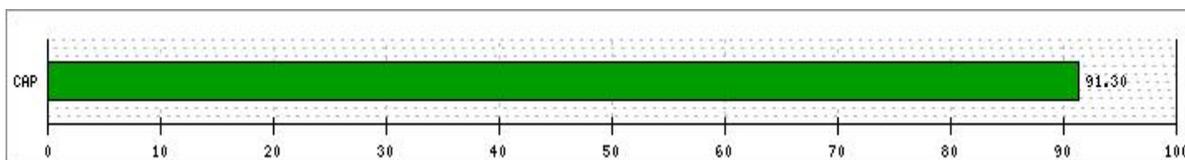


No. Identificación :	16019826
Nombres :	NEESKENS FRANZ
Apellidos :	REMIGIO VALLE
Dirección :	AV. MARISCAL CACERES # 709
Teléfono :	012461147
Celular :	951493253
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1977-06-26



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:

- 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 **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.

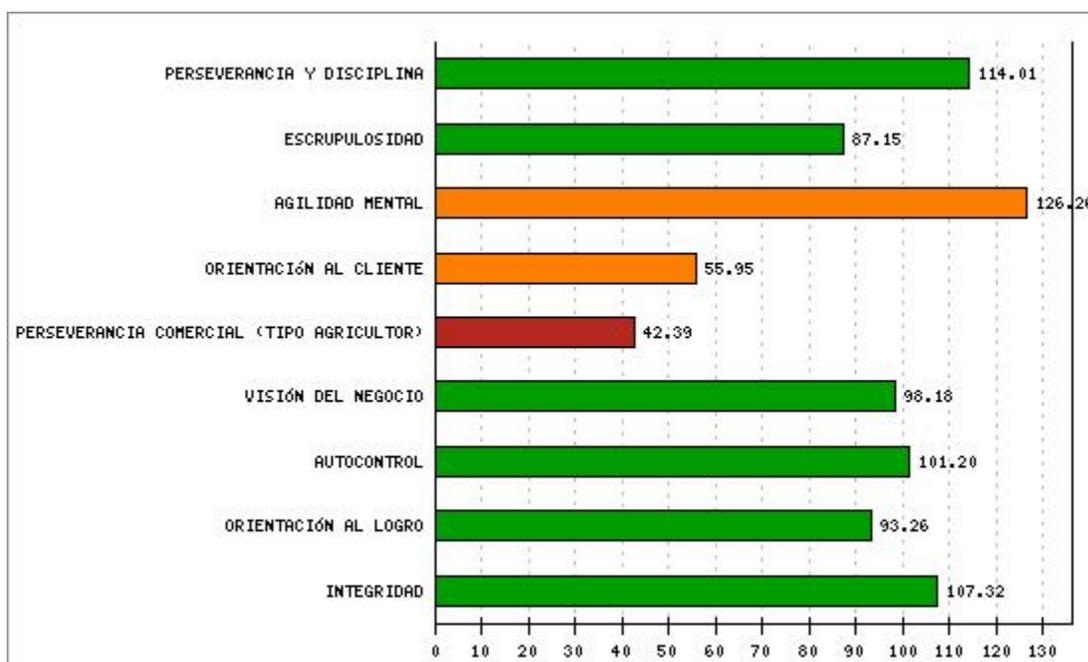
## Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	7.98	7.00
2 ADMINISTRATIVAS	6.97	8.00
3 COGNITIVAS	7.58	6.00
4 COMERCIALES	4.91	7.67
5 EMOCIONALES	7.08	7.00
6 LIDERAZGO	7.46	8.00
7 VALORES	8.59	8.00



### AN MALA DIC ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	7.98	7.00	114.01%
2 ESCRUPULOSIDAD	6.97	8.00	87.15%
3 AGILIDAD MENTAL	7.58	6.00	126.26%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.48	8.00	55.95%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	3.39	8.00	42.39%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	6.87	7.00	98.18%
7 AUTOCONTROL	7.08	7.00	101.20%
8 ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.46	8.00	93.26%
9 INTEGRIDAD	8.59	8.00	107.32%



#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.98 **Porcentaje:** 114.01%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

##### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene muy claras sus metas y hace todo lo posible por alcanzarlas, es muy constante y disciplinado cuando se propone un objetivo, no se da por vencido ante la adversidad y considera a las dificultades como un reto.

#### ESCRUPULOSIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.97 **Porcentaje:** 87.15%

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

##### Nivel desarrollado.-

Se apega al 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 no descuidar el resto de actividades. Procura ser bien organizado y disciplinado y prudente en sus actuaciones.

#### AGILIDAD MENTAL

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 7.58 **Porcentaje:** 126.26%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

##### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un nivel muy desarrollado de razonamiento verbal, numérico y lógico. Realiza procesos mentales de análisis y síntesis con rapidez y claridad. Es ágil y seguro al tomar decisiones. Está atento a las instrucciones, factores o variables de un problema o situación, su agilidad mental le permite prever soluciones y se adelanta a la respuesta.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.48 **Porcentaje:** 55.95%

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

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

#### PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.39 **Porcentaje:** 42.39%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente y la perseverancia necesaria para concretar una venta.

##### Nivel en desarrollo

El evaluado a veces se desalienta ante los obstáculos, pero solicita apoyo si el caso lo requiere, tomando una buena predisposición. Se le dificulta esperar con paciencia el momento oportuno para cerrar una negociación. Procura buscar las oportunidades de venta y trata de perseverar hasta alcanzar sus objetivos.

#### VISIÓN DEL NEGOCIO

---

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.87 **Porcentaje:** 98.18%

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

**Nivel desarrollado.-**

Conoce la proyección y se preocupa por conocer los objetivos de la empresa y puede diseñar estrategias para cumplirlos. Podría tener una idea más o menos clara de a dónde quiere llevar al negocio, procura definir camino a seguir, teniendo en cuenta impacto de las nuevas tecnologías, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.08 **Porcentaje:** 101.20%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 7.46 **Porcentaje:** 93.26%

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.-**

Tiene gran habilidad para incentivar a su equipo y a sí mismo hacia la consecución de las metas planteadas demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar ambiente laboral adecuado para motivar permanentemente a sus compañeros en mejorar su rendimiento. Su enfoque es hacia la acción y resultados.

## INTEGRIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 8.59 **Porcentaje:** 107.32%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.

---

