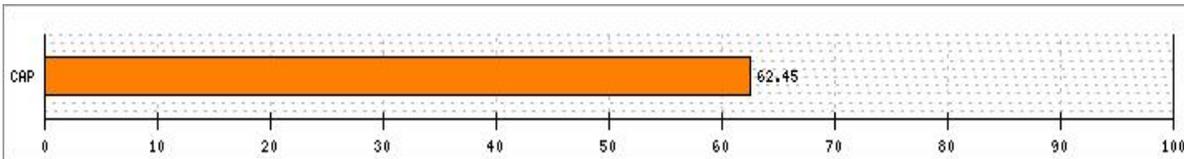


| | |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación : | 72975108 |
| Nombres : | RIOS CANAQUIRI |
| Apellidos : | LINA EXILIA |
| Dirección : | LIBERTAD 732 |
| Teléfono : | |
| Celular : | 943498810 |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Area de Estudio : | CONTABILIDAD / AUDITORÍA |
| Escolaridad : | UNIVERSITARIO |
| Fecha de Nacimiento : | 1992-10-23 |



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.

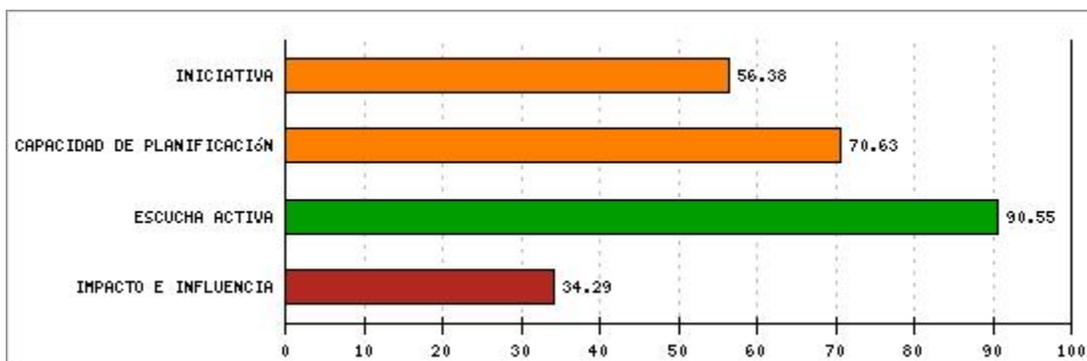
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

| Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|--------------------|----------------|-----------------|
| 1 ACTITUDINALES | 3.95 | 7.00 |
| 2 ADMINISTRATIVAS | 4.94 | 7.00 |
| 3 COMUNICACIONALES | 4.37 | 7.00 |

ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS AGENCIA YURIMAGUAS 1 Y 2
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 INICIATIVA | 3.95 | 7.00 | 56.38% |
| 2 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN | 4.94 | 7.00 | 70.63% |
| 3 ESCUCHA ACTIVA | 6.34 | 7.00 | 90.55% |
| 4 IMPACTO E INFLUENCIA | 2.40 | 7.00 | 34.29% |



INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.95 **Porcentaje:** 56.38%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel en desarrollo.-

Posee una percepción no tan clara de la situación de su empresa y solamente es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias, no va más allá.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.94 **Porcentaje:** 70.63%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

ESCUCHA ACTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.34 **Porcentaje:** 90.55%

Interpretar y escuchar lo que otra persona está diciendo y hacerle preguntas adecuadas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene una buena capacidad para comprender el punto de vista o mensaje del interlocutor. Sus preguntas suelen ser oportunas y conherentes con el tema que se está tratando. La escucha activa le permite un mayor y mejor aprendizaje, y le es útil en sus relaciones laborales cuando se trata del manejo de gente.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.40 **Porcentaje:** 34.29%

Habilidad para convencer, influir o impresionar a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o haga cierta cosa.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado, muestra un bajo nivel de persuasión, su presencia y forma de hablar carecen de la capacidad de convencer a su interlocutor, es poco influyente sobre los demás.

