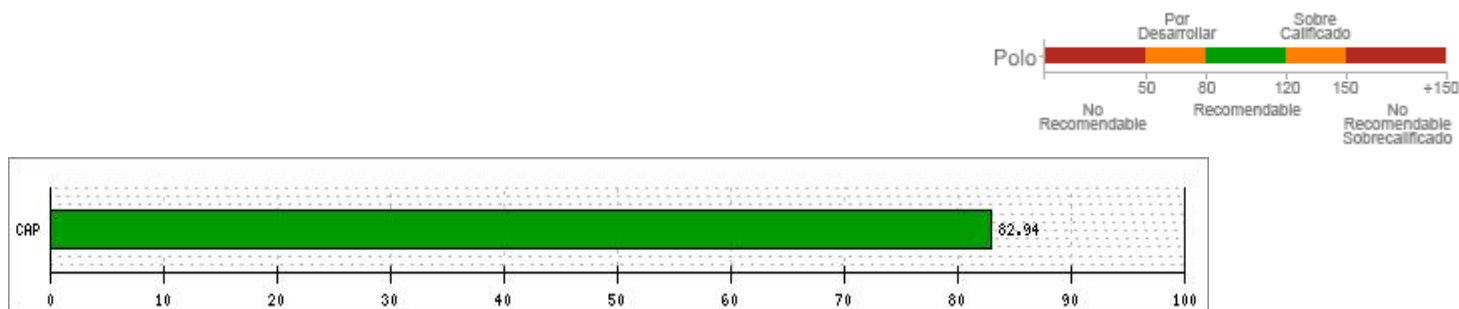


|                       |                                                  |
|-----------------------|--------------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 41290696                                         |
| Nombres :             | WILMER LUIS                                      |
| Apellidos :           | HUALLPA CUTIPA                                   |
| Dirección :           | NESTOR GAMBETA BAJA MZ M LOTE 2 COMITE 43 CALLAO |
| Teléfono :            | 4650489                                          |
| Celular :             | 988149468                                        |
| Género :              | MASCULINO                                        |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                          |
| Área de Estudio :     | ECONOMÍA                                         |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                                    |
| Fecha de Nacimiento : | 1981-12-05                                       |



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:**

- 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 **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.

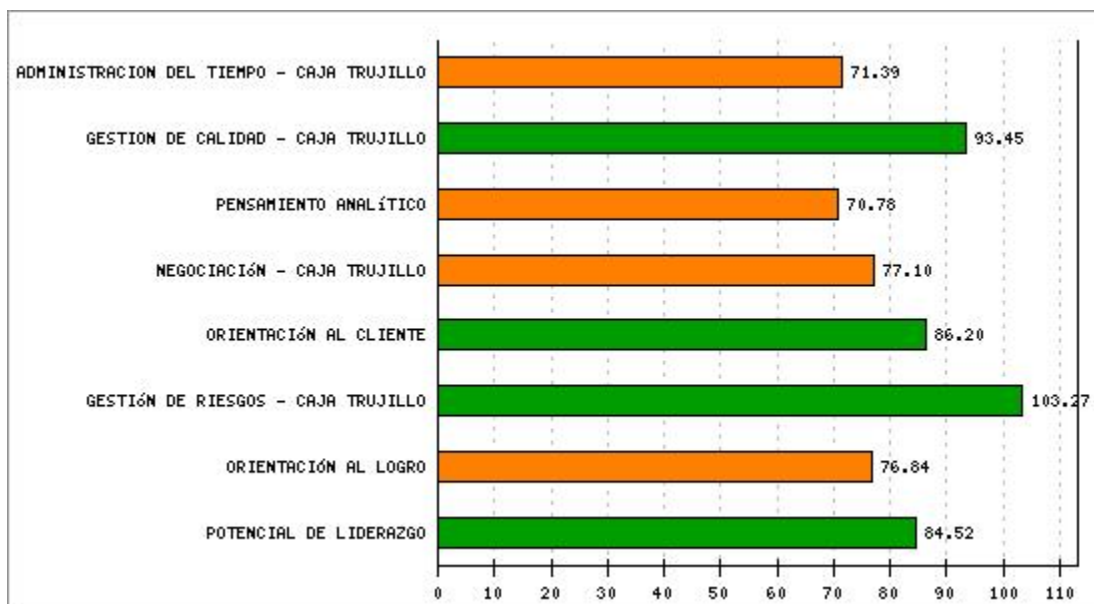
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje             | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|-----------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES   | 5.71           | 8.00            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS | 6.54           | 7.00            |
| 3 | COGNITIVAS      | 4.95           | 7.00            |
| 4 | COMERCIALES     | 5.72           | 7.00            |
| 5 | LIDERAZGO       | 6.17           | 7.00            |

### COORD APROB CREDIT - OCTUBRE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|   | Competencia                               | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|-------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | ADMINISTRACION DEL TIEMPO - CAJA TRUJILLO | 5.71           | 8.00            | 71.39%         |
| 2 | GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO        | 6.54           | 7.00            | 93.45%         |
| 3 | PENSAMIENTO ANALÍTICO                     | 4.95           | 7.00            | 70.78%         |
| 4 | NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO               | 5.40           | 7.00            | 77.10%         |
| 5 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE                    | 6.03           | 7.00            | 86.20%         |
| 6 | GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO        | 7.23           | 7.00            | 103.27%        |
| 7 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                      | 5.38           | 7.00            | 76.84%         |
| 8 | POTENCIAL DE LIDERAZGO                    | 5.92           | 7.00            | 84.52%         |





## Interpretación de Competencias

### COORD APROB CREDIT - OCTUBRE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



#### ADMINISTRACION DEL TIEMPO - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.71 **Porcentaje:** 71.39%

Nivel B: Controla que las actividades de su equipo se realicen dentro de los tiempos establecidos.

#### GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.54 **Porcentaje:** 93.45%

Nivel B: Controla y monitorea la gestión y/o procesos organizacionales con relación a los modelos de calidad establecidos. Propone mejoras a los productos y servicios que oferta la institución considerando las necesidades de los clientes y el uso de recursos.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.95 **Porcentaje:** 70.78%

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:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.40 **Porcentaje:** 77.10%

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:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.03 **Porcentaje:** 86.20%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas. Procura enfocar todos sus esfuerzos en generar un valor superior para el cliente, de esta manera consigue fidelizarlo.

#### GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.23 **Porcentaje:** 103.27%

Nivel A: Define directrices, políticas, modelos y acciones para la identificación, medición, control y mitigación de riesgos a los que la institución está expuesta, considerando las características propias del negocio y los objetivos y metas establecidas.

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

---

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.38 **Porcentaje:** 76.84%

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.

## POTENCIAL DE LIDERAZGO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.92 **Porcentaje:** 84.52%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

**Nivel desarrollado.-**

Es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para resolver problemas, aunque no siempre influye de la manera que le gustaría. Utiliza su comunicación como una de sus estrategias mas efectivas para lograr conseguir resultados.

---

