></p>	

Conductas del nivel alcanzado

- Aplica técnicas de dinámica de grupo que ayudan al mismo a funcionar y/o desarrollarse.
- Funciona de manera efectiva en equipos de elevada heterogeneidad.
- Valora y reconoce las aportaciones de todos los miembros del equipo.
- Ayuda a encontrar puntos comunes y sinergias en grupos con objetivos individuales distintos.
- Coloca los objetivos del equipo por encima de los individuales.



Flexibilidad

Nivel alcanzado	Nivel ideal
3	4
<p><i>Se adapta fácilmente a nuevas situaciones y formas de trabajar. Es receptivo a los cambios y muestra voluntad por adaptarse a ellos de forma efectiva.</i></p>	

Conductas del nivel alcanzado

- Se adapta muy rápidamente a nuevas situaciones, sin necesidad de que la organización realice ningún tipo de esfuerzo extra para que lo haga.
- Se adapta a tratar con distintos tipos de personas.
- Muestra opiniones y conductas positivas ante el cambio.
- Integra bien y rápidamente nueva información.
- Asume nuevos roles con facilidad.

Conductas del nivel ideal

- Se adapta con extrema facilidad y rapidez a nuevas situaciones, por grandes que sean los cambios.
- Se mueve con facilidad en ambientes distintos del suyo.
- Capaz de tratar con un rango de personas muy amplio.
- Tiene una actitud proactiva hacia el cambio.
- Integra muy bien nueva información, ajustando su enfoque.
- Asume nuevos roles con gran facilidad, y los integra en su trabajo diario.

Patricia Noboa Fermin

M328P



Innovación y creatividad

Nivel alcanzado	Nivel ideal
3	4
<p><i>Propone ideas nuevas y originales, así como enfoques novedosos y/o soluciones innovadoras. Ve más allá de los enfoques convencionales y de los métodos establecidos.</i></p>	

- Conductas del nivel alcanzado
- Analiza de forma exhaustiva los procesos existentes con la intención de comprender el porqué de su aplicación y busca áreas de mejora.
 - Busca activamente nuevos enfoques para problemas existentes, investigando en distintas fuentes.
 - Cuestiona los métodos actuales de forma constructiva.
 - Propone mejoras importantes en métodos ya existentes.
- Conductas del nivel ideal
- Involucra a otros miembros de su equipo en la búsqueda de nuevas soluciones.
 - Busca de forma constante nuevos enfoques y modos de trabajo, más allá de mejorar lo existente.
 - Propone mejoras estructurales o de concepto a lo ya existente.
 - Genera nuevas alternativas (de mercado, de proceso, de servicio etc).
 - Utiliza técnicas de generación de ideas.



Handwritten signature in blue ink.

Dirección de personas

Nivel alcanzado	Nivel ideal
3	4
<p><i>Da instrucciones y directrices claras a otros, marcando objetivos, definiendo tareas y organizando el trabajo. Adapta su estilo de liderazgo de acuerdo al individuo y/o la situación concreta.</i></p>	

- Conductas del nivel alcanzado
- Actúa como coordinador de las actividades del equipo.
 - Fija objetivos claros, medibles, alcanzables, con plazos bien determinados, y los transmite sin ambigüedad.
 - Prioriza los objetivos y se asegura de que se comprenden esas prioridades.
 - Es capaz de adaptar su forma de dirigir al perfil de sus colaboradores y a las situaciones.
- Conductas del nivel ideal
- Identifica de forma clara las diferencias individuales de su equipo, y aplica estrategias de liderazgo adecuadas a cada uno de ellos.
 - Establece objetivos de forma integrada, y establece un plan de seguimiento de los mismos.
 - Mantiene un alto nivel de control dependiendo de la situación (más cercano o más lejano) sobre las actividades del equipo.
 - Consigue sacar lo mejor de su equipo en la mayoría de las situaciones.

Handwritten initials 'M38P' in blue ink.



Visión de negocio

Nivel alcanzado

1

Muestra una comprensión de los temas comerciales y de negocio, tanto a corto como a largo plazo, y tiene la habilidad de evaluar el impacto que diversas estructuras, políticas y procedimientos de la organización y el entorno tienen en el negocio.

Nivel ideal

4

Conductas del nivel alcanzado

- Conoce parcialmente los objetivos comerciales de la organización.
- Comprende de forma básica la aportación de su departamento a las metas comerciales.

Conductas del nivel ideal

- Entiende claramente la importancia de los aspectos políticos dentro de la organización, y cómo pueden afectar a sus decisiones de negocio.
- Es consciente de cómo evoluciona el sector y cómo los cambios pueden afectar a la organización.
- Comprende las consecuencias de sus acciones sobre el negocio, a mediano y largo plazo.
- Se mantiene al día de los movimientos del mercado y/o el entorno y busca posibles oportunidades de negocio.
- Detecta oportunidades de negocio ocultas.



Patricia

Desarrollo de relaciones y redes

Nivel alcanzado

1

Establece y desarrollo relaciones profesionales efectivas y positivas con otros, tanto dentro como fuera de la organización. Es capaz de conectar fácilmente con otras personas y establecer relaciones de confianza; para su propio beneficio y en el de la organización.

Nivel ideal

4

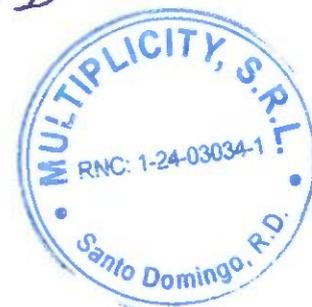
Conductas del nivel alcanzado

- Se muestra abierto y accesible en situaciones sociales, tratando a los demás con amabilidad.
- Establece contactos informales con los otros, además de los contactos requeridos por el trabajo.

Conductas del nivel ideal

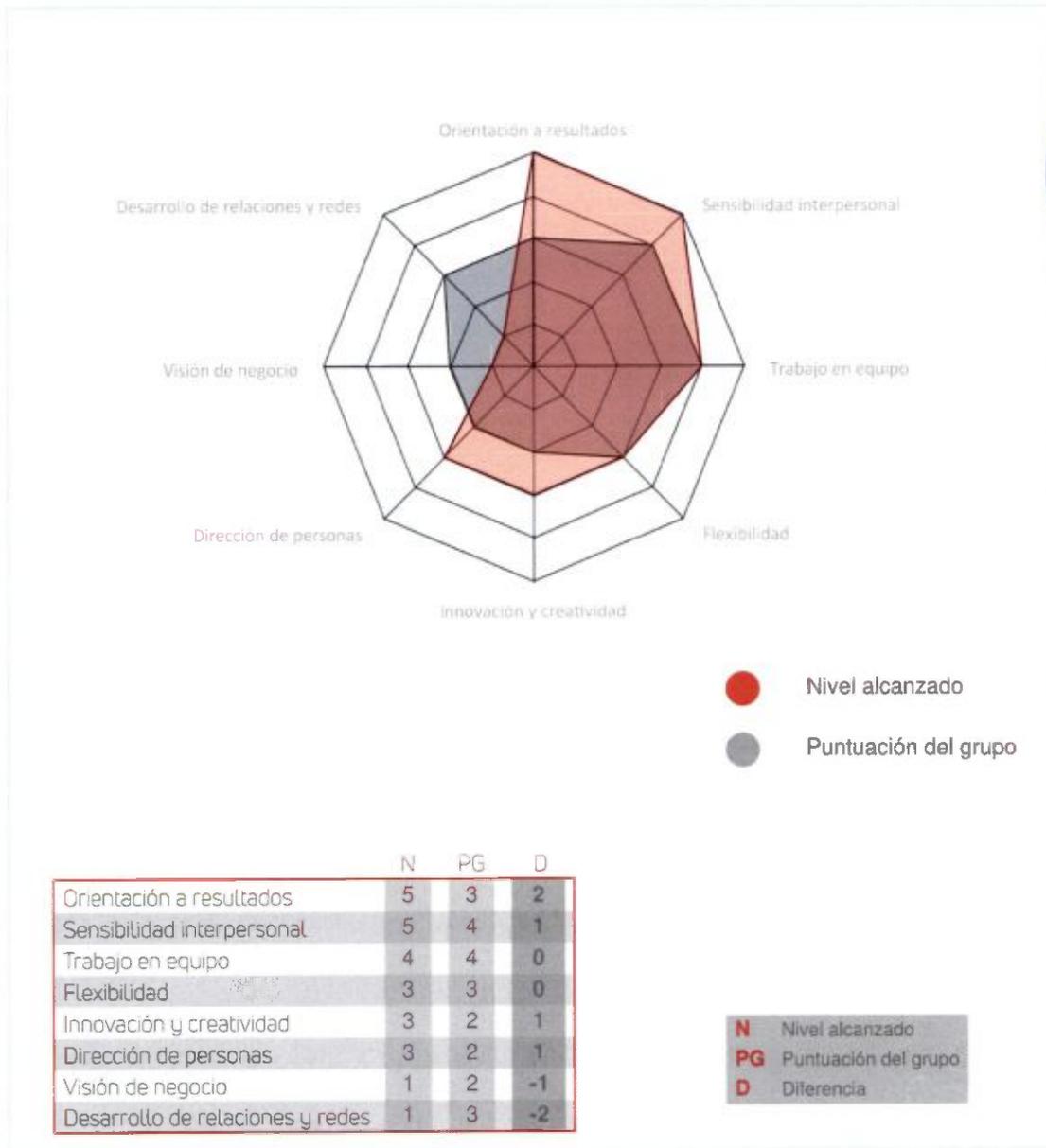
- Se relaciona bien con distintos tipos de personas, aunque sean distintas a él/ella.
- Mantiene un círculo amplio y heterogéneo de contactos útiles y beneficiosos para él/ella y la institución.
- Se esfuerza y dedica tiempo a construir relaciones con otros.

MSP.



1.4 Comparativa con el grupo

A continuación se comparan los resultados del participante con las medias obtenidas por su grupo de referencia.



Handwritten signature in blue ink.

- Nivel alcanzado
- Puntuación del grupo

- N** Nivel alcanzado
- PG** Puntuación del grupo
- D** Diferencia



PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de pensamiento analítico y
sistémico



Handwritten signature in blue ink, likely belonging to Dra. Petra Rivas Heras M.E.

multiplicity.



2.1 Gráfica de resultados pensamiento analítico y sistémico

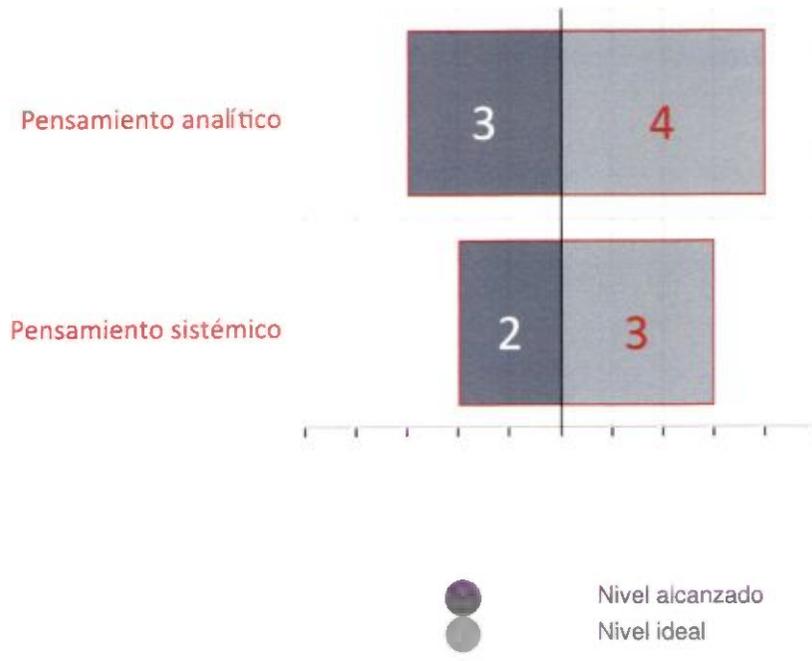
A continuación encontrará los resultados obtenidos en el test de aptitudes

- **Nivel Alcanzado** : Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.
- **Nivel Ideal** : Hace referencia al nivel de aptitudes que se considera idóneo para el puesto

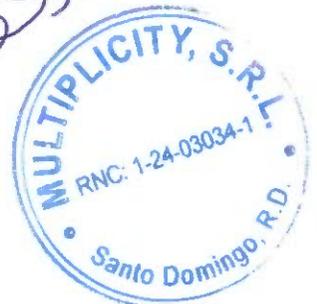
una información más completa sobre las aptitudes y sus niveles, le recomendamos consultar el pensamiento analítico y sistémico.



Handwritten signature



Handwritten number 2328



2.2 Nivel alcanzado respecto al perfil ideal

	Nivel alcanzado	Nivel ideal	Nivel de Ajuste
Pensamiento analítico ●	3	4	60
Pensamiento sistémico ●	2	3	60



● por encima del perfil
● en el perfil
● por debajo del perfil



P. Heras

4390



2.3 Descripción del nivel alcanzado en las aptitudes

Pensamiento analítico

Nivel Alcanzado	Nivel Ideal
3	4
<p><i>Capacidad de solucionar problemas analizando sus partes constitutivas, integrando información dispersa y/o inconexa, y distinguiendo lo relevante de lo irrelevante.</i></p>	

- Conductas del nivel alcanzado
- Reúne y analiza información de complejidad media, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema.
 - Maneja bien cantidades de información elevadas.
 - Es capaz de reconocer vínculos causales de complejidad media ante un problema.
 - Realiza análisis elaborados y resuelve problemas de complejidad media o media-alta.
- Conductas del nivel ideal
- Reúne y analiza información de complejidad alta con facilidad, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema, e incluso detectando relaciones no evidentes.
 - Maneja eficazmente cantidades de información muy elevadas.
 - Es capaz de reconocer vínculos causales complejos.
 - Comprende y maneja bien datos de diferente naturaleza.



Pensamiento sistémico

Nivel Alcanzado	Nivel Ideal
2	3
<p><i>Capacidad de solucionar problemas por medio de la percepción y comprensión de sistemas y elementos interrelacionados entre sí de una forma global, detectando las consecuencias que las interacciones entre los elementos tienen sobre el sistema como un todo.</i></p>	

- Conductas del nivel alcanzado
- Comprende las relaciones entre los elementos de sistemas de complejidad media-baja.
 - Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas sencillos.
 - Tiene una visión global aceptable de problemas en situaciones de complejidad media-baja.
- Conductas del nivel ideal
- Comprende en términos aceptables las relaciones entre los elementos de un sistema complejo.
 - Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas de complejidad media.
 - Tiene una visión global aceptable de los problemas en situaciones de complejidad media.

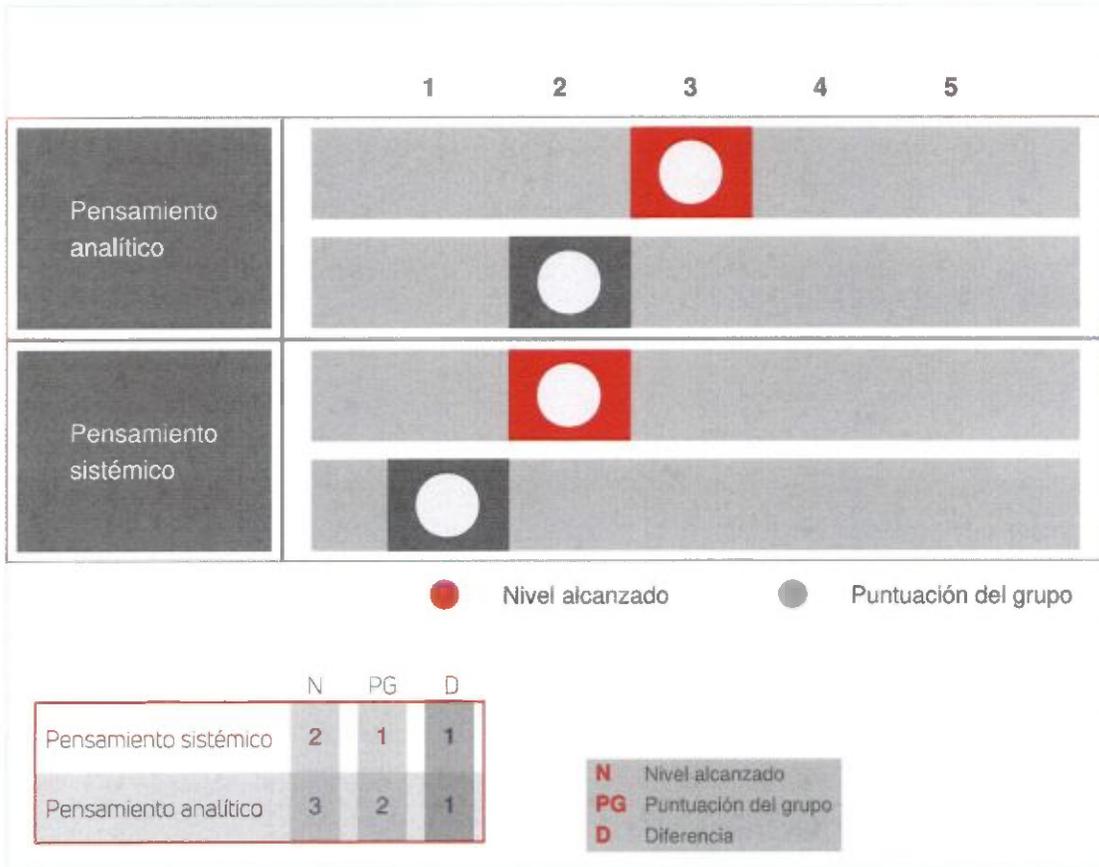
Patricia Noboa Fermin

7398 P.



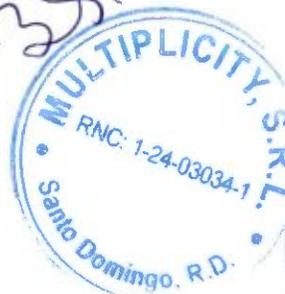
2.4 Comparativa con el grupo

A continuación se comparan los resultados del participante con las medias obtenidas por su grupo de referencia.



Handwritten signature in blue ink.

Handwritten number 21398.



PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de motivadores



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Heras

Handwritten number 2322P

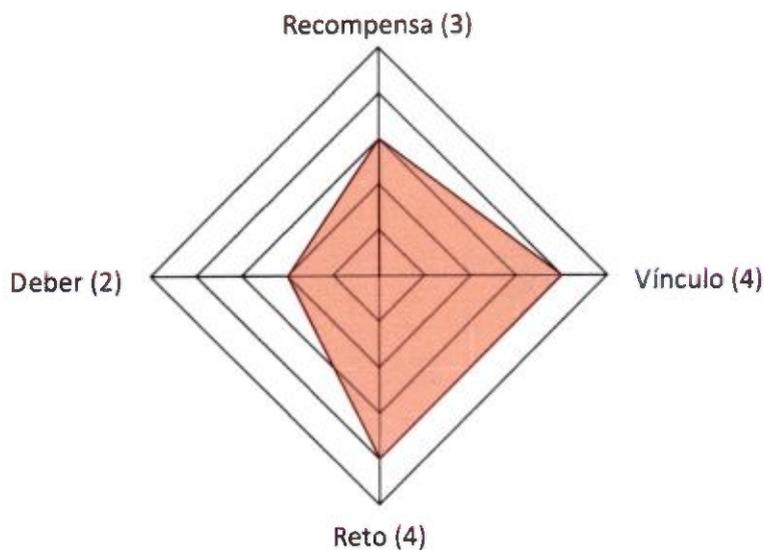


3.1 Gráfica de resultados de motivadores

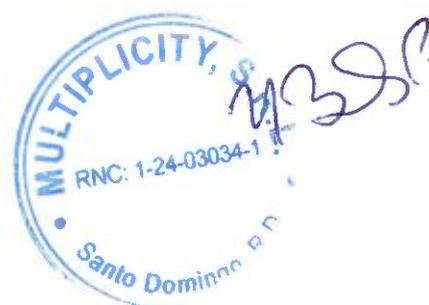
A continuación encontrará los resultados obtenidos en el test de motivadores.

Nivel Alcanzado: Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.

Para una información más completa sobre los motivadores y sus niveles, le recomendamos consultar el diccionario de motivadores.



Petrá Rivas



3.2 Descripción del nivel alcanzado en cada dimensión

Recompensa

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a todos aquellos motivadores relacionados con la recompensa económica y/social o de status asociada el trabajo.
- **Valoración:** Aspectos como la recompensa económica y/o de status le motivan medianamente.

Vínculo

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a todos aquellos motivadores relacionados con el equipo de trabajo, la relación y la integración en la compañía. Está muy relacionado con altos niveles de engagement y permanencia.
- **Valoración:** Da mucha importancia a los factores relacionados con la integración en equipos o las relaciones dentro de la institución.

Reto

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a aquellos motivadores relacionados con el trabajo mismo o la tarea en sí, y hasta qué punto resulta interesante o satisfactoria.
- **Valoración:** El contenido del trabajo y su significado es un factor importante a la hora de sentirse motivado/a.

Deber

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a aquellos motivadores relacionados con la equidad, confianza y la trascendencia del trabajo
- **Valoración:** La equidad, la ética o la trascendencia de la misión de la institución son aspectos de poca importancia en lo que a su motivación se refiere.

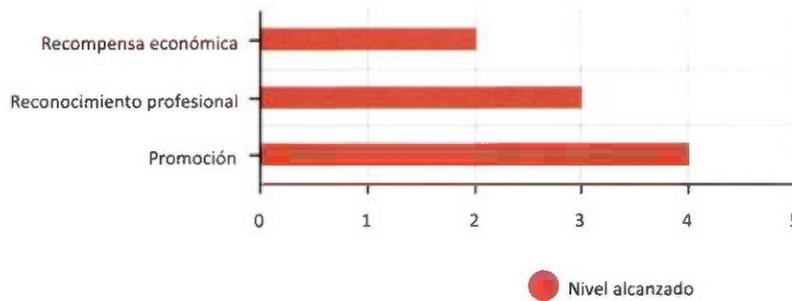


Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme.



3.3 Descripción del nivel alcanzado por cada sub-escala

Recompensa



Recompensa económica

Dinero u otro tipo de reconocimiento material.

2 Puntuación *Muestra poco interés por la recompensa económica y material.*

Reconocimiento profesional

Status, consideración profesional, premios o reconocimientos no materiales.

3 Puntuación *Motivación media hacia premios, consideraciones o reconocimientos no materiales de su trabajo.*

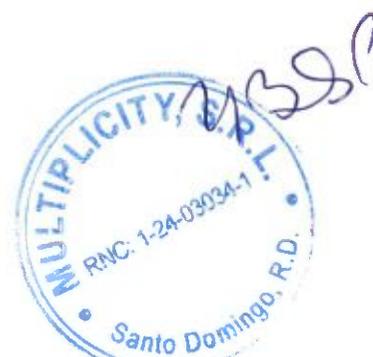
Promoción

Crecimiento vertical en el organigrama, mayor poder.

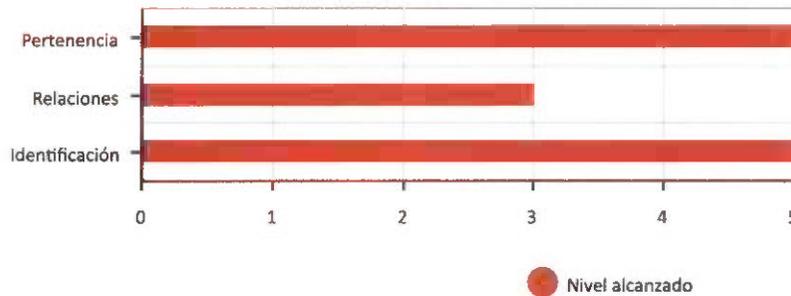
4 Puntuación *Se siente altamente motivado por las posibilidades de promoción y/o alcanzar puestos de mayor poder.*



Patricia Noboa Fermin



Vínculo



Pertenencia

Integración en un equipo de forma consolidada.

5 Puntuación *La integración en grupos y/o equipos es un aspecto de muy alta prioridad.*

Relaciones

Comunicación fluida y clara con otras personas y/o departamentos.

3 Puntuación *La comunicación y las relaciones fluidas con otras personas y/o departamentos tienen una influencia media en su motivación.*

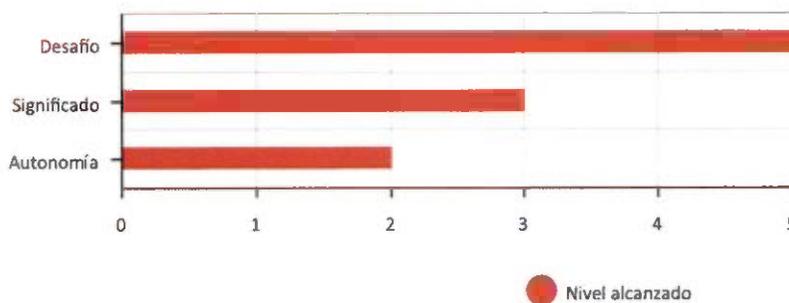
Identificación

Sintonía entre mis objetivos y los objetivos de la institución.

5 Puntuación *La sintonía con los objetivos de la institución es un aspecto de muy alta relevancia.*



Reto



Desafío

Trabajo retador, que pone a prueba nuestra capacidad.

5 Puntuación *El trabajo desafiante o retador es un factor que influye en gran medida en sus niveles de motivación.*

Significado

Trabajo significativo, donde puede verse claramente lo que se aporta a la organización.

3 Puntuación *El hacer un trabajo con un sentido claro o donde se vea claramente su importancia para la institución es un valor relativamente importante para el participante.*

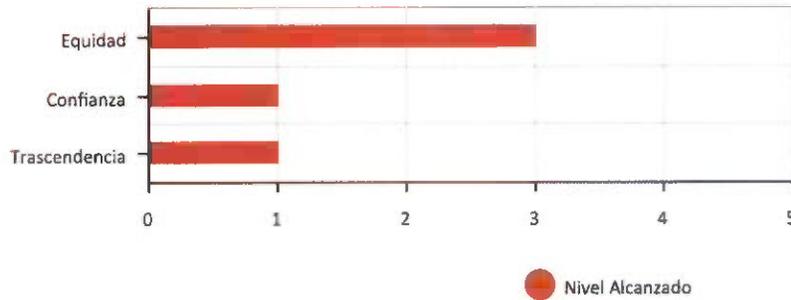
Autonomía

Independencia a la hora de gestionar el trabajo.

2 Puntuación *No da demasiada importancia a tener altos niveles de supervisión, aunque valora cierto nivel de autonomía en su trabajo.*



Deber



Equidad

Igualdad de oportunidades y posibilidades, trato justo.

3

Puntuación

Valora en cierta medida la equidad e igualdad de oportunidades dentro de la institución.

Confianza

Asertividad, posibilidad de hablar honesta y sinceramente.

1

Puntuación

Da nula o muy escasa importancia a las relaciones honestas y de confianza dentro de la empresa.

Trascendencia

Responsabilidad social y aportación a la sociedad.

1

Puntuación

Da muy poca relevancia a la responsabilidad social y la aportación de la institución a la sociedad.



INFORME:

Competencias

Pensamiento analítico y sistémico

Motivadores

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

08 de Enero de 2021



Petrasme

4338



Índice

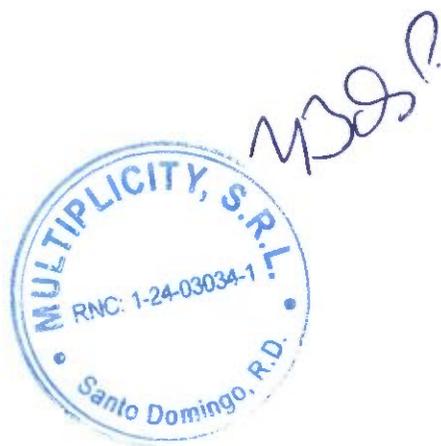
PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

Resultados de competencias	5
1.1 Gráfica de resultados de competencias	5
1.2 Descripción del nivel alcanzado por competencias	6
1.3 Comparativa con el grupo	9
Resultados de pensamiento analítico y sistémico	11
2.1 Gráfica de resultados pensamiento analítico y sistémico	11
2.2 Descripción del nivel alcanzado en las aptitudes	12
2.3 Comparativa con el grupo	13
Resultados de motivadores	15
3.1 Gráfica de resultados de motivadores	15
3.2 Descripción del nivel alcanzado en cada dimensión	16
3.3 Descripción del nivel alcanzado por cada sub-escala	17



Handwritten signature in blue ink.



Informe
PATRICIA NOBOA FERMIN
Perfil B



Petra F. Mas Herasme

Este informe ha sido elaborado específicamente con propósitos de evaluación de potencial. Constituye un análisis resumen de la información que el interesado nos ha proporcionado a través de diferentes pruebas. La información se tratará bajo la más estricta confidencialidad, por tanto, el uso debe estar limitado a aquellas personas directamente involucradas en los procesos. De acuerdo con las leyes de protección de datos aplicables, queda prohibida la reproducción total o parcial del informe y su utilización para otro fin que no sea el mencionado. Los informes de evaluación de potencial tienen un período de validez de dos años, aproximadamente.

M395



PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de competencias



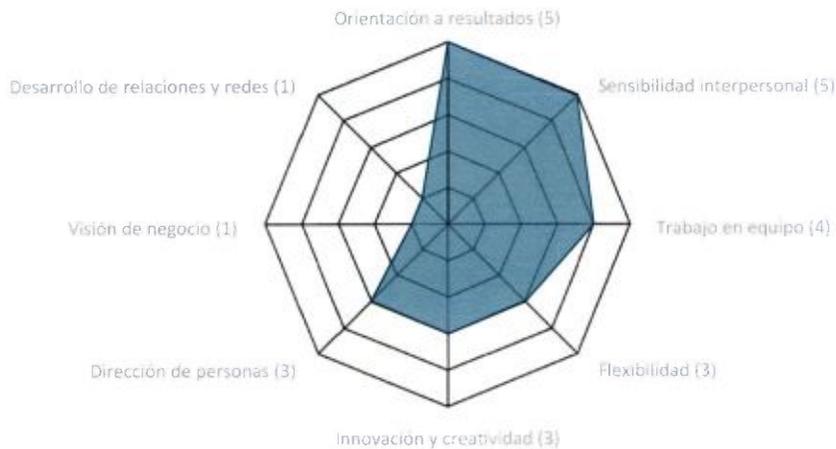
Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme

Handwritten number 2325



1.1 Gráfica de resultados de competencias

A continuación encontrará los resultados obtenidos para cada competencia



Promedio de competencias

3.13

● Nivel alcanzado

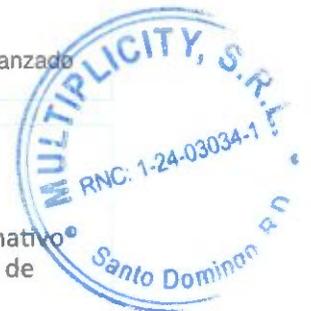
Nivel alcanzado

Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test. Respecto al grupo normativo 4-5 significa una fortaleza. 3 un nivel de exhibición medio y 1-2 una oportunidad de desarrollo.

Para una información más completa sobre las competencias y sus niveles, le recomendamos consultar el diccionario de competencias.



Patricia Noboa



MBOA

1.2 Descripción del nivel alcanzado por competencias

A continuación se recogen los resultados en cada una de las competencias, de mayor a menor nivel alcanzado. Las competencias en las que se ha obtenido un alto nivel de desempeño (4-5) están destacadas en un color verde, y representan las mayores fortalezas del participante. Por otro lado, las competencias en las que se ha obtenido un menor nivel (1-2) están marcadas en color rojo y representan posibles áreas de mejora del participante. Las competencias que se exhiben en un nivel medio (3) están marcadas en gris.



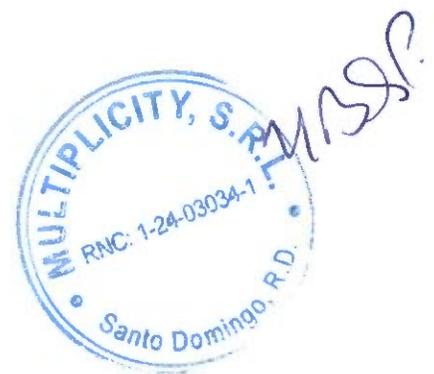
Orientación a resultados

<p>Nivel Alcanzado</p> <h1 style="color: #0070c0;">5</h1> <p><i>Muestra un enfoque orientado al logro de objetivos y resultados. Se esfuerza de forma constante en alcanzar o superar las expectativas.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Se marca unos objetivos que suponen un desafío extraordinario para él y su equipo. ● Consigue siempre los objetivos, superando en la mayoría de las ocasiones las expectativas previstas. ● Fomenta la superación de expectativas entre el personal a su cargo. ● No escatima ningún esfuerzo, por duro que sea, para conseguir sus objetivos. ● Los resultados de su departamento o área son consistente y claramente mejores que la media. ● Consigue mejorar los resultados de los departamentos a los que se incorpora.
---	--

P. Fermin

Sensibilidad interpersonal

<p>Nivel alcanzado</p> <h1 style="color: #0070c0;">5</h1> <p><i>Muestra una forma de relacionarse considerada comprensiva y empática, escucha activamente y es receptivo a los sentimientos de los demás.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Maneja cualquier situación, por intensa que ésta sea, con tacto y sensibilidad. ● Es un referente en cuanto a su capacidad de escucha y comprensión. ● La demostración de la empatía con las demás personas es uno de sus diferenciadores principales en su manera de relacionarse con los demás. ● Modela en su entorno una atmósfera de comprensión y respeto por las personas.
---	--



Trabajo en equipo

<p>Nivel alcanzado</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; color: #0070c0;">4</p> <p><i>Empieza un enfoque cooperativo con los demás, compartiendo información y conocimientos. Promueve la armonía dentro del grupo y ayuda a los procesos de desarrollo del equipo.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Aplica técnicas de dinámica de grupo que ayudan al mismo a funcionar y/o desarrollarse. ● Funciona de manera efectiva en equipos de elevada heterogeneidad. ● Valora y reconoce las aportaciones de todos los miembros del equipo. ● Ayuda a encontrar puntos comunes y sinergias en grupos con objetivos individuales distintos. ● Coloca los objetivos del equipo por encima de los individuales.
--	---



Handwritten signature in blue ink.

Flexibilidad

<p>Nivel alcanzado</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; color: #0070c0;">3</p> <p><i>Se adapta fácilmente a nuevas situaciones y formas de trabajar. Es receptivo a los cambios y muestra voluntad por adaptarse a ellos de forma efectiva.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Se adapta muy rápidamente a nuevas situaciones, sin necesidad de que la organización realice ningún tipo de esfuerzo extra para que lo haga. ● Se adapta a tratar con distintos tipos de personas. ● Muestra opiniones y conductas positivas ante el cambio. ● Integra bien y rápidamente nueva información. ● Asume nuevos roles con facilidad.
---	--

Innovación y creatividad

<p>Nivel alcanzado</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; color: #0070c0;">3</p> <p><i>Propone ideas nuevas y originales, así como enfoques novedosos y/o soluciones innovadoras. Ve más allá de los enfoques convencionales y de los métodos establecidos.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Analiza de forma exhaustiva los procesos existentes con la intención de comprender el porqué de su aplicación y busca áreas de mejora. ● Busca activamente nuevos enfoques para problemas existentes, investigando en distintas fuentes. ● Cuestiona los métodos actuales de forma constructiva. ● Propone mejoras importantes en métodos ya existentes.
---	---



Dirección de personas

<p>Nivel alcanzado</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">3</p> <p><i>Da instrucciones y directrices claras a otros, marcando objetivos, definiendo tareas y organizando el trabajo. Adapta su estilo de liderazgo de acuerdo al individuo y/o la situación concreta.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Actúa como coordinador de las actividades del equipo. ● Fija objetivos claros, medibles, alcanzables, con plazos bien determinados, y los transmite sin ambigüedad. ● Prioriza los objetivos y se asegura de que se comprenden esas prioridades. ● Es capaz de adaptar su forma de dirigir al perfil de sus colaboradores y a las situaciones.
--	---



Patricia Noboa

Visión de negocio

<p>Nivel alcanzado</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">1</p> <p><i>Muestra una comprensión de los temas comerciales y de negocio, tanto a corto como a largo plazo, y tiene la habilidad de evaluar el impacto que diversas estructuras, políticas y procedimientos de la organización y el entorno tienen en el negocio.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Conoce parcialmente los objetivos comerciales de la organización. ● Comprende de forma básica la aportación de su departamento a las metas comerciales.
---	--

Desarrollo de relaciones y redes

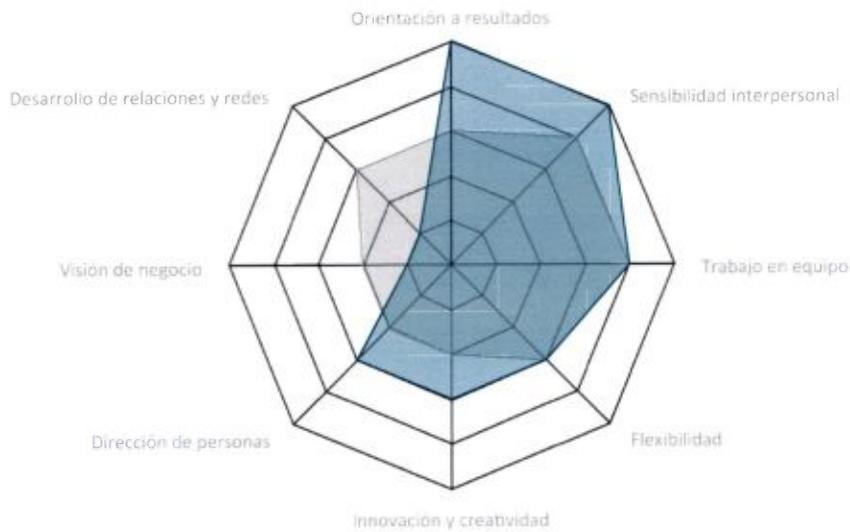
<p>Nivel alcanzado</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">1</p> <p><i>Establece y desarrollo relaciones profesionales efectivas y positivas con otros, tanto dentro como fuera de la organización. Es capaz de conectar fácilmente con otras personas y establecer relaciones de confianza; para su propio beneficio y en el de la organización.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Se muestra abierto y accesible en situaciones sociales, tratando a los demás con amabilidad. ● Establece contactos informales con los otros, además de los contactos requeridos por el trabajo.
---	--



M399P

1.3 Comparativa con el grupo

A continuación se comparan los resultados del participante con las medias obtenidas por su grupo de referencia.



Petra Rivas Herasmé

- Puntuación del grupo
- Nivel alcanzado

	N	PG	D
Orientación a resultados	5	3	2
Sensibilidad interpersonal	5	4	1
Trabajo en equipo	4	4	0
Flexibilidad	3	3	0
Innovación y creatividad	3	2	1
Dirección de personas	3	2	1
Visión de negocio	1	2	-1
Desarrollo de relaciones y redes	1	3	-2

- N** Nivel alcanzado
- PG** Puntuación del grupo
- D** Diferencia



Multiplicity

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de pensamiento analítico y
sistémico



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme



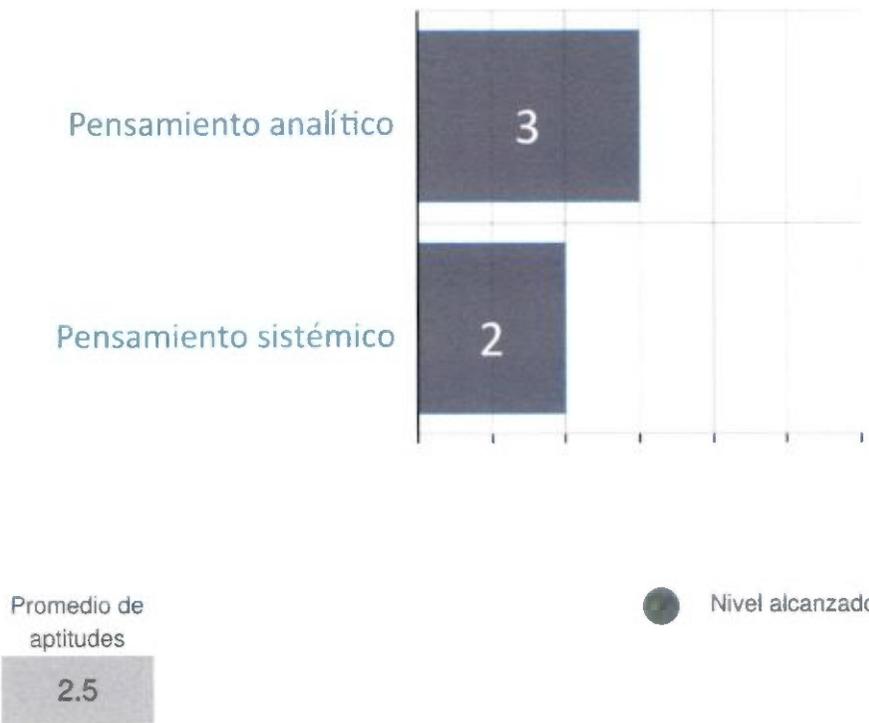
Handwritten signature of Multiplicity, S.R.L.

2.1 Gráfica de resultados pensamiento analítico y sistémico

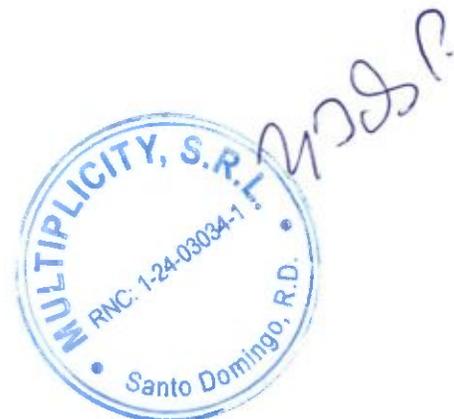
A continuación encontrará los resultados obtenidos en el test de aptitudes.

Nivel Alcanzado: Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.

Para una información más completa sobre las aptitudes y sus niveles, le recomendamos consultar el diccionario de pensamiento analítico y sistémico.



Petras Herasme



2.2 Descripción del nivel alcanzado en las aptitudes

Pensamiento analítico

<p>Nivel alcanzado</p> <p>3</p> <p><i>Capacidad de solucionar problemas analizando sus partes constitutivas, integrando información dispersa y/o inconexa, y distinguiendo lo relevante de lo irrelevante.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">● Reúne y analiza información de complejidad media, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema.● Maneja bien cantidades de información elevadas.● Es capaz de reconocer vínculos causales de complejidad media ante un problema.● Realiza análisis elaborados y resuelve problemas de complejidad media o media-alta.
---	--

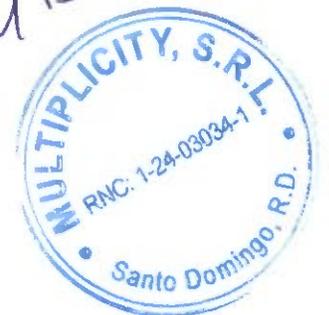


Handwritten signature

Pensamiento sistémico

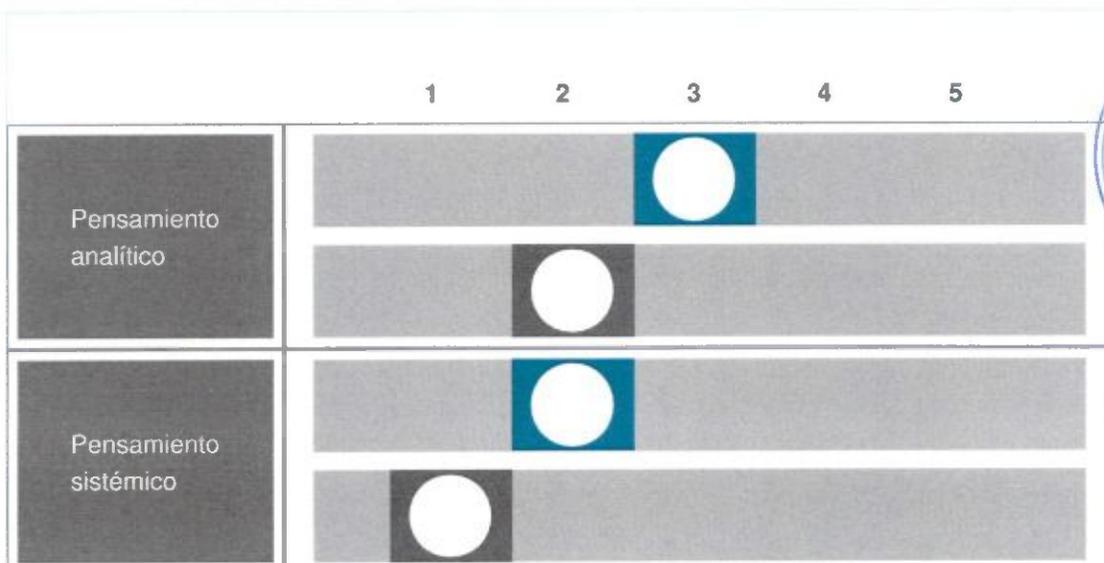
<p>Nivel alcanzado</p> <p>2</p> <p><i>Capacidad de solucionar problemas por medio de la percepción y comprensión de sistemas y elementos interrelacionados entre sí de una forma global, detectando las consecuencias que las interacciones entre los elementos tienen sobre el sistema como un todo.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">● Comprende las relaciones entre los elementos de sistemas de complejidad media-baja.● Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas sencillos.● Tiene una visión global aceptable de problemas en situaciones de complejidad media-baja.
--	---

Handwritten signature



2.3 Comparativa con el grupo

A continuación se comparan los resultados del participante con las medias obtenidas por su grupo de referencia.



Handwritten signature

- Nivel alcanzado
- Puntuación del grupo

	N	PG	D
Pensamiento sistémico	2	1	1
Pensamiento analítico	3	2	1

- N** Nivel alcanzado
- PG** Puntuación del grupo
- D** Diferencia

Handwritten number: 21395P



PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

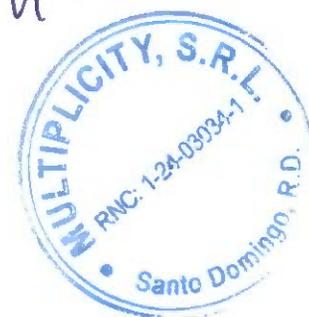


Resultados de motivadores



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasmir

M3008

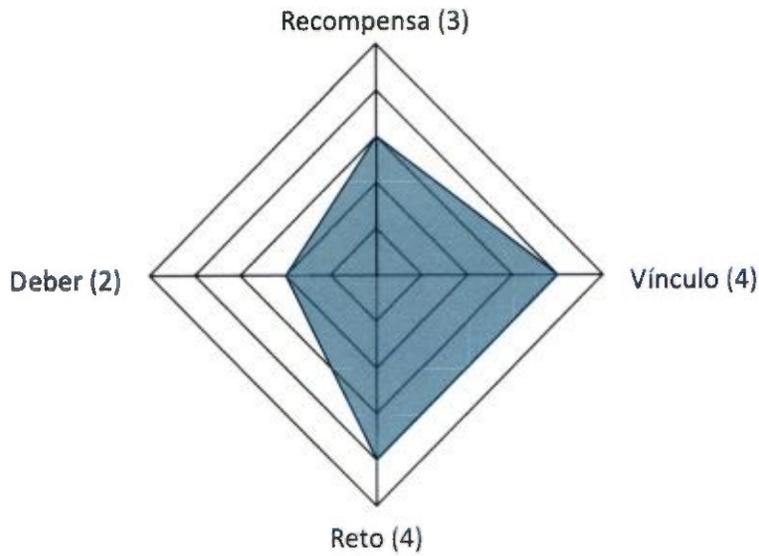


3.1 Gráfica de resultados de motivadores

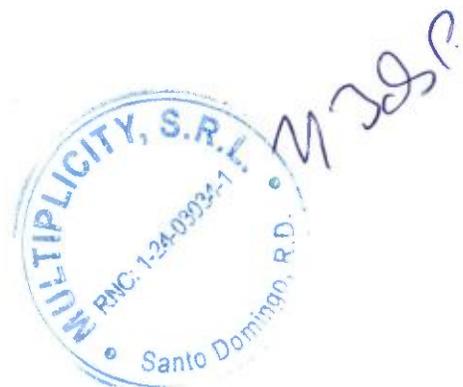
A continuación encontrará los resultados obtenidos en el test de motivadores.

Nivel Alcanzado: Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.

Para una información más completa sobre los motivadores y sus niveles, le recomendamos consultar el diccionario de motivadores.



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme



3.2 Descripción del nivel alcanzado en cada dimensión

Recompensa

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a todos aquellos motivadores relacionados con la recompensa económica y/social o de status asociada el trabajo.
- **Valoración:** Aspectos como la recompensa económica y/o de status le motivan medianamente.

Vínculo

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a todos aquellos motivadores relacionados con el equipo de trabajo, la relación y la integración en la compañía. Está muy relacionado con altos niveles de engagement y permanencia.
- **Valoración:** Da mucha importancia a los factores relacionados con la integración en equipos o las relaciones dentro de la institución.

Reto

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a aquellos motivadores relacionados con el trabajo mismo o la tarea en sí, y hasta qué punto resulta interesante o satisfactoria.
- **Valoración:** El contenido del trabajo y su significado es un factor importante a la hora de sentirse motivado/a.

Deber

Nivel alcanzado



- **Definición:** Esta categoría hace referencia a aquellos motivadores relacionados con la equidad, confianza y la trascendencia del trabajo
- **Valoración:** La equidad, la ética o la trascendencia de la misión de la institución son aspectos de poca importancia en lo que a su motivación se refiere.

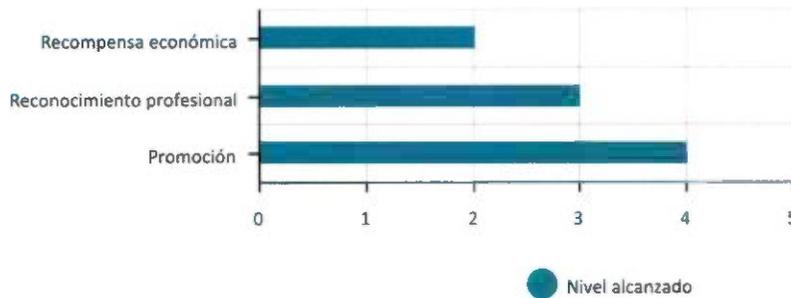


Patricia Noboa Fermin



3.3 Descripción del nivel alcanzado por cada sub-escala

Recompensa



Recompensa económica

Dinero u otro tipo de reconocimiento material.

2 Puntuación *Muestra poco interés por la recompensa económica y material.*

Reconocimiento profesional

Status, consideración profesional, premios o reconocimientos no materiales.

3 Puntuación *Motivación media hacia premios, consideraciones o reconocimientos no materiales de su trabajo.*

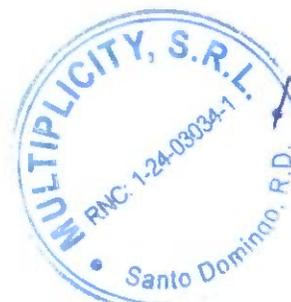
Promoción

Crecimiento vertical en el organigrama, mayor poder.

4 Puntuación *Se siente altamente motivado por las posibilidades de promoción y/o alcanzar puestos de mayor poder.*

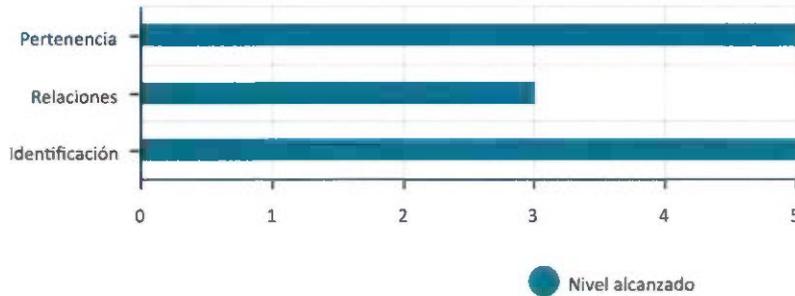


Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme.



Handwritten signature/initials next to the Multiplicity stamp.

Vínculo



Pertenencia

Integración en un equipo de forma consolidada.

5 Puntuación *La integración en grupos y/o equipos es un aspecto de muy alta prioridad.*

Relaciones

Comunicación fluida y clara con otras personas y/o departamentos.

3 Puntuación *La comunicación y las relaciones fluidas con otras personas y/o departamentos tienen una influencia media en su motivación.*

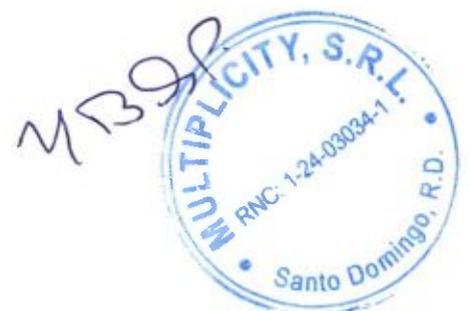
Identificación

Sintonía entre mis objetivos y los objetivos de la institución.

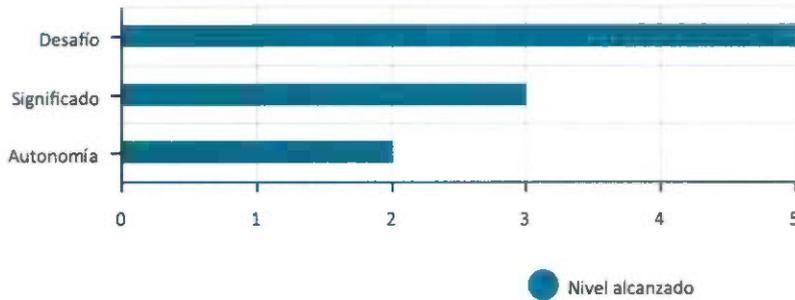
5 Puntuación *La sintonía con los objetivos de la institución es un aspecto de muy alta relevancia.*



Petra Rivas



Reto



Desafío

Trabajo retador, que pone a prueba nuestra capacidad.

5 Puntuación *El trabajo desafiante o retador es un factor que influye en gran medida en sus niveles de motivación.*

Significado

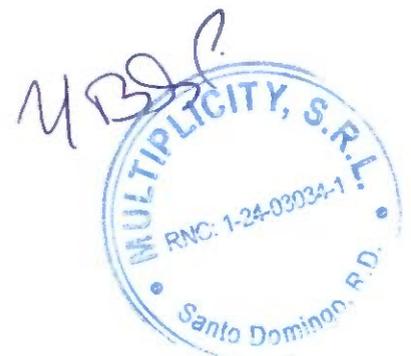
Trabajo significativo, donde puede verse claramente lo que se aporta a la organización.

3 Puntuación *El hacer un trabajo con un sentido claro o donde se vea claramente su importancia para la institución es un valor relativamente importante para el participante.*

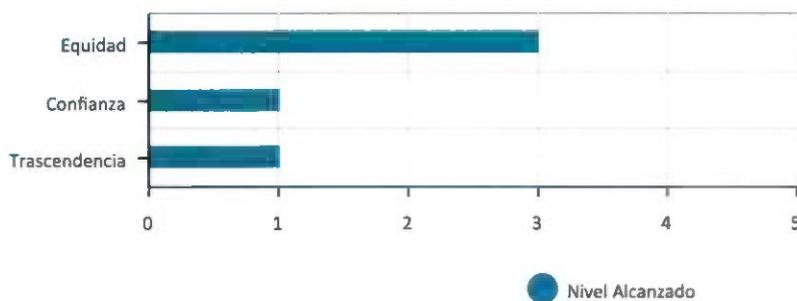
Autonomía

Independencia a la hora de gestionar el trabajo.

2 Puntuación *No da demasiada importancia a tener altos niveles de supervisión, aunque valora cierto nivel de autonomía en su trabajo.*



Deber



Equidad

Igualdad de oportunidades y posibilidades, trato justo.

3 Puntuación *Valora en cierta medida la equidad e igualdad de oportunidades dentro de la institución.*

Confianza

Asertividad, posibilidad de hablar honesta y sinceramente.

1 Puntuación *Da nula o muy escasa importancia a las relaciones honestas y de confianza dentro de la empresa.*

Trascendencia

Responsabilidad social y aportación a la sociedad.

1 Puntuación *Da muy poca relevancia a la responsabilidad social y la aportación de la institución a la sociedad.*



P. Rivas



INFORME PARTICIPANTE:

Competencias

Pensamiento analítico y sistémico

Motivadores

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

08 de Enero de 2021



P. Fermin



Índice

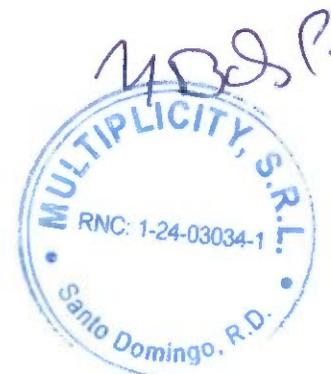
PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

Resultados de competencias	5
1.1 Descripción del nivel alcanzado por competencias	5
Resultados de pensamiento analítico y sistémico	10
2.1 Descripción del nivel alcanzado en las aptitudes	10
Resultados de motivadores	12
3.1 Descripción del nivel alcanzado por cada sub-escala	12



Patricia





P. Rivas

Informe
PATRICIA NOBOA FERMIN
Perfil B

Este informe ha sido elaborado específicamente con propósitos de evaluación de potencial. Constituye un análisis resumen de la información que el interesado nos ha proporcionado a través de diferentes pruebas. La información se tratará bajo la más estricta confidencialidad, por tanto, el uso debe estar limitado a aquellas personas directamente involucradas en los procesos. De acuerdo con las leyes de protección de datos aplicables, queda prohibida la reproducción total o parcial del informe y su utilización para otro fin que no sea el mencionado. Los informes de evaluación de potencial tienen un período de validez de dos años, aproximadamente.

Y BSSP.





Petras

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de competencias

MSP.



multiplicity.

1.1 Descripción del nivel alcanzado por competencias

A continuación se presentan los resultados obtenidos en cada una de las competencias. Las competencias que están por encima del perfil están de primero, luego las de resultados igual al perfil y de último aquellas competencias que están por debajo del perfil.



Sensibilidad interpersonal

Nivel alcanzado	Nivel ideal
5	4

Muestra una forma de relacionarse considerada comprensiva y empática, escucha activamente y es receptivo a los sentimientos de los demás.

Conductas del nivel alcanzado

- Maneja cualquier situación, por intensa que ésta sea, con tacto y sensibilidad.
- Es un referente en cuanto a su capacidad de escucha y comprensión.
- La demostración de la empatía con las demás personas es uno de sus diferenciadores principales en su manera de relacionarse con los demás.
- Modela en su entorno una atmósfera de comprensión y respeto por las personas.

Orientación a resultados

Nivel alcanzado	Nivel ideal
5	5

Muestra un enfoque orientado al logro de objetivos y resultados. Se esfuerza de forma constante en alcanzar o superar las expectativas.

Conductas del nivel alcanzado

- Se marca unos objetivos que suponen un desafío extraordinario para él y su equipo.
- Consigue siempre los objetivos, superando en la mayoría de las ocasiones las expectativas previstas.
- Fomenta la superación de expectativas entre el personal a su cargo.
- No escatima ningún esfuerzo, por duro que sea, para conseguir sus objetivos.
- Los resultados de su departamento o área son consistente y claramente mejores que la media.
- Consigue mejorar los resultados de los departamentos a los que se incorpora.

UNOSP



Trabajo en equipo

Nivel alcanzado	Nivel ideal
4	4
<p><i>Emplea un enfoque cooperativo con los demás, compartiendo información y conocimientos. Promueve la armonía dentro del grupo y ayuda a los procesos de desarrollo del equipo.</i></p>	

Conductas del nivel alcanzado

- Aplica técnicas de dinámica de grupo que ayudan al mismo a funcionar y/o desarrollarse.
- Funciona de manera efectiva en equipos de elevada heterogeneidad.
- Valora y reconoce las aportaciones de todos los miembros del equipo.
- Ayuda a encontrar puntos comunes y sinergias en grupos con objetivos individuales distintos.
- Coloca los objetivos del equipo por encima de los individuales.



Petra Rivas Herasme

Flexibilidad

Nivel alcanzado	Nivel ideal
3	4
<p><i>Se adapta fácilmente a nuevas situaciones y formas de trabajar. Es receptivo a los cambios y muestra voluntad por adaptarse a ellos de forma efectiva.</i></p>	

Conductas del nivel alcanzado

- Se adapta muy rápidamente a nuevas situaciones, sin necesidad de que la organización realice ningún tipo de esfuerzo extra para que lo haga.
- Se adapta a tratar con distintos tipos de personas.
- Muestra opiniones y conductas positivas ante el cambio.
- Integra bien y rápidamente nueva información.
- Asume nuevos roles con facilidad.

Conductas del nivel ideal

- Se adapta con extrema facilidad y rapidez a nuevas situaciones, por grandes que sean los cambios.
- Se mueve con facilidad en ambientes distintos del suyo.
- Capaz de tratar con un rango de personas muy amplio.
- Tiene una actitud proactiva hacia el cambio.
- Integra muy bien nueva información, ajustando su enfoque.
- Asume nuevos roles con gran facilidad, y los integra en su trabajo diario.

MOSP



Innovación y creatividad

Nivel alcanzado

3

Propone ideas nuevas y originales, así como enfoques novedosos y/o soluciones innovadoras. Ve más allá de los enfoques convencionales y de los métodos establecidos.

Nivel ideal

4

Conductas del nivel alcanzado

- Analiza de forma exhaustiva los procesos existentes con la intención de comprender el porqué de su aplicación y busca áreas de mejora.
- Busca activamente nuevos enfoques para problemas existentes, investigando en distintas fuentes.
- Cuestiona los métodos actuales de forma constructiva.
- Propone mejoras importantes en métodos ya existentes.

Conductas del nivel ideal

- Involucra a otros miembros de su equipo en la búsqueda de nuevas soluciones.
- Busca de forma constante nuevos enfoques y modos de trabajo, más allá de mejorar lo existente.
- Propone mejoras estructurales o de concepto a lo ya existente.
- Genera nuevas alternativas (de mercado, de proceso, de servicio etc).
- Utiliza técnicas de generación de ideas.



Handwritten signature: Petra Rivas

Dirección de personas

Nivel alcanzado

3

Da instrucciones y directrices claras a otros, marcando objetivos, definiendo tareas y organizando el trabajo. Adapta su estilo de liderazgo de acuerdo al individuo y/o la situación concreta.

Nivel ideal

4

Conductas del nivel alcanzado

- Actúa como coordinador de las actividades del equipo.
- Fija objetivos claros, medibles, alcanzables, con plazos bien determinados, y los transmite sin ambigüedad.
- Prioriza los objetivos y se asegura de que se comprenden esas prioridades.
- Es capaz de adaptar su forma de dirigir al perfil de sus colaboradores y a las situaciones.

Conductas del nivel ideal

- Identifica de forma clara las diferencias individuales de su equipo, y aplica estrategias de liderazgo adecuadas a cada uno de ellos.
- Establece objetivos de forma integrada, y establece un plan de seguimiento de los mismos.
- Mantiene un alto nivel de control dependiendo de la situación (más cercano o más lejano) sobre las actividades del equipo.
- Consigue sacar lo mejor de su equipo en la mayoría de las situaciones.



Visión de negocio

Nivel alcanzado	Nivel ideal
1	4
<p><i>Muestra una comprensión de los temas comerciales y de negocio, y tiene la habilidad de evaluar el impacto que diversas estructuras, políticas y procedimientos de la organización y el entorno tienen en el negocio.</i></p>	

Conductas del nivel alcanzado

- Conoce parcialmente los objetivos comerciales de la organización.
- Comprende de forma básica la aportación de su departamento a las metas comerciales.

Conductas del nivel ideal

- Entiende claramente la importancia de los aspectos políticos dentro de la organización, y cómo pueden afectar a sus decisiones de negocio.
- Es consciente de cómo evoluciona el sector y cómo los cambios pueden afectar a la organización.
- Comprende las consecuencias de sus acciones sobre el negocio, a mediano y largo plazo.
- Se mantiene al día de los movimientos del mercado y/o el entorno y busca posibles oportunidades de negocio.
- Detecta oportunidades de negocio ocultas.



Petka

Desarrollo de relaciones y redes

Nivel alcanzado	Nivel ideal
1	4
<p><i>Establece y desarrollo relaciones profesionales efectivas y positivas con otros, tanto dentro como fuera de la organización. Es capaz de conectar fácilmente con otras personas y establecer relaciones de confianza; para su propio beneficio y en el de la organización.</i></p>	

Conductas del nivel alcanzado

- Se muestra abierto y accesible en situaciones sociales, tratando a los demás con amabilidad.
- Establece contactos informales con los otros, además de los contactos requeridos por el trabajo.

Conductas del nivel ideal

- Se relaciona bien con distintos tipos de personas, aunque sean distintas a él/ella.
- Mantiene un círculo amplio y heterogéneo de contactos útiles y beneficiosos para él/ella y la institución.
- Se esfuerza y dedica tiempo a construir relaciones con otros.

MRS P





Patricia Rojas

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de pensamiento analítico y
sistémico

MSP



multiplicity.

2.1 Descripción del nivel alcanzado en las aptitudes

Pensamiento analítico

Nivel Alcanzado	Nivel Ideal
-----------------	-------------

3	4
----------	----------

Capacidad de solucionar problemas analizando sus partes constitutivas, integrando información dispersa y/o inconexa, y distinguiendo lo relevante de lo irrelevante.

Conductas del nivel alcanzado

- Reúne y analiza información de complejidad media, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema.
- Maneja bien cantidades de información elevadas.
- Es capaz de reconocer vínculos causales de complejidad media ante un problema.
- Realiza análisis elaborados y resuelve problemas de complejidad media o media-alta.

Conductas del nivel ideal

- Reúne y analiza información de complejidad alta con facilidad, estableciendo relaciones lógicas entre las partes de un problema, e incluso detectando relaciones no evidentes.
- Maneja eficazmente cantidades de información muy elevadas.
- Es capaz de reconocer vínculos causales complejos.
- Comprende y maneja bien datos de diferente naturaleza.



Patricia Noboa

Pensamiento sistémico

Nivel Alcanzado	Nivel Ideal
-----------------	-------------

2	3
----------	----------

Capacidad de solucionar problemas por medio de la percepción y comprensión de sistemas y elementos interrelacionados entre sí de una forma global, detectando las consecuencias que las interacciones entre los elementos tienen sobre el sistema como un todo.

Conductas del nivel alcanzado

- Comprende las relaciones entre los elementos de sistemas de complejidad media-baja.
- Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas sencillos.
- Tiene una visión global aceptable de problemas en situaciones de complejidad media-baja.

Conductas del nivel ideal

- Comprende en términos aceptables las relaciones entre los elementos de un sistema complejo.
- Es capaz de entender y anticipar los efectos que un cambio en un elemento del sistema tendrá sobre otros en problemas de complejidad media.
- Tiene una visión global aceptable de los problemas en situaciones de complejidad media.



PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B



Resultados de motivadores



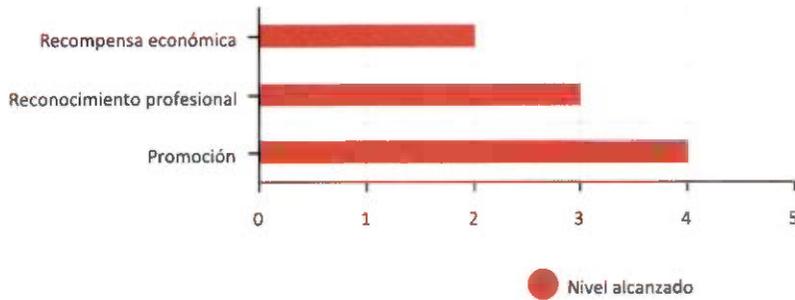
Handwritten signature in blue ink

Handwritten number 1305P.



3.1 Descripción del nivel alcanzado por cada sub-escala

Recompensa



Recompensa económica

Dinero u otro tipo de reconocimiento material.

2 Puntuación *Muestra poco interés por la recompensa económica y material.*

Reconocimiento profesional

Status, consideración profesional, premios o reconocimientos no materiales.

3 Puntuación *Motivación media hacia premios, consideraciones o reconocimientos no materiales de su trabajo.*

Promoción

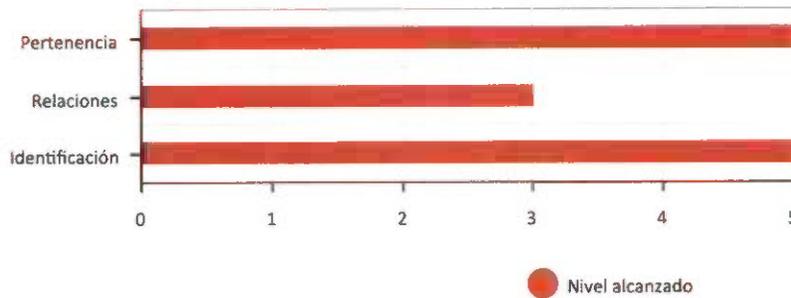
Crecimiento vertical en el organigrama, mayor poder.

4 Puntuación *Se siente altamente motivado por las posibilidades de promoción y/o alcanzar puestos de mayor poder.*

4322P.



Vínculo



Pertenencia

Integración en un equipo de forma consolidada.

5 Puntuación *La integración en grupos y/o equipos es un aspecto de muy alta prioridad.*

Relaciones

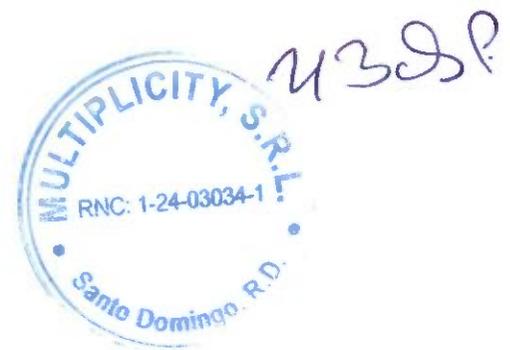
Comunicación fluida y clara con otras personas y/o departamentos.

3 Puntuación *La comunicación y las relaciones fluidas con otras personas y/o departamentos tienen una influencia media en su motivación.*

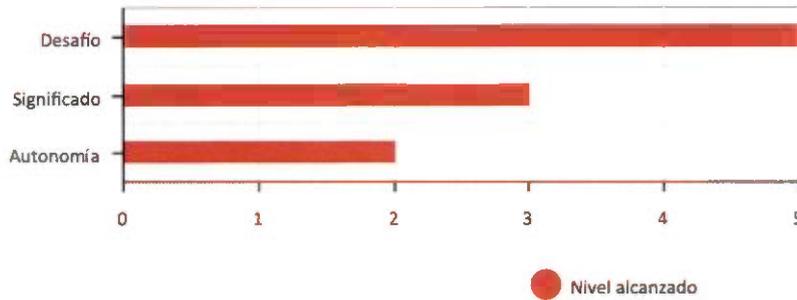
Identificación

Sintonía entre mis objetivos y los objetivos de la institución.

5 Puntuación *La sintonía con los objetivos de la institución es un aspecto de muy alta relevancia.*



Reto



Desafío

Trabajo retador, que pone a prueba nuestra capacidad.

5 Puntuación *El trabajo desafiante o retador es un factor que influye en gran medida en sus niveles de motivación.*

Significado

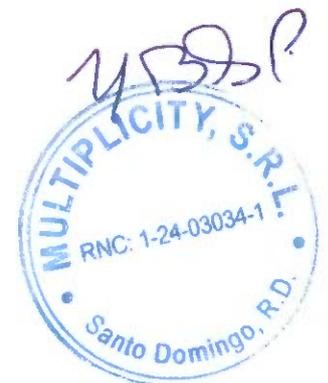
Trabajo significativo, donde puede verse claramente lo que se aporta a la organización.

3 Puntuación *El hacer un trabajo con un sentido claro o donde se vea claramente su importancia para la institución es un valor relativamente importante para el participante.*

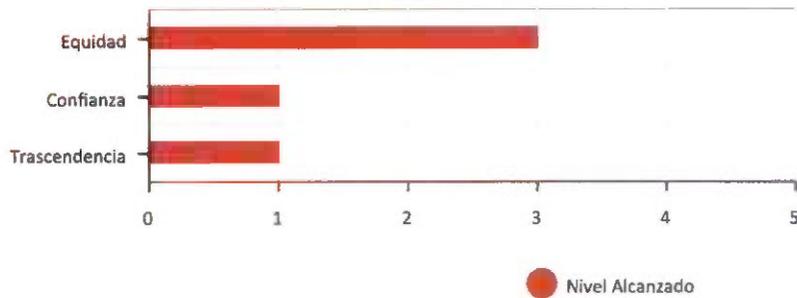
Autonomía

Independencia a la hora de gestionar el trabajo.

2 Puntuación *No da demasiada importancia a tener altos niveles de supervisión, aunque valora cierto nivel de autonomía en su trabajo.*



Deber



Equidad

Igualdad de oportunidades y posibilidades, trato justo.

3 Puntuación *Valora en cierta medida la equidad e igualdad de oportunidades dentro de la institución.*

Confianza

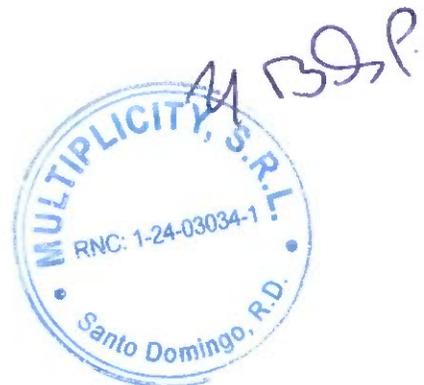
Asertividad, posibilidad de hablar honesta y sinceramente.

1 Puntuación *Da nula o muy escasa importancia a las relaciones honestas y de confianza dentro de la empresa.*

Trascendencia

Responsabilidad social y aportación a la sociedad.

1 Puntuación *Da muy poca relevancia a la responsabilidad social y la aportación de la institución a la sociedad.*



INFORME RESUMEN:

Competencias

Pensamiento analítico y sistémico

Motivadores

PATRICIA NOBOA FERMIN

Perfil B

08 de Enero de 2021



Handwritten signature of Dra. Petra Rivas Herasme

Handwritten signature: UBSP



1.1 Nivel alcanzado respecto al perfil ideal

		Nivel alcanzado	Nivel ideal	Nivel de ajuste al perfil
Sensibilidad interpersonal	●	5	4	60%
Orientación a resultados	●	5	5	
Trabajo en equipo	●	4	4	
Flexibilidad	●	3	4	
Innovación y creatividad	●	3	4	
Dirección de personas	●	3	4	
Visión de negocio	●	1	4	
Desarrollo de relaciones y redes	●	1	4	

- por encima del perfil
- en el perfil
- por debajo del perfil



Handwritten signature in blue ink.

Handwritten initials 'MBS' in blue ink.



2.2 Nivel alcanzado respecto al perfil ideal

	Nivel alcanzado	Nivel ideal	Nivel de Ajuste
Pensamiento analítico ●	3	4	60
Pensamiento sistémico ●	2	3	60



por encima del perfil
en el perfil
por debajo del perfil



Handwritten signature in blue ink.

Handwritten initials 'MBSL' in blue ink.

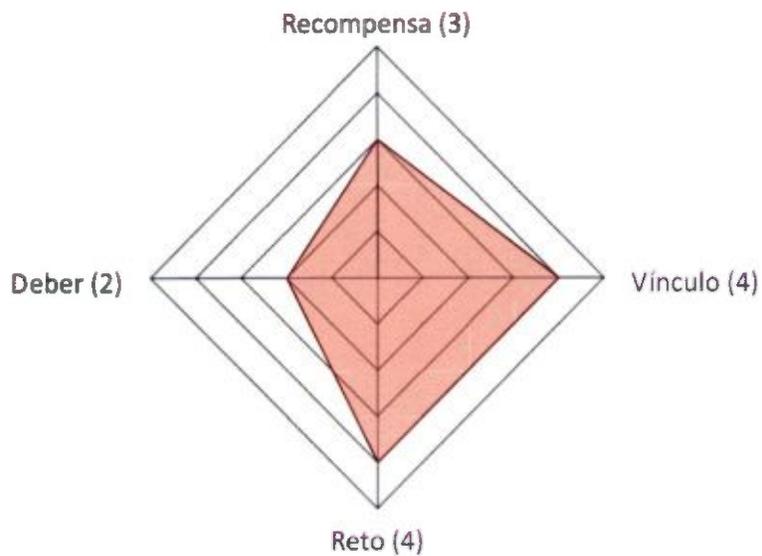


3.1 Gráfica de resultados de motivadores

A continuación encontrará los resultados obtenidos en el test de motivadores.

Nivel Alcanzado: Se refiere al nivel obtenido por el participante en el test.

Para una información más completa sobre los motivadores y sus niveles, le recomendamos consultar el diccionario de motivadores.



Handwritten signature



multiplicity.

B
Modelos de reporte
Grupal



Petra Rivas

MDSR



Usuario	Nombre	Apellido	Flexibilidad (4)	Innovación y creatividad (5)	Visión de negocio (5)	Dirección de personas (5)	Ornación a resultados (5)	Trabajo en equipo (4)	Desarrollo de relaciones y redes (4)	Sensibilidad interpersonal (4)	Promedio de Competencias	Ajuste al perfil
			5	5	3	5	2	4	5	5	4.25	76
			5	5	2	3	5	4	5	5	4.25	76
			4	4	5	3	5	5	3	4	4.13	76
			4	5	2	5	4	4	5	4	4.13	83
			5	4	4	4	4	4	1	4	3.75	68
			5	5	4	4	4	2	2	3	3.63	68
			4	4	4	4	2	4	5	1	3.5	60
			2	5	1	5	3	5	3	3	3.38	54
			2	4	4	2	4	1	5	5	3.38	51
			4	4	5	2	4	1	4	3	3.38	55
			4	5	2	1	1	5	5	3	3.25	68
			3	4	3	3	2	3	5	2	3.13	44
			2	4	5	4	1	1	5	2	3	46
			3	4	4	3	5	1	2	2	3	41
			2	4	1	4	1	2	4	5	2.88	41
			3.6	4.4	3.26	3.47	3.13	3	3.93	3.4		

Este reporte permite ver todos los participantes juntos. Visualice el progreso de los alumnos mes por mes. Permite hacer una delimitación de necesidades de desarrollo de manera rápida. Muestra las competencias más desarrolladas y menos desarrolladas y poder focalizar las acciones de desarrollo a las más prioritarias.

M BSSP.



[Handwritten signature]

Handwritten signature or initials, possibly "M. J. ...".

Faint, illegible handwritten text or markings on the right side of the page.



multiplicity

Tabla de evaluación

Usuario	Nombre	Apellido	Pensamiento analítico (5)	Pensamiento sistémico (4)	Promedio de Pensamiento analítico y sistémico	Ajuste al perfil de analítico	Ajuste al perfil de sistémico
			5	4	4.5	100	100
			4	4	4	60	100
			5	3	4	100	60
			4	3	3.5	60	60
			5	1	3	100	0
			5	1	3	100	0
			3	2	2.5	25	25
			4	1	2.5	60	0
			3	2	2.5	25	25
			3	2	2.5	25	25
			3	2	2.5	25	25
			1	3	2	0	60
			2	1	1.5	0	0
			2	1	1.5	0	0
			1	1	1	0	0



Handwritten signature



Handwritten signature

Usuario	Nombre	Apellido	Recompenza	Recompenza económica	Recompenza profesional	Promoción	Vínculo	Preferencia	Relaciones	Identificación	Reto	Desafío	Significado	Autonomía	Deber	Equilibrio	Confianza	Transparencia
			2	2	1	1	1	2	1	5	5	4	4	5	4	3	2	5
			3	3	1	2	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	2	3
			5	5	5	4	3	2	1	4	4	3	4	3	1	1	1	2
			5	5	5	2	4	4	4	2	3	4	3	1	2	4	1	2
			2	1	1	3	5	5	5	3	3	2	4	3	4	2	5	2
			3	3	3	1	3	3	3	4	3	3	3	1	5	5	4	3
			4	4	5	1	3	3	2	4	5	5	5	2	2	1	3	1
			3	4	1	2	4	3	4	5	3	2	4	1	4	1	5	5
			4	4	2	4	2	2	2	3	4	5	2	3	4	4	5	1
			4	5	5	2	4	2	3	5	3	4	3	2	2	3	1	2
			5	5	5	3	3	3	2	2	3	5	3	1	3	5	1	1
			2	2	2	2	4	4	2	4	5	4	5	2	1	1	1	2
			3	2	3	2	4	3	3	5	4	5	5	1	3	3	1	4
			1	3	1	3	4	5	2	4	3	4	2	1	4	5	2	3
			4	4	4	3	3	3	3	1	4	5	2	4	2	4	4	1



Petras

M. Herasme





P. Rivasme

multiplicity.

5.2

Talleres de valor agregado

MD 328P



multiplicity.

GUÍAS Y TALLERES
DE APOYO PARA LA
VALORACIÓN INTEGRAL



MSP



De la...





Rivas

VALORACIÓN INTEGRAL

multiplicity. talleres

214 380



multiplicity.



Handwritten signature

VALORACIÓN INTEGRAL

TALLERES:

1

Valoración integral de personas/construcción de conductas de generación de valor

Los conceptos en que se sustenta el modelo de evaluación Multiplicity.

2

Diseño de perfil ideal.

Construyendo conductas de generación de valor con ejemplos prácticos como se diseñan perfiles ideales por competencias.

1

Visita a la plataforma tecnológica

Conocer las funcionalidades de la plataforma para sacarle el máximo partido y realizar los procesos de evaluación de forma eficiente.

Handwritten signature



multiplicity.



Rivas

VALORACIÓN INTEGRAL

TALLERES:

4

**Convirtiendo los datos de evaluación en entendimiento.
Interpretación de resultados**

Conocer los tipos de reporte que provee el modelo de evaluación Multiplicity. Ofrecer esquemas para interpretar los resultados y potenciar el uso de los resultados de evaluación.

5

Entrevista por competencias

Aplicación y uso de la guía de entrevista por competencias Multiplicity que sirve como una evaluación contraste para profundizar acerca del candidato

6

**Taller de autodesarrollo
(candidato)**

Dirigido a los evaluados con la finalidad de que puedan poner en practica conductas que los lleven a mejores resultados



408 P.