

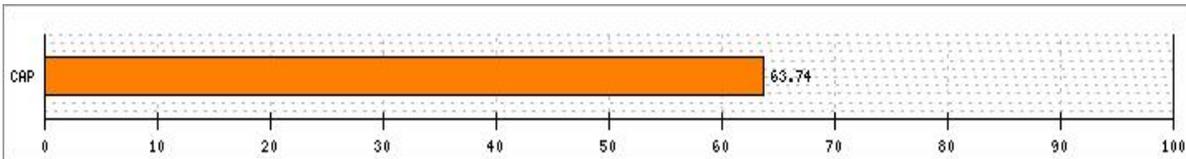
Datos Personales

AS. TND MACHALA

| | |
|-----------------------|--------------------|
| No. Identificación : | 0704719319 |
| Nombres : | JAVIER ALEXANDER |
| Apellidos : | ALVAREZ PIEDRA |
| Dirección : | CDLA PRIMAVERA |
| Teléfono : | 2132910 |
| Celular : | 0994996706 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | CASADO |
| Area de Estudio : | ADM. DE EMPRESAS |
| Escolaridad : | INGENIERO SUPERIOR |
| Fecha de Nacimiento : | 1988-11-30 |

Distribución Psicodinámica

AS. TND MACHALA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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.

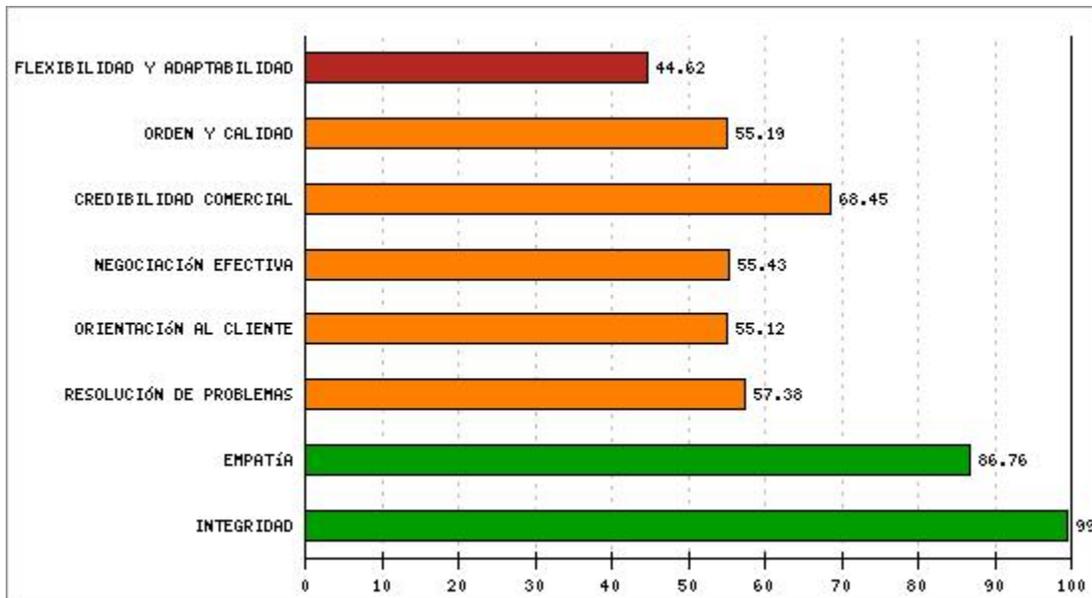
Análisis de Ejes de Comportamiento

| Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|-------------------|----------------|-----------------|
| 1 ACTITUDINALES | 3.12 | 7.00 |
| 2 ADMINISTRATIVAS | 3.86 | 7.00 |
| 3 COMERCIALES | 4.87 | 8.25 |
| 4 RELACIONALES | 5.21 | 6.00 |

Análisis por Competencia

AS. TND MACHALA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|--------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD | 3.12 | 7.00 | 44.62% |
| 2 ORDEN Y CALIDAD | 3.86 | 7.00 | 55.19% |
| 3 CREDIBILIDAD COMERCIAL | 5.48 | 8.00 | 68.45% |
| 4 NEGOCIACIÓN EFECTIVA | 4.43 | 8.00 | 55.43% |
| 5 ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 4.96 | 9.00 | 55.12% |
| 6 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS | 4.59 | 8.00 | 57.38% |
| 7 EMPATÍA | 5.21 | 6.00 | 86.76% |
| 8 INTEGRIDAD | 7.96 | 8.00 | 99.46% |



Interpretación de Competencias

AS. TND MACHALA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.12 **Porcentaje:** 44.62%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado acepta de buen modo las disposiciones de cambio, procura adaptarse y ser flexible, intenta crear herramientas que le apoyen en el cambio.

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.86 **Porcentaje:** 55.19%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado conoce las normas y proceso a seguir en su trabajo o área laboral y los cumple con el nivel de orden y calidad requerido.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.48 **Porcentaje:** 68.45%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de defender sus conocimientos técnicos demostrando solidez y proyección estratégica en su área.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.43 **Porcentaje:** 55.43%

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: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.96 **Porcentaje:** 55.12%

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.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.59 **Porcentaje:** 57.38%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se basa en sus conocimientos para diseñar una solución ante la problemática de un cliente, conoce el producto e incorpora servicios.

EMPATÍA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.21 **Porcentaje:** 86.76%

Darse cuenta de las reacciones de los demás y comprender por qué reaccionan de esa manera.

Nivel desarrollado.-

El evaluado comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.96 **Porcentaje:** 99.46%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.
