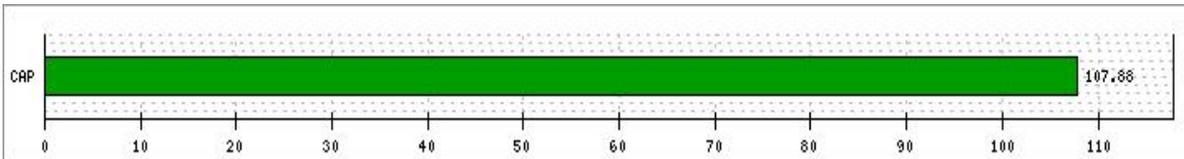


| | |
|-----------------------|--|
| No. Identificación : | 40796096 |
| Nombres : | JOSE ENRIQUE |
| Apellidos : | CORDOVA CAMONES |
| Dirección : | URB. HUERTA GRANDE CALLE LOPEZ ALBUJAR 579 |
| Teléfono : | 044613401 |
| Celular : | 965088162 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | CASADO |
| Area de Estudio : | ECONOMÍA |
| Escolaridad : | MASTER |
| Fecha de Nacimiento : | 1980-12-09 |



El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

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 **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 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.

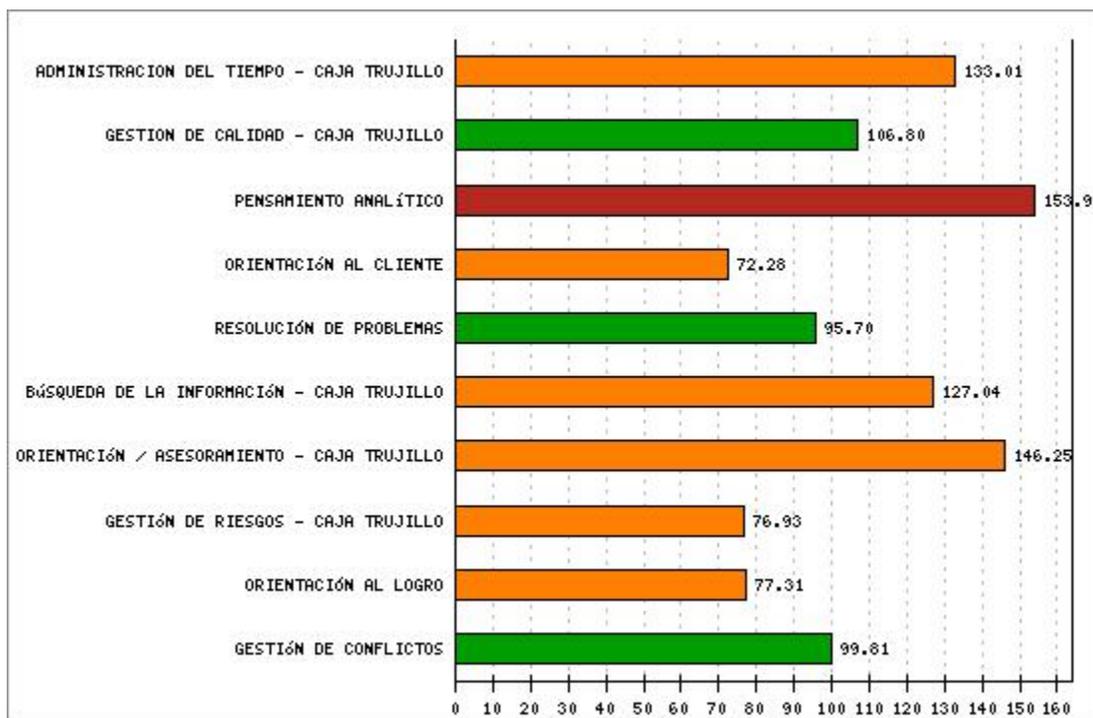
El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

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 | ACTITUDINALES | 7.98 | 6.00 |
| 2 | ADMINISTRATIVAS | 8.54 | 8.00 |
| 3 | COGNITIVAS | 9.24 | 6.00 |
| 4 | COMERCIALES | 5.04 | 6.00 |
| 5 | COMUNICACIONALES | 8.83 | 6.50 |
| 6 | LIDERAZGO | 6.17 | 8.00 |
| 7 | RELACIONALES | 5.99 | 6.00 |

| Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|----------------|-----------------|----------------|
| 1 ADMINISTRACION DEL TIEMPO - CAJA TRUJILLO | 7.98 | 6.00 | 133.01% |
| 2 GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO | 8.54 | 8.00 | 106.80% |
| 3 PENSAMIENTO ANALÍTICO | 9.24 | 6.00 | 153.99% |
| 4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 4.34 | 6.00 | 72.28% |
| 5 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS | 5.74 | 6.00 | 95.70% |
| 6 BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO | 8.89 | 7.00 | 127.04% |
| 7 ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO | 8.78 | 6.00 | 146.25% |
| 8 GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO | 6.15 | 8.00 | 76.93% |
| 9 ORIENTACIÓN AL LOGRO | 6.19 | 8.00 | 77.31% |
| 10 GESTIÓN DE CONFLICTOS | 5.99 | 6.00 | 99.81% |



ADMINISTRACION DEL TIEMPO - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.98 **Porcentaje:** 133.01%

Nivel A: Define los tiempos y controla la oportunidad en la ejecución de actividades.

GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 8.54 **Porcentaje:** 106.80%

Nivel A: Establece políticas, modelos de calidad, basadas en las expectativas y necesidades del cliente. Plantea directrices que permitan la optimización de recursos pero que garanticen el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 9.24 **Porcentaje:** 153.99%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo. Se asocia con el análisis y la solución de problemas de tipo causa-efecto.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es muy competente en el reconocimiento de datos, coordinación de los mismos, reconocimiento de problemas, análisis lógico de los mismos, organización de información. Es una persona muy apta para análisis estadísticos, financieros o actividades relacionadas con los problemas de razonamiento numérico.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.34 **Porcentaje:** 72.28%

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 se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.74 **Porcentaje:** 95.70%

Es la capacidad de brindar soluciones prácticas y ágiles a los problemas de los clientes, atendiendo sus necesidades.

Nivel desarrollado.-

El evaluado puede construir soluciones que incluso involucren a terceros, ante un problema que surja en el cliente. Con cierta frecuencia muestra habilidad para indagar las causas que originaron el problema y de igual manera encuentra alternativas de solución, aunque no siempre cuenta con la ideal; busca tener un buen conocimiento del producto y de lo que ofrece el mercado; podría ser que además tenga una red de contactos que podrían ser útiles cuando se requiera apoyo ante alguna dificultad.

BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 8.89 **Porcentaje:** 127.04%

Nivel A: Implementa sistemas o prácticas que permiten recopilar información más allá de lo evidente.

ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 8.78 **Porcentaje:** 146.25%

Nivel A: Expone detalladamente las ventajas de aplicación de sus criterios e ideas para dar solución a situaciones complejas, sus criterios y sugerencias son fácilmente aceptados y realizados por los asesorados.

GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.15 **Porcentaje:** 76.93%

Nivel B: Controla y evalúa los riesgos identificando sus respectivas causas. Determina las consecuencias que pueden generar en la institución y plantea acciones de mitigación considerando los aspectos y características del riesgo y los procedimientos establecidos.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.19 **Porcentaje:** 77.31%

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.-

Se preocupa por la mejora continua de todo su grupo de trabajo, valiéndose si es necesario de mecanismos de seguimiento, para medir el avance del trabajo. Tiene los objetivos claros y sabe como llegar a ellos.

GESTIÓN DE CONFLICTOS

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.99 **Porcentaje:** 99.81%

Capacidad para hacer frente a los conflictos y solventarlos adecuadamente.

Nivel desarrollado.-

Prevee las acciones en el caso de presentarse problemas o conflictos, cuenta con los instrumentos y recursos apropiados . Presenta propuestas para mejorar y evitar conflictos. Es muy hábil en dar solución a problemas cotidianos no tanto como para los circunstanciales. A veces, podría perder la calma.
