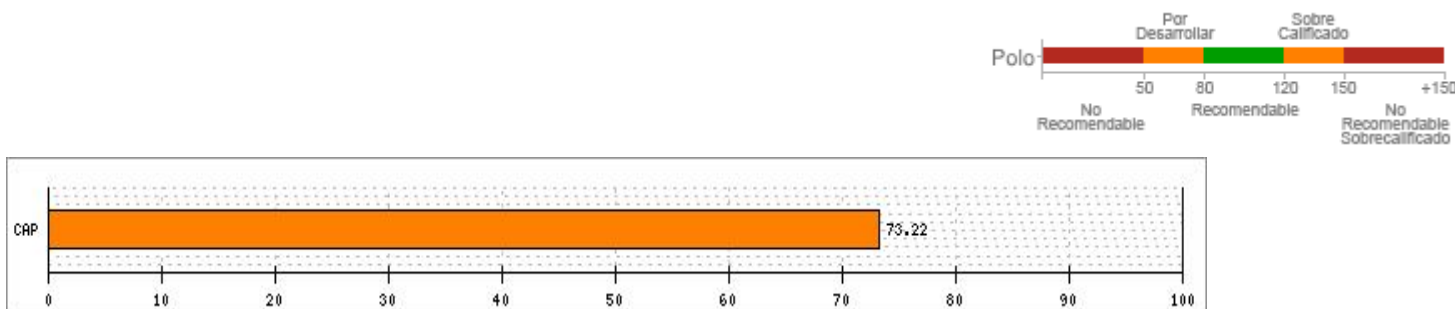


|                       |                                              |
|-----------------------|----------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 76563037                                     |
| Nombres :             | CARLOS ABEL                                  |
| Apellidos :           | ENCINAS REVILLA                              |
| Dirección :           | EX 35 B COTA COTA. URBANIZACION HANSA ANUTHA |
| Teléfono :            |                                              |
| Celular :             | 76563037                                     |
| Género :              | MASCULINO                                    |
| Estado Civil :        | --                                           |
| Área de Estudio :     | GENERAL                                      |
| Escolaridad :         | GENERAL                                      |
| Fecha de Nacimiento : | 1969-10-08                                   |



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.

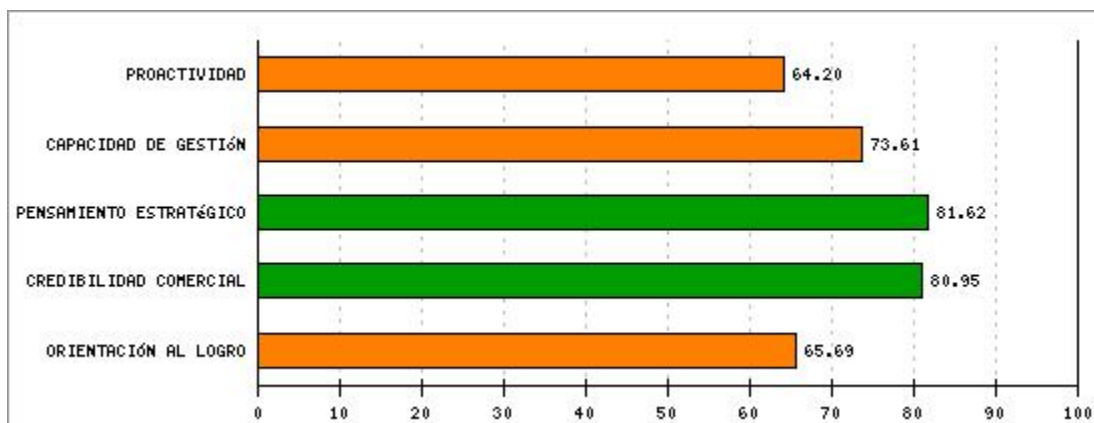
Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

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 | ACTITUDINALES   | 4.49           | 7.00            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS | 4.66           | 6.00            |
| 3 | COMERCIALES     | 5.67           | 7.00            |
| 4 | LIDERAZGO       | 3.94           | 6.00            |

|   | Competencia             | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|---|-------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | PROACTIVIDAD            | 4.49              | 7.00               | 64.20%            |
| 2 | CAPACIDAD DE GESTIÓN    | 4.42              | 6.00               | 73.61%            |
| 3 | PENSAMIENTO ESTRATÉGICO | 4.90              | 6.00               | 81.62%            |
| 4 | CREDIBILIDAD COMERCIAL  | 5.67              | 7.00               | 80.95%            |
| 5 | ORIENTACIÓN AL LOGRO    | 3.94              | 6.00               | 65.69%            |



### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.49 **Porcentaje:** 64.20%

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 en desarrollo.-

En momentos, se le dificulta ser positivo y propositivo en las diferentes circunstancias. Muestra cierto temor a los cambios, puesto que no siempre está preparado para los acontecimientos. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

### CAPACIDAD DE GESTIÓN

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.42 **Porcentaje:** 73.61%

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

#### Nivel en desarrollo.-

Conoce algunas de las potencialidades que posee, y es capaz de gestionar parcialmente sus actividades y logra, en ocasiones, que los demás le colaboren. Necesita de algún estímulo externo que lo aliente a actuar. Podría dejar trabajos sin concluir.

### PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.90 **Porcentaje:** 81.62%

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 en desarrollo.-

Conoce parcialmente su entorno empresarial, de modo que no siempre puede identificar las oportunidades, personas o herramientas que pueden ser útiles ; tiene dudas sobre cuándo y cómo actuar en su momento. Tiene cierta dificultad en proyectarse hacia futuro e integrar las diferentes partes a un todo.

### CREDIBILIDAD COMERCIAL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.67 **Porcentaje:** 80.95%

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

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de defender sus conocimientos sobre su producto o servicio demostrando algo de solidez y seguridad en lo que comunica. La confianza del cliente reside en la buena credibilidad que proyecta él como ofertante de una marca, producto o servicio.

### ORIENTACIÓN AL LOGRO

---

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.94 **Porcentaje:** 65.69%

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.

---

