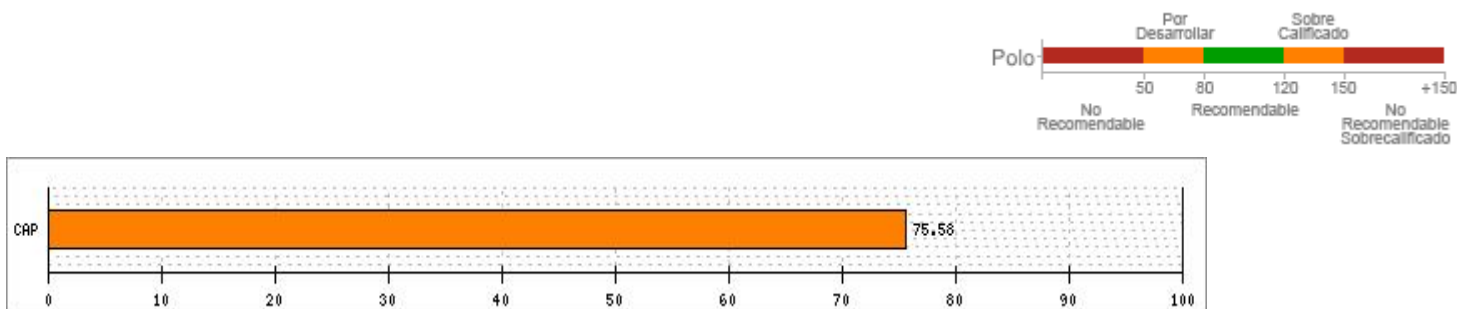


|                       |                                        |
|-----------------------|----------------------------------------|
| No. Identificación :  | 0913189072                             |
| Nombres :             | ANTONIO GIOVANNI                       |
| Apellidos :           | MAYORGA NARVAEZ                        |
| Dirección :           | CDLA EL CONDOR LOS SHIRYS MZ J VILLA 1 |
| Teléfono :            |                                        |
| Celular :             | 0987267601                             |
| Género :              | MASCULINO                              |
| Estado Civil :        | CASADO                                 |
| Area de Estudio :     | ABOGACÍA / DERECHO / LEYES             |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                          |
| Fecha de Nacimiento : | 1969-12-29                             |



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESARROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

**ES CERCANO A 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 probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá su 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.

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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

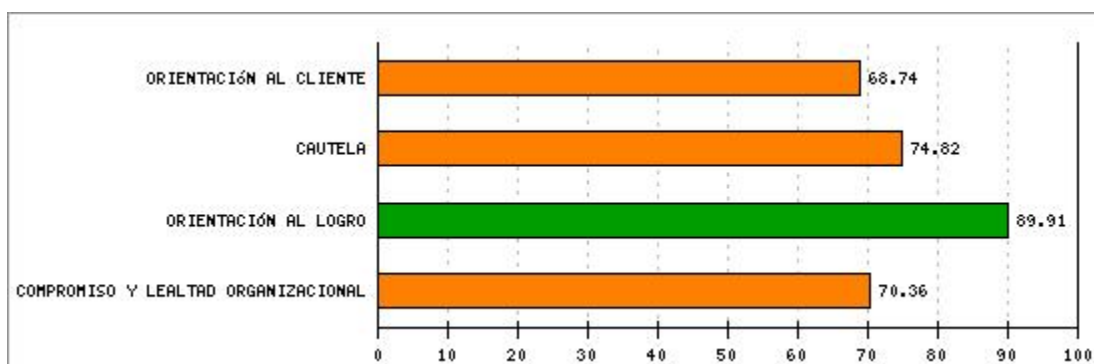
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje         | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|-------------|----------------|-----------------|
| 1 | COMERCIALES | 4.81           | 7.00            |
| 2 | EMOCIONALES | 5.99           | 8.00            |
| 3 | LIDERAZGO   | 5.39           | 6.00            |
| 4 | VALORES     | 4.93           | 7.00            |

## COBRADORES GUAYAQUIL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|   | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|---|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 4.81              | 7.00               | 68.74%            |
| 2 | CAUTELA                             | 5.99              | 8.00               | 74.82%            |
| 3 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                | 5.39              | 6.00               | 89.91%            |
| 4 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 4.93              | 7.00               | 70.36%            |



**ORIENTACIÓN AL CLIENTE****Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.81 Porcentaje: 68.74%**

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.

**CAUTELA****Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 5.99 Porcentaje: 74.82%**

Se refiere a actuar de manera sensata y moderada, para no afectar a otros o a sí mismo. Observable en la aplicación de normas y políticas de la organización.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado sabe discernir lo bueno de lo malo, tanto como para la empresa como para sí mismo a nivel personal. Se refiere a actuar de manera sensata y moderada, para no afectar a otros o a sí mismo. Observable en la aplicación de normas y políticas de la organización.

**ORIENTACIÓN AL LOGRO****Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 5.39 Porcentaje: 89.91%**

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 desarrollado.-**

La orientación al logro y a los resultados, es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos; atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

**COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL****Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.93 Porcentaje: 70.36%**

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.

