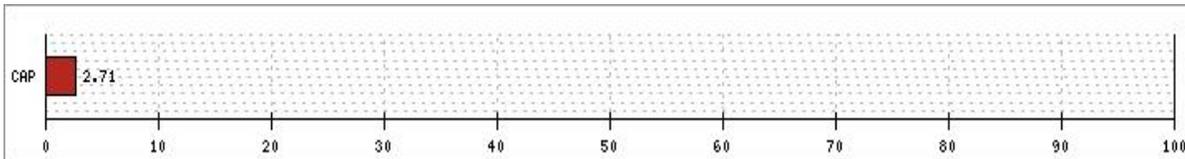


No. Identificación :	75908481
Nombres :	CARLOS ANDRES
Apellidos :	GORDILLO PINTO
Dirección :	AV. 4 ANILLO Y PIRAI
Teléfono :	75908481
Celular :	75908481
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1989-03-09



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **fuerte brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablemente no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

NO 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 **no 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 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.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

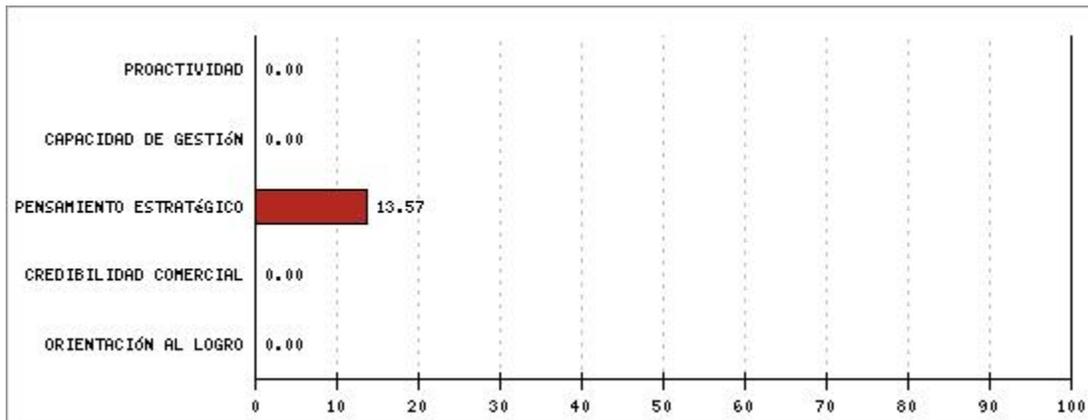
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	0.00	7.00
2 ADMINISTRATIVAS	0.41	6.00
3 COMERCIALES	0.00	7.00
4 LIDERAZGO	0.00	6.00

GESTOR DE CANAL BOLIVIA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PROACTIVIDAD	0.00	7.00	0.00%
2 CAPACIDAD DE GESTIÓN	0.00	6.00	0.00%
3 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	0.81	6.00	13.57%
4 CREDIBILIDAD COMERCIAL	0.00	7.00	0.00%
5 ORIENTACIÓN AL LOGRO	0.00	6.00	0.00%



PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

Nivel poco desarrollado.-

Tiene escasa proactividad en su conducta. Le falta seguridad al momento de enfrentar retos o situaciones difíciles, le cuesta tomar decisiones. Se muestra pasivo en su rol y evade responsabilidades. Prefiere mantener un perfil bajo.

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

Nivel poco desarrollado.-

Duda sobre las potencialidades que posee, y no siempre es capaz de gestionar con éxito sus actividades, puede dejar trabajos inconclusos y dar largas a la ejecución de algún proyecto. Requiere supervisión para realizar actividades y seguimientos para que finalice trabajos.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 0.81 **Porcentaje:** 13.57%

Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas estratégicas.

Nivel poco desarrollado.-

Tiene poca atención y percepción de los cambios que se dan en su entorno empresarial. Tiene muy poca visión de futuro y es inmediatista. Se le dificulta mucho proyectarse a futuro e integrar las diferentes partes a un todo.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Es la capacidad necesaria para generar credibilidad en los demás sobre la base de sus habilidades comerciales.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado es capaz de comprender y solucionar los requerimientos del cliente sobre el producto, sobre la base de sus conocimientos, sin embargo, le falta habilidad para incrementar el nivel de credibilidad del cliente y su persuasión, ya sea por falta de confianza en sí mismo o problemas de comunicación.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

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 poco desarrollado.-

Tiene una insuficiente capacidad para motivarse a si mismo y a su equipo de trabajo. Por tanto, se le dificulta orientarse hacia cumplimiento de los objetivos planteados, a pesar de saber donde están los errores, no los enfrenta con liderazgo, podría asignar tiempos como un recurso de presión.
