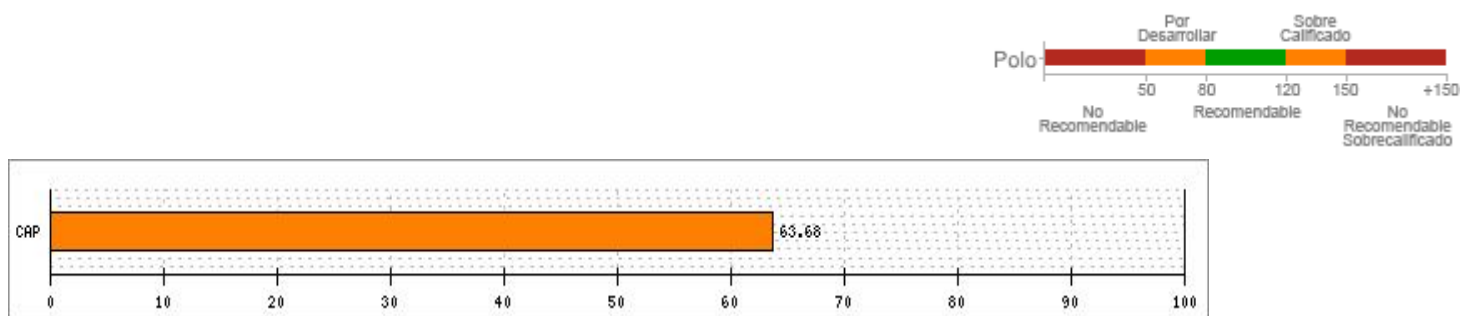




Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

#### ES DESARROLLABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **estar por desarrollar** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

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

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

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

## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje             | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|-----------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES   | 5.20           | 7.50            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS | 5.52           | 8.00            |
| 3 | COGNITIVAS      | 3.93           | 8.00            |
| 4 | COMERCIALES     | 5.01           | 8.00            |
| 5 | LIDERAZGO       | 5.28           | 8.00            |
| 6 | RELACIONALES    | 5.00           | 8.00            |

|           |      |      |
|-----------|------|------|
| 7 VALORES | 4.79 | 8.00 |
|-----------|------|------|

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | INICIATIVA                          | 5.90              | 8.00               | 73.72%            |
| 2  | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA          | 4.50              | 7.00               | 64.23%            |
| 3  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 5.52              | 8.00               | 69.04%            |
| 4  | PENSAMIENTO ANALÍTICO               | 3.93              | 8.00               | 49.16%            |
| 5  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 5.01              | 8.00               | 62.64%            |
| 6  | DOMINANCIA                          | 4.81              | 8.00               | 60.13%            |
| 7  | ORIENTACIÓN AL LOGRO                | 5.36              | 8.00               | 67.06%            |
| 8  | POTENCIAL DE LIDERAZGO              | 5.68              | 8.00               | 70.99%            |
| 9  | DESARROLLO DE RELACIONES            | 5.15              | 8.00               | 64.40%            |
| 10 | PRUDENCIA                           | 3.94              | 8.00               | 49.20%            |
| 11 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 5.92              | 8.00               | 73.94%            |
| 12 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 4.79              | 8.00               | 59.82%            |

