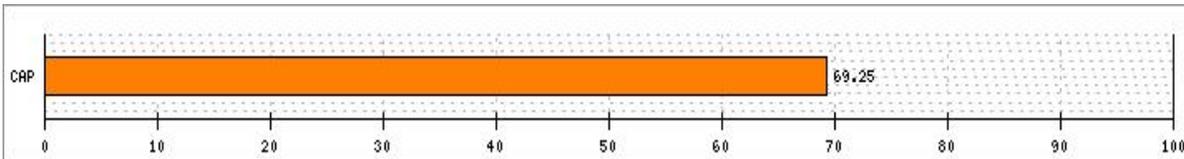


No. Identificación :	1715040323
Nombres :	GABRIELA ANDREA
Apellidos :	VALAREZO REVELO
Dirección :	BETHOVEEN E2-08 Y PABLO CASALS
Teléfono :	2413784
Celular :	0984645188
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	SOCIOLOGÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1979-08-10



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.

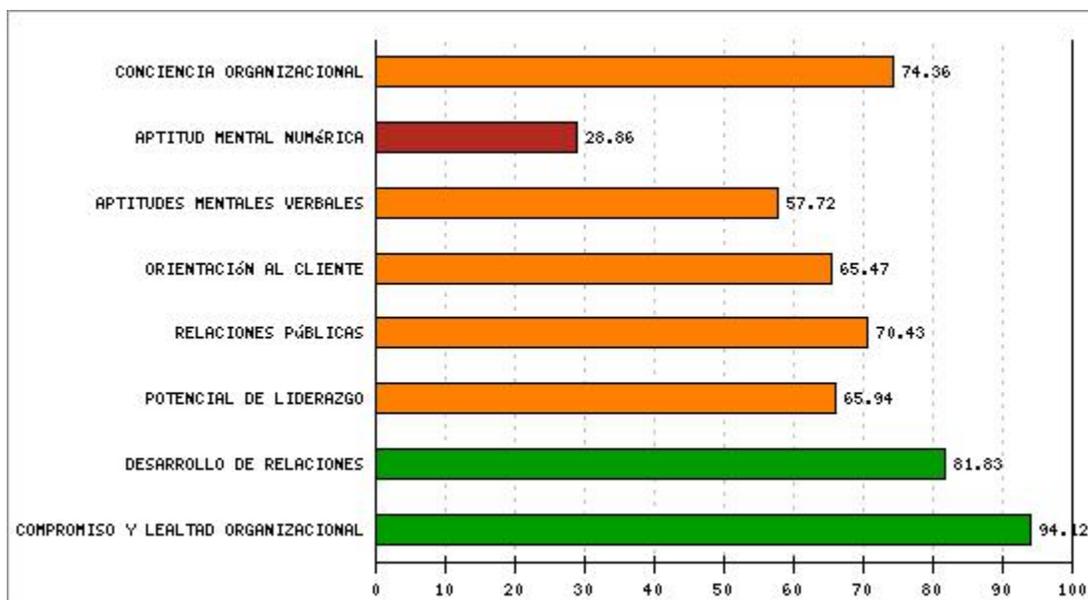
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ADMINISTRATIVAS	5.95	8.00
2 COGNITIVAS	3.03	7.00
3 COMERCIALES	5.89	9.00
4 COMUNICACIONALES	5.63	8.00
5 LIDERAZGO	5.93	9.00
6 RELACIONALES	7.36	9.00

JEFE METROFRATERNIDAD ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	5.95	8.00	74.36%
2 APTITUD MENTAL NUMÉRICA	2.02	7.00	28.86%
3 APTITUDES MENTALES VERBALES	4.04	7.00	57.72%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.89	9.00	65.47%
5 RELACIONES PÚBLICAS	5.63	8.00	70.43%
6 POTENCIAL DE LIDERAZGO	5.93	9.00	65.94%
7 DESARROLLO DE RELACIONES	7.36	9.00	81.83%
8 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	7.53	8.00	94.12%



JEFE METROFRATERNIDAD ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.95 **Porcentaje:** 74.36%

Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

Nivel desarrollado.-

Tiene a evidenciar el conocimiento que tiene de la organización para la que trabaja, es capaz de describir roles y funciones de cada colaborador y saber tratar con los más influyentes cuando lo requiera

APTITUD MENTAL NUMÉRICA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.02 **Porcentaje:** 28.86%

Incluye el razonamiento numérico. Resolver con acierto y rapidez problemas cuantitativos.

Nivel poco desarrollado.-

Tiene dificultad en el razonamiento lógico analítico al procesar problemas numéricos. Le falta precisión y rapidez en el cálculo matemático.

APTITUDES MENTALES VERBALES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.04 **Porcentaje:** 57.72%

Es la capacidad para razonar con contenidos verbales, estableciendo entre ellos principios de clasificación, ordenación, relación y significados.

Nivel en desarrollo.-

Tiene a un bajo nivel de expresión oral e inferir la relación entre palabras. Puede comprender textos, frases o palabras simples,

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.89 **Porcentaje:** 65.47%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas. Procura enfocar todos sus esfuerzos en generar un valor superior para el cliente, de esta manera consigue fidelizarlo.

RELACIONES PÚBLICAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.63 **Porcentaje:** 70.43%

Habilidad para establecer relaciones con grupos de interés (clientes, proveedores, líderes del mercado, comunidades, autoridades) cuya cooperación es necesaria para beneficiar a la organización.

Nivel desarrollado.-

Cuenta con una buena capacidad de entablar relaciones públicas que se conviertan en influencia al momento de tratar con personas del medio. Identifica bien a los líderes del mercado y sabe conducirse adecuadamente en sus relaciones interpersonales. A veces, puede tener dificultades cuando hay conflictos

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.93 **Porcentaje:** 65.94%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

Nivel desarrollado.-

Es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para resolver problemas, aunque no siempre influye de la manera que le gustaría. Utiliza su comunicación como una de sus estrategias mas efectivas para lograr conseguir resultados.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.36 **Porcentaje:** 81.83%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene un gran talento para generar y cultivar buenas relaciones con clientes internos y externos a la organización, manteniendo comunicación permanente para poder estar al tanto de las oportunidades de negocios que puedan presentarse, planifica actividades formales e informales como un recurso que construya y desarrolle relaciones humanas a nivel laboral.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.53 **Porcentaje:** 94.12%

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

Nivel muy desarrollado.-

Muestra un alto nivel de compromiso con la organización, conoce y practica la cultura, políticas, principios y valores de la empresa. Es un referente en cuanto a calidad de trabajo y cumplimiento para los demás. Se identifica tanto con la empresa que se apropia de sus logros y fracasos sintiéndolos como suyos.
