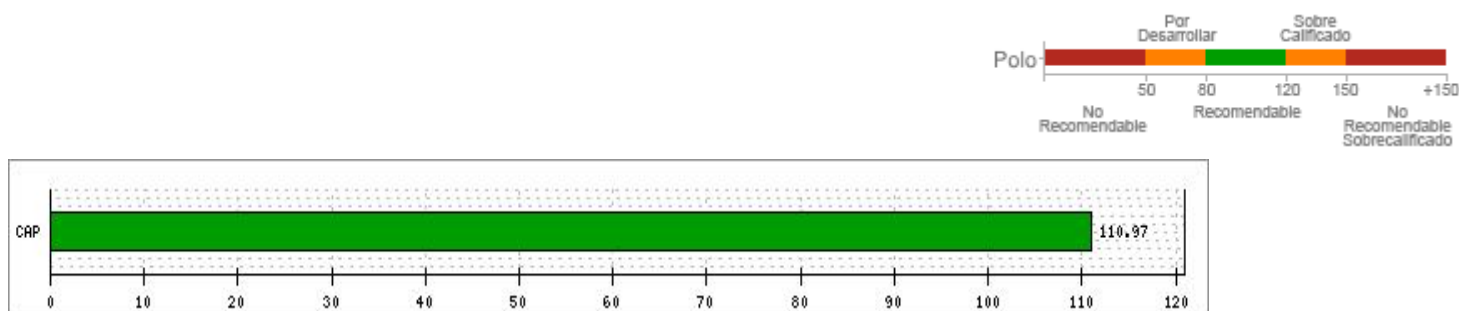


No. Identificación :	1715501282
Nombres :	LENIN FERNANDO
Apellidos :	CASTILLO
Dirección :	M. CÓRDOVA GALARZA CONJ. SOL 2 CASA 218
Teléfono :	3432150
Celular :	0968920659
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1977-11-27



El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

ES RECOMENDABLE 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 **ser competente** 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.
- Desempeñar 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 completos 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 talento humano en la empresa.

El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

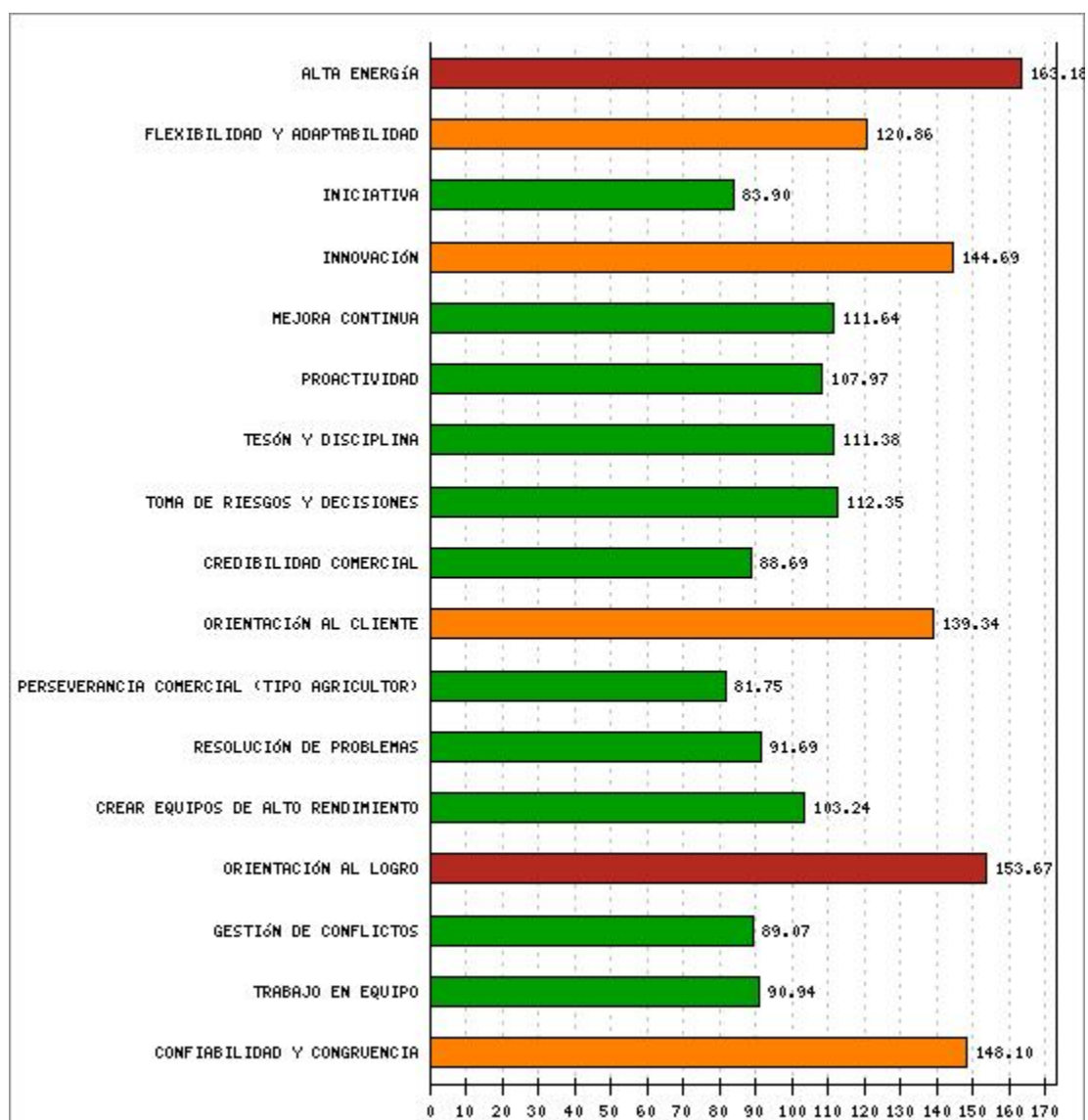
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	7.65	6.63
2	COMERCIALES	7.19	7.50
3	LIDERAZGO	7.46	6.00
4	RELACIONALES	7.20	8.00
5	VALORES	7.41	5.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ALTA ENERGÍA	8.16	5.00	163.18%
2	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	7.25	6.00	120.86%
3	INICIATIVA	7.55	9.00	83.90%
4	INNOVACIÓN	7.23	5.00	144.69%
5	MEJORA CONTINUA	7.81	7.00	111.64%
6	PROACTIVIDAD	7.56	7.00	107.97%
7	TESÓN Y DISCIPLINA	7.80	7.00	111.38%
8	TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES	7.86	7.00	112.35%
9	CREDIBILIDAD COMERCIAL	7.10	8.00	88.69%
10	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.97	5.00	139.34%
11	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	7.36	9.00	81.75%
12	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	7.33	8.00	91.69%
13	CREAR EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO	7.23	7.00	103.24%
14	ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.68	5.00	153.67%
15	GESTIÓN DE CONFLICTOS	7.13	8.00	89.07%
16	TRABAJO EN EQUIPO	7.28	8.00	90.94%
17	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	7.41	5.00	148.10%





ALTA ENERGÍA

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 8.16 **Porcentaje:** 163.18%

Se trata de la habilidad para trabajar duro en situaciones cambiantes o alternativas, con interlocutores muy diversos, sin que por esto se vea afectado su nivel de actividad.

Nivel muy desarrollado.-

Muestra emociones positivas, energía y entusiasmo. Es capaz de contagiar su energía a otros. Siente un verdadero compromiso con el mundo externo. Disfruta de estar con más gente y es percibido como enérgico y dinámico. Le gusta mantenerse activo, sobre todo si se presentan oportunidades que le parezcan emocionantes. Cuando está dentro de un grupo, le gusta participar, hablar, llamar la atención y proponer ideas.

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.25 **Porcentaje:** 120.86%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel muy desarrollado.-

Demuestra adaptabilidad óptima y rápida frente a los cambios de su contexto laboral. Es muy flexible en sus acciones o formas de pensar si eso apoya su crecimiento profesional o al cumplimiento de metas organizacionales. Propone los cambios que ameriten tanto a nivel personal como grupal o institucional, sabe como adaptarse a esos cambios pues prevé las situaciones.

INICIATIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.55 **Porcentaje:** 83.90%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra excelente iniciativa al momento de plantear soluciones o propuestas ante un problema o situación compleja, en lo común es el primero en participar y actuar en el planteamiento de alternativas. Prevé situaciones futuras, por ello crea planes de contingencia. Es un referente para los demás.

INNOVACIÓN

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 7.23 **Porcentaje:** 144.69%

Capacidad de crear, cambiar, modificar o mejorar las cosas o situaciones incluso partiendo de situaciones no planificadas ni pensadas con anterioridad.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene gran capacidad de crear e innovar sobre todo al momento de dar soluciones o presentar propuestas nuevas. Su originalidad sorprende a nivel interno y externo de la organización siendo utilizada en proyectos de gran valor agregado.

MEJORA CONTINUA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.81 **Porcentaje:** 111.64%

Capacidad para llevar a cabo las actividades, funciones y responsabilidades inherentes al puesto de trabajo bajo estándares de actualización, calidad y cambio para obtener mejores resultados

Nivel muy desarrollado.-

Evidencia un alto nivel en cuanto a la calidad en el trabajo que realiza. Se esmera constantemente por mejorar la efectividad de las tareas asignadas a su cargo. Está actualizado en los conocimientos referentes a su área o especialidad. Se interesa por involucrarse en la solución de situaciones o casos complejos.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.56 Porcentaje: 107.97%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene un alto nivel de proactividad en su conducta. Se anticipa a las situaciones, prevé consecuencias, está atento a las oportunidades y sabe como actuar frente a los riesgos. Plantea propuestas y no es conformista ni espera a que las cosas sucedan, si es necesario propicia un cambio para obtener sus metas. Es responsable de sus actos y de las consecuencias de los mismos. Tiene alto nivel de energía y procura contagiarla a los demás.

TESÓN Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.80 Porcentaje: 111.38%

Es la capacidad de ser constante o riguroso con las tareas que realiza siendo escrupuloso y delicado.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene a mostrar una autodisciplina bastante marcada, actúa acorde a los deberes que tiene, de manera leal y busca obtener el máximo de logros posibles. Prefiere las situaciones bien planificadas al comportamiento espontáneo. Es escrupuloso y casi siempre termina lo que empieza con mucha dedicación. Es ejemplo para los demás.

TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.86 Porcentaje: 112.35%

Tomar riesgos calculados para obtener ventajas específicas y decidir con seguridad.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene la capacidad para emprender y asumir acciones que envuelvan un riesgo deliberado con el objeto de lograr un beneficio o una ventaja importante. Así mismo, tiene la capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son más viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 7.10 Porcentaje: 88.69%

Es la capacidad necesaria para generar credibilidad en los demás sobre la base de sus habilidades comerciales.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado demuestra seguridad y solvencia cuando habla del producto o servicio, puede convertirse fácilmente en consultor de los temas que domina, su opinión es tomada en cuenta al momento de tomar decisiones. Es capaz de generar confianza, de modo que el cliente tenga la seguridad de los beneficios de una determinada marca, producto o servicio.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 6.97 Porcentaje: 139.34%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas. Procura enfocar todos sus esfuerzos en generar un valor superior para el cliente, de esta manera consigue fidelizarlo.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.36 **Porcentaje:** 81.75%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente y la perseverancia necesaria para concretar una venta.

Nivel muy desarrollado

El evaluado se siente motivado por aquellas situaciones retadoras en las que pone a prueba sus habilidades de vendedor, le atrae la idea de superar obstáculos. Es muy constante para buscar el momento apropiado de hacer una negociación, desarrolla estrategias, según nivel de exigencia del cliente. Es muy paciente y perseverante hasta obtener resultados. Habitualmente esta presente y disponible para el cliente, haciendo su seguimiento, "sembrando" para obtener su fidelización.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.33 **Porcentaje:** 91.69%

Es la capacidad de brindar soluciones prácticas y ágiles a los problemas de los clientes, atendiendo sus necesidades.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es capaz de crear soluciones innovadoras ante los problemas que presente el cliente, tiene muy claras las dificultades que se presentan y las causas que las originan. Conoce perfectamente las expectativas del cliente y habitualmente atiende sus necesidades y requerimientos; busca tener un buen conocimiento del producto o servicio que ofrece y de lo que hay en el mercado o la "competencia", de modo que puede elegir la mejor opción o alternativa de solución ante los posibles problemas que puedan presentarse.

CREAR EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.23 **Porcentaje:** 103.24%

Hace referencia al nacimiento de nuevas formas organizativas para que los profesionales puedan trabajar con un alto grado de autoridad en relación a sí mismos y su equipo.

Nivel muy desarrollado.-

Posee un elevado sentido de autoridad y compromiso con la organización. Puede asumir retos y aprovecha las oportunidades de formar equipos que le acompañen estratégicamente en la consecución de objetivos. Ubica estratégicamente a las personas según su capacidad de cumplir las tareas. Está atento al aprendizaje continuo.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 7.68 **Porcentaje:** 153.67%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene gran habilidad para incentivar a su equipo y a sí mismo hacia la consecución de las metas planteadas demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar ambiente laboral adecuado para motivar permanentemente a sus compañeros en mejorar su rendimiento. Su enfoque es hacia la acción y resultados.

GESTIÓN DE CONFLICTOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.13 **Porcentaje:** 89.07%

Capacidad para hacer frente a los conflictos y solventarlos adecuadamente.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene muy buena actitud ante los cambios y los percibe como oportunidades. Está atento a los conflictos que se puedan presentar, anticipándose al planteamiento de posibles soluciones. Tiene respuestas rápidas y cuenta con todos los insumos para llevarlas a cabo. Su oportuno accionar es una ventaja sobre la competencia. Mantiene la calma en situaciones difíciles.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.28 **Porcentaje:** 90.94%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel de colaboración y de compromiso organizacional. Demuestra apoyo incondicional a su equipo y a otras áreas. Da un valor agregado a su trabajo para cumplir con los objetivos de la empresa o del equipo. Los demás lo tienen como un referente de cuando se trata de hacer trabajos de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo. Por lo general, va a preferir trabajar con los demás que solo.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 7.41 **Porcentaje:** 148.10%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

Nivel muy desarrollado.-

Muestra coherencia entre lo que piensa, dice y hace en su vida cotidiana. El evaluado tiende a regirse por las normas éticas-morales establecidas por la sociedad. Tiende a ser cuidadoso, esmerado, preciso, pulcro y dedicado. Le gusta las cosas bien hechas, llegando a ser perfeccionista y detallista, además de ser muy confiable.
