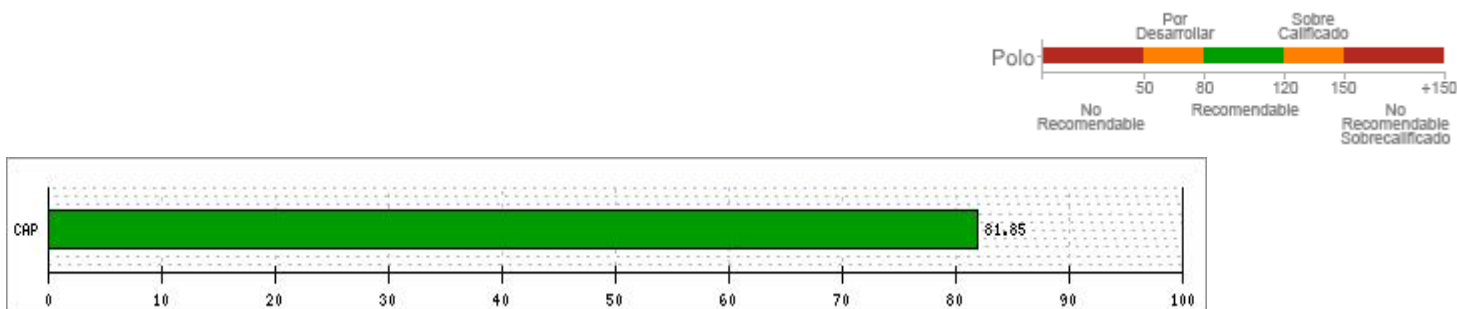


No. Identificación :	989727932
Nombres :	ANDRES
Apellidos :	RODRIGUEZ PAVEZ
Dirección :	CANTUARIAS 365, DEPTO, 1101, MIRAFLORES
Teléfono :	
Celular :	989727932
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1980-10-28



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.

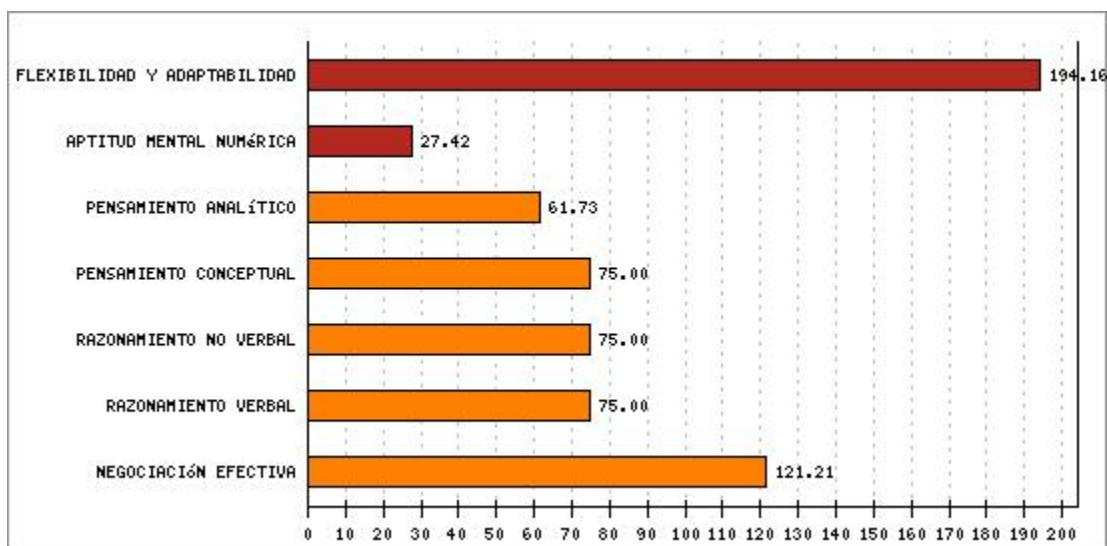
El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que 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	7.77	4.00
2	COGNITIVAS	5.38	8.80
3	COMERCIALES	6.06	5.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	7.77	4.00	194.16%
2	APTITUD MENTAL NUMÉRICA	2.74	10.00	27.42%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO	6.17	10.00	61.73%
4	PENSAMIENTO CONCEPTUAL	6.00	8.00	75.00%
5	RAZONAMIENTO NO VERBAL	6.00	8.00	75.00%
6	RAZONAMIENTO VERBAL	6.00	8.00	75.00%
7	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	6.06	5.00	121.21%



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 4.00 Valor Obtenido: 7.77 Porcentaje: 194.16%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado demuestra adaptabilidad óptima y rápida frente a los cambios de su contexto laboral. Es muy flexible en sus acciones o formas de pensar si eso apoya su crecimiento profesional o al cumplimiento de metas organizacionales. Propone los cambios que ameriten tanto a nivel personal como grupal o institucional, sabe como adaptarse a esos cambios pues prevé las situaciones.

APTITUD MENTAL NUMÉRICA

Valor Requerido: 10.00 Valor Obtenido: 2.74 Porcentaje: 27.42%

Resuelve con acierto y rapidez problemas cuantitativos. Incluye el razonamiento numérico.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado está en capacidad de resolver problemas de cálculo numérico. La rapidez se puede desarrollar con la práctica. Identifica los datos de un problema y procesa la información de manera adecuada.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 10.00 Valor Obtenido: 6.17 Porcentaje: 61.73%

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.

Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, reconoce datos relevantes y resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

PENSAMIENTO CONCEPTUAL

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 6.00 Porcentaje: 75.00%

Es la capacidad de comprender una situación o problema uniendo sus partes, viendo el problema global, realizando conexiones entre situaciones que no están obviamente relacionadas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado comprende acertadamente situaciones complejas y es capaz de explicarlas. Se basa en experiencias o conocimientos anteriores, que le permiten relacionar aspectos para tener una visión global.

RAZONAMIENTO NO VERBAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.00 **Porcentaje:** 75.00%

Capacidad de asumir un marco mental de forma voluntaria.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de pensamiento abstracto ya que relaciona adecuadamente objetos o situaciones , abstrae la realidad y la interpreta en su esquema mental produciendo soluciones novedosas y creativas.

RAZONAMIENTO VERBAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.00 **Porcentaje:** 75.00%

Incluye un consolidado de razonamiento verbal. Capacidad para comprender y expresar las palabras.

Nivel desarrollado.-

El evaluado es un buen orador, su mensaje tiene el poder de persuadir a los demás, conoce bien las normas de la lengua que habla y tiene inclinación por la lectura para enriquecer su léxico.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 6.06 **Porcentaje:** 121.21%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel desarrollado.-

El evaluado orienta las condiciones de negociación a su favor o de la organización que representa, maneja y utiliza herramientas de negociación.
