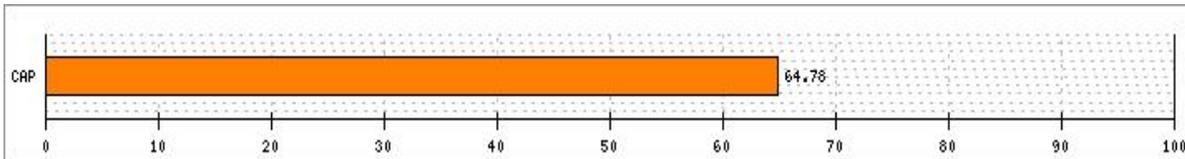


No. Identificación :	15452871
Nombres :	RIGOBERTO RICHARD
Apellidos :	CCAIHUARI OROSCO
Dirección :	URB.PRIMAVERA MZ J LT 15
Teléfono :	017940643
Celular :	995166320
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1976-04-23



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:

- a) **Su contratación si se trata de un proceso externo de selección**
- b) **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.

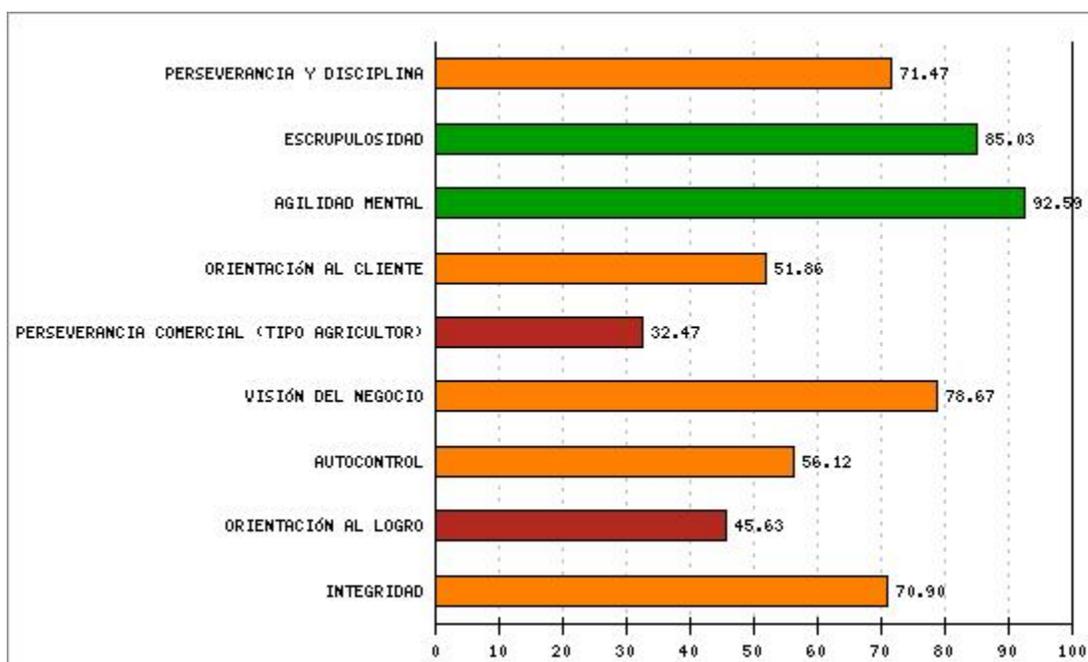
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.00	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	6.80	8.00
3	COGNITIVAS	5.56	6.00
4	COMERCIALES	4.08	7.67
5	EMOCIONALES	3.93	7.00

6 LIDERAZGO	3.65	8.00
7 VALORES	5.67	8.00

ANALISTA AGRICOLA - NASCA - SEPTIEMBRE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	5.00	7.00	71.47%
2 ESCRUPULOSIDAD	6.80	8.00	85.03%
3 AGILIDAD MENTAL	5.56	6.00	92.59%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.15	8.00	51.86%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	2.60	8.00	32.47%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	5.51	7.00	78.67%
7 AUTOCONTROL	3.93	7.00	56.12%
8 ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.65	8.00	45.63%
9 INTEGRIDAD	5.67	8.00	70.90%



PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.00 Porcentaje: 71.47% --

ESCRUPULOSIDAD

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 6.80 Porcentaje: 85.03%

Capacidad de la persona que es precisa y cuidadosa al hacer o examinar una cosa y en el cumplimiento de los deberes.

Nivel desarrollado.-

El evaluado se apega al estricto cumplimiento de sus tareas, sin pasar por alto ningún detalle y cumpliendo a cabalidad las reglas. Invierte tiempo en el control de la calidad de su trabajo, por lo que debe tener en cuenta el no descuidar el resto de actividades.

AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 5.56 Porcentaje: 92.59%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de agilidad en el razonamiento mental ya sea verbal, numérico o abstracto. Da muestras de su capacidad de procesar información con rapidez ya que es el primero en plantear soluciones o dar respuesta ante situaciones complejas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.15 Porcentaje: 51.86%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 2.60 Porcentaje: 32.47%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel en desarrollo

El evaluado no se desalienta ante los obstáculos, solicita apoyo si el caso lo requiere, tomando una actitud positiva.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.51 **Porcentaje:** 78.67%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel desarrollado.-

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.93 **Porcentaje:** 56.12%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de controlar sus emociones, aunque en ocasiones se vea tentado a actuar por impulso. Reflexiona antes de actuar. Prefiere mantener la calma y evitar problemas.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.65 **Porcentaje:** 45.63%

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.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.67 **Porcentaje:** 70.90%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

Nivel desarrollado.-

El evaluado se muestra honesto en cada una de sus acciones, habla con frontalidad y admite sus errores públicamente si es necesario.
