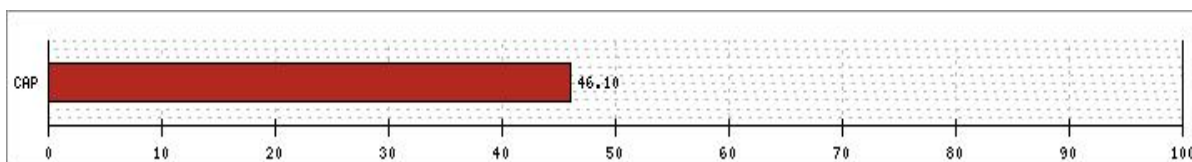


No. Identificación :	18837484
Nombres :	LUIS ALFONSO
Apellidos :	FUENTES CONTRERAS
Dirección :	PASAJE LEGISLACION N°393
Teléfono :	
Celular :	90636046
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1994-09-29



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

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablemente no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

NO 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 **no 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 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.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

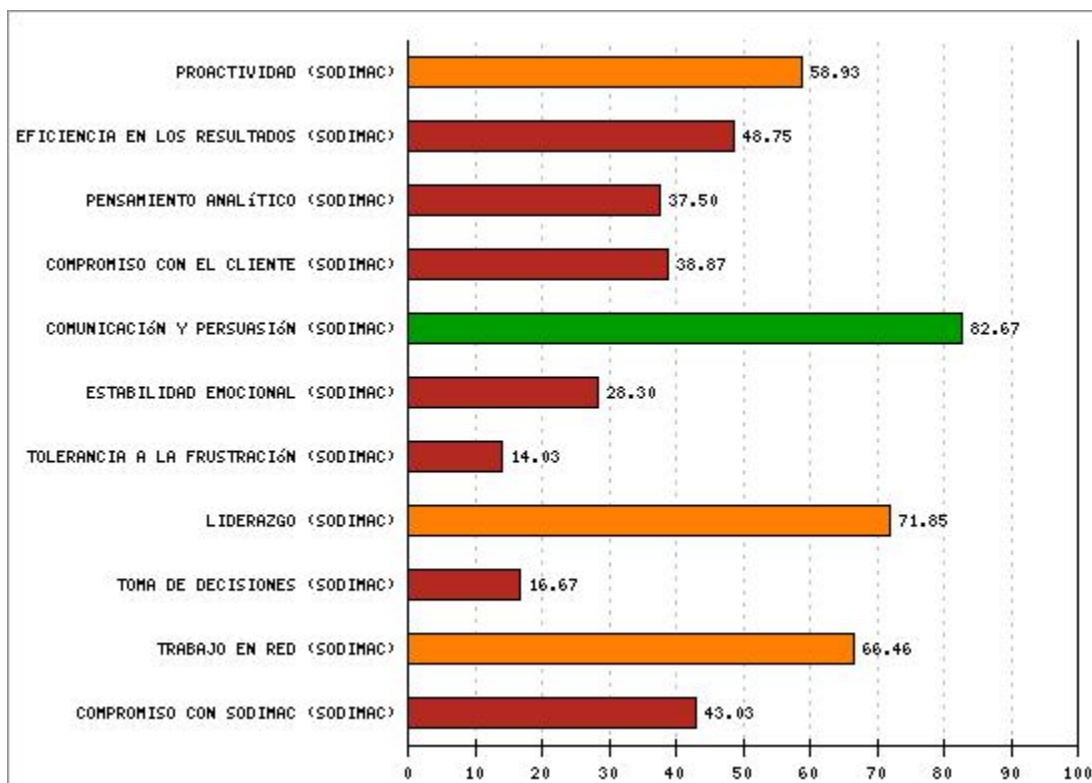
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.71	8.00
2	ADMINISTRATIVAS	2.93	6.00
3	COGNITIVAS	3.00	8.00
4	COMERCIALES	3.11	8.00
5	COMUNICACIONALES	4.96	6.00
6	EMOCIONALES	1.69	8.00
7	LIDERAZGO	2.66	6.00
8	RELACIONALES	3.99	6.00

9 VALORES	2.58	6.00
-----------	------	------

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PROACTIVIDAD (SODIMAC)	4.71	8.00	58.93%
2	EFICIENCIA EN LOS RESULTADOS (SODIMAC)	2.93	6.00	48.75%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO (SODIMAC)	3.00	8.00	37.50%
4	COMPROMISO CON EL CLIENTE (SODIMAC)	3.11	8.00	38.87%
5	COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN (SODIMAC)	4.96	6.00	82.67%
6	ESTABILIDAD EMOCIONAL (SODIMAC)	2.26	8.00	28.30%
7	TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (SODIMAC)	1.12	8.00	14.03%
8	LIDERAZGO (SODIMAC)	4.31	6.00	71.85%
9	TOMA DE DECISIONES (SODIMAC)	1.00	6.00	16.67%
10	TRABAJO EN RED (SODIMAC)	3.99	6.00	66.46%
11	COMPROMISO CON SODIMAC (SODIMAC)	2.58	6.00	43.03%



PROACTIVIDAD (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.71 **Porcentaje:** 58.93%

NIVEL 1:

Cuando es instado a hacerlo, genera oportunidades en su puesto de trabajo que le permitan iniciar nuevas actividades que contribuyan con los objetivos. Evalúa el contexto para anticiparse a eventos actuando en relación a ello, cuando su jefatura se lo señala.

EFICIENCIA EN LOS RESULTADOS (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 2.93 **Porcentaje:** 48.75%

NIVEL 1:

Cuando es instado por su jefatura opera, administra y/o gestiona tareas y/o proyectos, orientando su actuar en la consecución de objetivos del área y las metas organizacionales en los plazos acordados.

Optimiza los recursos disponibles para realizar sus actividades, toda vez que se le solicita.

PENSAMIENTO ANALÍTICO (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.00 **Porcentaje:** 37.50%

NIVEL 1:

Comprende e identifica adecuadamente las causas e implicaciones de una situación o problema, con información disponible. Logra combinar las causas e implicaciones de una situación o problema para entregar soluciones adecuadas, con apoyo de otros.

COMPROMISO CON EL CLIENTE (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.11 **Porcentaje:** 38.87%

NIVEL 1:

Prioriza la atención del cliente, focalizándose en sus necesidades cuando es instado a ello.

Orienta a clientes para encontrar soluciones específicas a sus requerimientos, con apoyo de otros.

Muestra una actitud de servicio de excelencia toda vez que se le solicita.

COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.96 **Porcentaje:** 82.67%

NIVEL 1:

Requiere apoyo para expresar sus pensamientos e ideas de manera clara.

Requiere apoyo para adaptar el mensaje y/o argumento en función de su interlocutor.

Utiliza argumentos básicos para persuadir y llegar a acuerdos ventajosos para las partes.

ESTABILIDAD EMOCIONAL (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.26 **Porcentaje:** 28.30%

NIVEL 1:

Controla y modula la expresión de sus emociones y/o impulsos frente a los demás y en relación al contexto, toda vez que se le solicite. Reflexiona respecto del impacto que implica la expresión de sus emociones y/o impulsos en los demás, cuando se le hace mención al respecto.

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 1.12 **Porcentaje:** 14.03%

NIVEL 0:

Presenta dificultades para reorganizar los planes de acción frente a situaciones de adversidad o de dificultad para lograr los objetivos. No logra sobreponerse a situaciones adversas.

LIDERAZGO (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.31 **Porcentaje:** 71.85%

NIVEL 1:

Moviliza y compromete a su equipo, pares u otros hacia el cumplimiento de los objetivos del área, cuando se le solicita.

Promueve el desarrollo de las personas que componen su equipo, pares u otros, reaccionando a las solicitudes que se le formulan.

Entrega dirección, retroalimentación y apoyo a su equipo de trabajo, pares u otros cuando se le solicita.

TOMA DE DECISIONES (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.00 **Porcentaje:** 16.67%

NIVEL 0:

Evita o delega en otros la responsabilidad de tomar una decisión a pesar de contar con la información necesaria.

No considera las consecuencias en la toma de decisiones.

No asume responsabilidades de sus decisiones.

TRABAJO EN RED (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.99 **Porcentaje:** 66.46%

NIVEL 1:

Trabaja con los demás miembros del equipo u otros (entregar y/o compartir información o apoyo en las actividades) cuando se le solicita.

Escucha las ideas y/o propuestas de otros, manteniendo su punto de vista.

Genera redes de apoyo sólo con personas de su mismo ámbito y posee escasas habilidades para mantenerlas en el tiempo, lo que permite el logro parcial de los resultados tanto para él como para el equipo.

Considera que el clima del equipo es importante para el logro de los objetivos grupales y su cohesión, contribuyendo de manera parcial en mejorarlo.

COMPROMISO CON SODIMAC (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 2.58 **Porcentaje:** 43.03%

NIVEL 1:

Adapta su comportamiento en función de las necesidades, prioridades y objetivos de la organización, cuando se le solicita.

Considera y cumple los valores, normas, políticas y procedimientos de Sodimac, sólo cuando es instado a ello.
