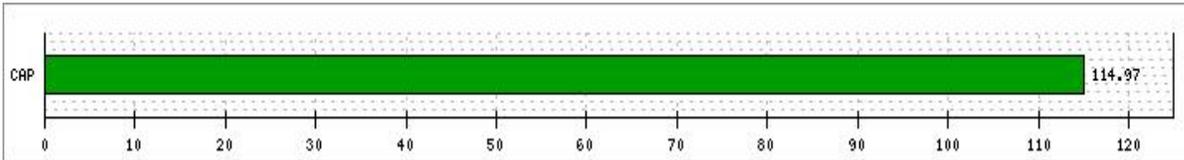


No. Identificación :	0995353370
Nombres :	ANABEL
Apellidos :	RAMIREZ
Dirección :	JOSE CALAMA NO.E8-28 Y DIEGO DE ALMAGRO
Teléfono :	
Celular :	0995353370
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-08-31



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.

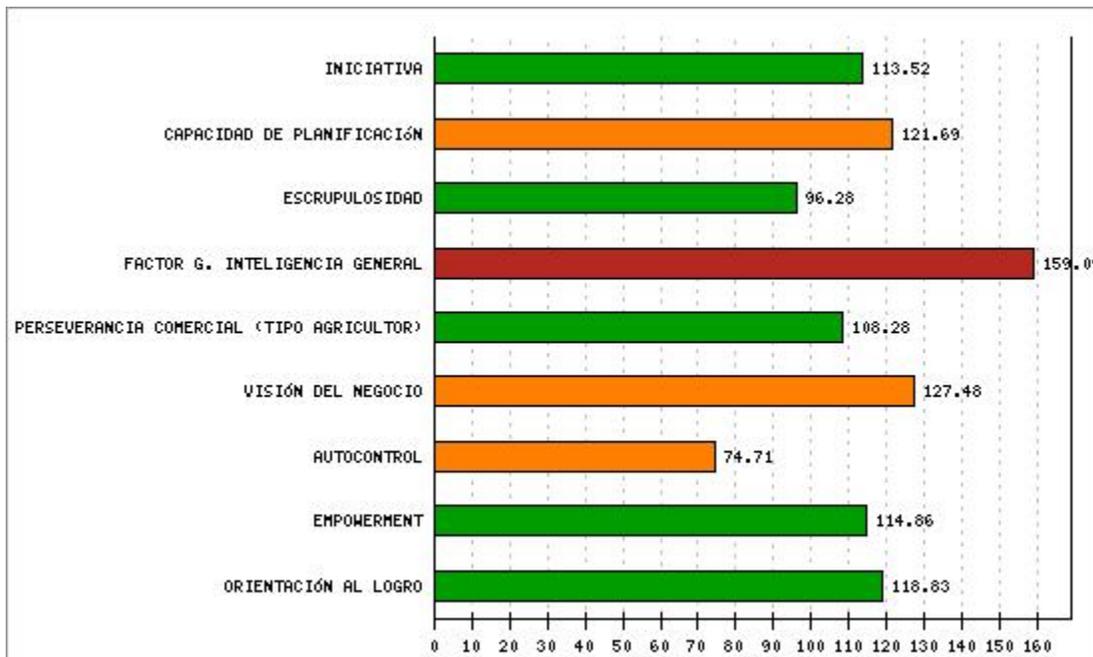
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	6.81	6.00
2	ADMINISTRATIVAS	6.54	6.00
3	COGNITIVAS	9.55	6.00
4	COMERCIALES	7.07	6.00
5	EMOCIONALES	4.48	6.00
6	LIDERAZGO	7.01	6.00

EJECUTIVO DE VENTAS SEINPAK ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 INICIATIVA	6.81	6.00	113.52%
2 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	7.30	6.00	121.69%
3 ESCRUPULOSIDAD	5.78	6.00	96.28%
4 FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL	9.55	6.00	159.09%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.50	6.00	108.28%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	7.65	6.00	127.48%
7 AUTOCONTROL	4.48	6.00	74.71%
8 EMPOWERMENT	6.89	6.00	114.86%
9 ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.13	6.00	118.83%



INICIATIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.81 **Porcentaje:** 113.52%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel desarrollado.-

El evaluado está listo para cualquier situación que pueda presentarse puesto que conoce bien el contexto laboral y está atento a los cambios y requerimientos. No muestra temor a las dificultades y plantea soluciones inmediatas. Implica marcar el camino a seguir a través de acciones, no solo de palabras. Existen diferentes niveles que van desde concretar decisiones establecidas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones alternativas.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.30 **Porcentaje:** 121.69%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene una determinante capacidad de programar y organizar el trabajo, llegando al punto de establecer mecanismos acertados de evaluación y seguimiento. Seleccionando métodos, recursos e instrumentos para cumplir con los objetivos. Tomando en cuenta datos externos que afiancen la calidad de los procesos.

ESCRUPULOSIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.78 **Porcentaje:** 96.28%

Capacidad de la persona que es precisa y cuidadosa al hacer o examinar una cosa y en el cumplimiento de los deberes.

Nivel desarrollado.-

El evaluado se apega al estricto cumplimiento de sus tareas, sin pasar por alto ningún detalle y cumpliendo a cabalidad las reglas. Invierte tiempo en el control de la calidad de su trabajo, por lo que debe tener en cuenta el no descuidar el resto de actividades.

FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 9.55 **Porcentaje:** 159.09%

Nivel Alto: El evaluado tiene la capacidad para establecer relaciones, la abstracción, inducción y deducción. Dispone también la capacidad de razonamiento, ya sea este: Inductivo: En el que supone partir de los datos concretos y particulares de un problema a la ley general que los explica. Deductivo: Cuando a partir de una ley general o principio, se sacan conclusiones aplicándolas a un caso particular, derivadas de ese principio general más amplio. Así mismo, el evaluado tiene la capacidad de abstracción, de análisis, de síntesis, de aplicación de la inteligencia a nuevos problemas mediante el establecimiento de relaciones. Y finalmente tiene gran capacidad para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.50 **Porcentaje:** 108.28%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel desarrollado

El evaluado tiene la capacidad de buscar opciones para superar obstáculos y nunca darse por vencido.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.65 **Porcentaje:** 127.48%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran capacidad de proyectarse al futuro empresarial, estableciendo con claridad cuáles serán las necesidades del mercado y de productos, de modo que se anticipa a generar planes de acción a ejecutarse en mediano y largo plazo, para que la empresa se mantenga en óptimos niveles de producción y competitividad.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.48 **Porcentaje:** 74.71%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de controlar sus emociones, aunque en ocasiones se vea tentado a actuar por impulso. Reflexiona antes de actuar. Prefiere mantener la calma y evitar problemas.

EMPOWERMENT

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.89 **Porcentaje:** 114.86%

Habilidad para aprovechar la diversidad de los miembros de un equipo, logrando un valor añadido más alto dentro de la organización.

Nivel desarrollado.-

El evaluado establece objetivos de desempeño a cada uno de sus colaboradores y al equipo en general, basándose en el conocimiento de sus competencias, talentos y habilidades, de modo que pueda mejorar la productividad y rentabilidad de la organización.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.13 **Porcentaje:** 118.83%

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 muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran habilidad para orientar a su equipo y al proceso hacia la consecución de las metas planteadas, demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar el ambiente laboral adecuado, para motivar permanentemente a su equipo a que mejore cada vez más su servicio.
