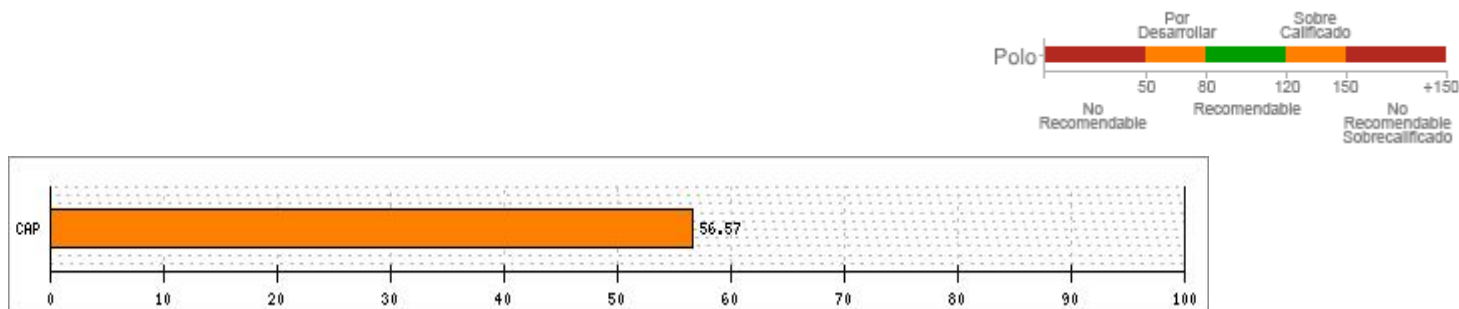


**ASESORES DE FINANZAS EMPRESARIALES AG.LA ESPERANZA  
TRUJILLO**

|                       |                                          |
|-----------------------|------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 46457668                                 |
| Nombres :             | MARCHENA GAMERO                          |
| Apellidos :           | SERGIO HUMBERTO                          |
| Dirección :           | AV. MOCHE # 621 URBANIZACION SANTA MARIA |
| Teléfono :            | 202069                                   |
| Celular :             | 949195962                                |
| Género :              | MASCULINO                                |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                  |
| Area de Estudio :     | ADM. DE EMPRESAS                         |
| Escolaridad :         | POSTGRADO                                |
| Fecha de Nacimiento : | 1990-03-20                               |



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

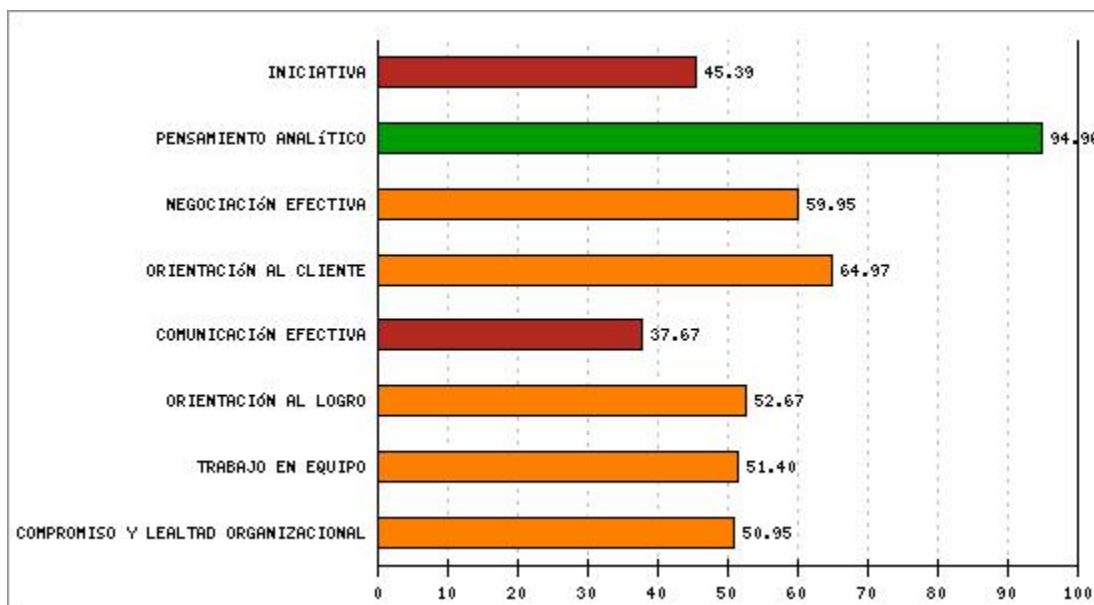
|   | Eje              | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido |
|---|------------------|-------------------|--------------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 3.63              | 8.00               |
| 2 | COGNITIVAS       | 6.65              | 7.00               |
| 3 | COMERCIALES      | 5.00              | 8.00               |
| 4 | COMUNICACIONALES | 3.01              | 8.00               |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 5 | LIDERAZGO    | 4.21 | 8.00 |
| 6 | RELACIONALES | 3.60 | 7.00 |
| 7 | VALORES      | 3.57 | 7.00 |

## ASESORES DE FINANZAS EMPRESARIALES AG.LA ESPERANZA TRUJILLO

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|   | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|---|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | INICIATIVA                          | 3.63              | 8.00               | 45.39%            |
| 2 | PENSAMIENTO ANALÍTICO               | 6.65              | 7.00               | 94.96%            |
| 3 | NEGOCIACIÓN EFECTIVA                | 4.80              | 8.00               | 59.95%            |
| 4 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 5.20              | 8.00               | 64.97%            |
| 5 | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 3.01              | 8.00               | 37.67%            |
| 6 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                | 4.21              | 8.00               | 52.67%            |
| 7 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 3.60              | 7.00               | 51.40%            |
| 8 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 3.57              | 7.00               | 50.95%            |





## Interpretación de Competencias



### ASESORES DE FINANZAS EMPRESARIALES AG.LA ESPERANZA TRUJILLO

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### INICIATIVA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.63 **Porcentaje:** 45.39%

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 en desarrollo.-

El evaluado tiene clara la situación de su empresa y es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias. Analiza la situación y ve la forma de resolverla.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.65 **Porcentaje:** 94.96%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, reconoce datos relevantes y resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

#### NEGOCIACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.80 **Porcentaje:** 59.95%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado conoce y atiende los intereses de la organización y los plantea en una negociación, tiende a defender sus intereses.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.20 **Porcentaje:** 64.97%

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

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene el deseo y la disposición de ayudar o servir a los clientes, de satisfacer sus necesidades y comprenderlos. Tiene la tendencia de realizar un esfuerzo por conocer el problema que el cliente tiene y buscar una solución apropiada para éste, así como para los proveedores y el personal de la organización. El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente.

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.01 **Porcentaje:** 37.67%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado es capaz de comunicarse apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.21 **Porcentaje:** 52.67%

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 en desarrollo.-**

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.60 **Porcentaje:** 51.40%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado maneja relaciones laborales óptimas, es un mediador cuando surgen conflictos y toma en cuenta la opinión de todos cuando se trata de trabajar en equipo. Demuestra colaboración con otras áreas si así lo requieren.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.57 **Porcentaje:** 50.95%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado conoce lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas de la organización. Alcanza sus objetivos, aunque no siempre los relaciona con los empresariales o los del equipo.

---

