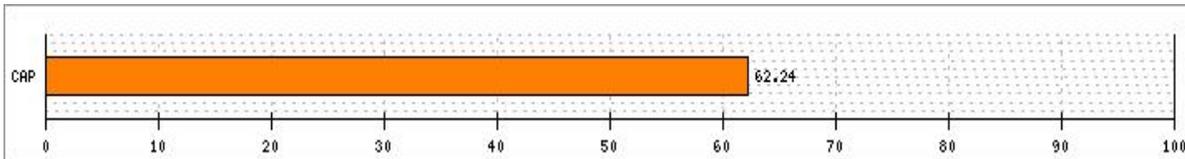


No. Identificación :	48561421
Nombres :	FLAVIO HERNESTO
Apellidos :	JIMENEZ RODRIGUEZ
Dirección :	CALLE RUPERTO CORCUERA SN
Teléfono :	
Celular :	982658049
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	TECNICO
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1995-02-20



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.

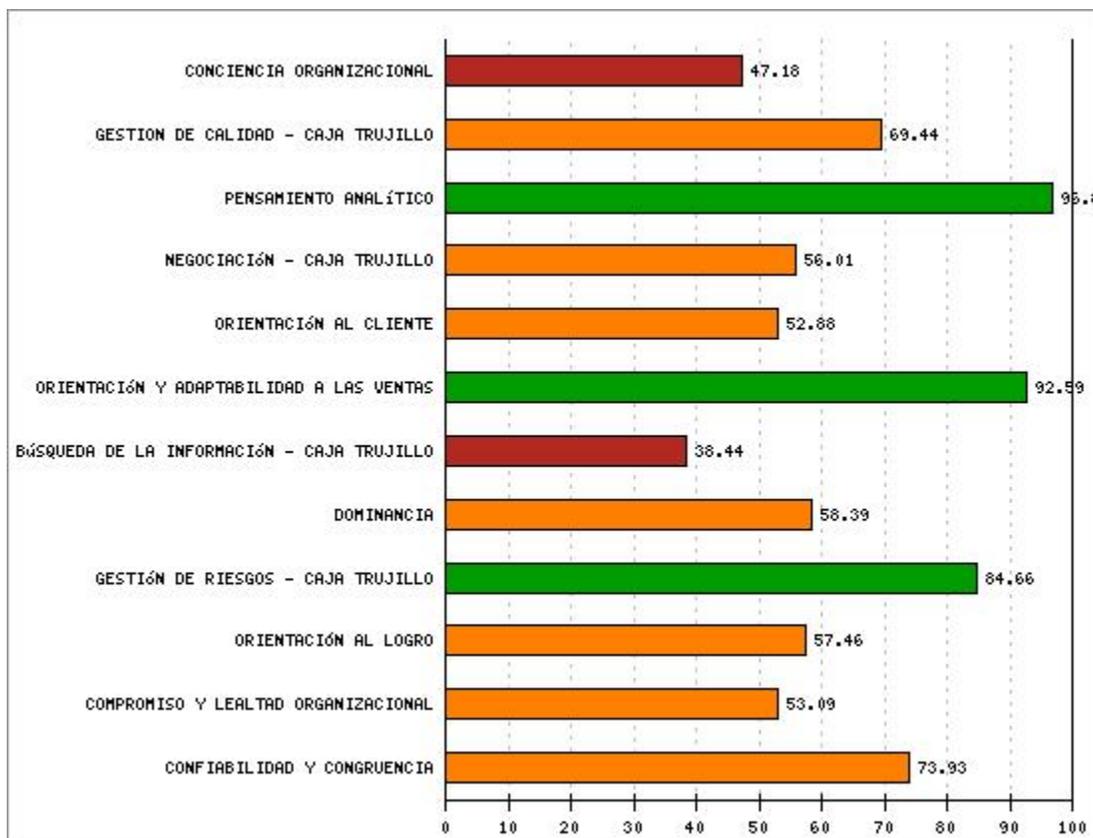
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	3.62	6.50
2	COGNITIVAS	4.84	5.00
3	COMERCIALES	4.76	7.33
4	COMUNICACIONALES	3.08	8.00
5	LIDERAZGO	4.50	7.00



	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	3.77	8.00	47.18%
2	GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO	3.47	5.00	69.44%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO	4.84	5.00	96.88%
4	NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO	4.48	8.00	56.01%
5	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.23	8.00	52.88%
6	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	5.56	6.00	92.59%
7	BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO	3.08	8.00	38.44%
8	DOMINANCIA	4.67	8.00	58.39%
9	GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO	4.23	5.00	84.66%
10	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.60	8.00	57.46%
11	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	4.25	8.00	53.09%
12	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	5.91	8.00	73.93%



#### CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.77 **Porcentaje:** 47.18%

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 en desarrollo.-

Tiene cierta dificultad para identificar figuras claves en las relaciones empresariales y para relacionar las prácticas informales de la organización con su cultura. Solo si es necesario, podría tener interés en comprender más a fondo las relaciones de poder de su organización

#### GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 3.47 **Porcentaje:** 69.44%

Nivel C: Aplica los procesos y oferta los productos y servicios de la organización conforme a las políticas y procedimientos establecidos.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 4.84 **Porcentaje:** 96.88%

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 en desarrollo.-

Con algo de dificultad puede identificar y relacionar datos para resolver problemas de razonamiento lógico. Adicionalmente, puede demorarse en resolver problemas de los cuales no está familiarizado.

#### NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.48 **Porcentaje:** 56.01%

Nivel B: Persuade a las partes involucradas de los beneficios de llegar a acuerdos a través de la aplicación de estrategias definidas.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.23 **Porcentaje:** 52.88%

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.

#### ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.56 **Porcentaje:** 92.59%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

### **ORIENTADO AL DESARROLLO COMERCIAL**

El evaluado muestra una naturaleza sociable y amigable. Esto quiere decir que puede iniciar y mantener su red de contactos. Podrá detectar a personas influyentes y encargadas de tomar decisiones, al mismo tiempo que puede hacerse aliado.

Es lo suficientemente persuasivo para procurar los cierres y, aún así, muestra paciencia para esperar, sin tensión, los resultados a largo plazo.

Podrá desempeñarse en cualquier situación comercial, siempre y cuando obtenga de su puesto el reto y el reconocimiento que busca.

### **BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.08 **Porcentaje:** 38.44%

Nivel C: Utiliza información de fácil acceso para la realización de sus actividades.

### **DOMINANCIA**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.67 **Porcentaje:** 58.39%

Es el deseo de sobresalir e imponerse física, emocional o intelectualmente dentro de un grupo social. Se asocia con la autoridad o el poder sobre otros.

#### **Nivel en desarrollo.-**

Elabora una argumentación incompleta, basada en su perspectiva, conocimientos y experiencia. Tiene cierta dificultad en imponer sus deseos en otros, pero a veces, lo logra. Ocasionalmente sus ideas no son tomadas en cuenta. Requiere de apoyo para salirse con la suya.

### **GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO**

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 4.23 **Porcentaje:** 84.66%

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:** 4.60 **Porcentaje:** 57.46%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

#### **Nivel en desarrollo.-**

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

### **COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.25 **Porcentaje:** 53.09%

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

#### **Nivel en desarrollo.-**

No se interesa por conocer lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas, cumplir con proyectos y alinear objetivos.

### **CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA**

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.91 **Porcentaje:** 73.93%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

**Nivel desarrollado.-**

Procura ser realista y honesto. Establece relaciones interpersonales basadas en el respeto y la confianza mutua. Existe algo de congruencia entre sus acciones, comportamientos y su discurso. Asume la responsabilidad ante sus propios errores y está comprometido con la honestidad en cada aspecto de su comportamiento.

---

