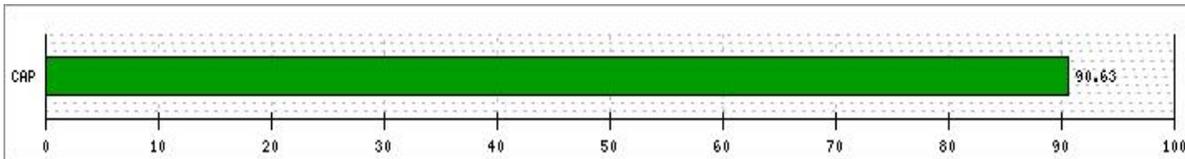


ASISTENTE DE COMERCIO EXTERIOR

No. Identificación :	969712562
Nombres :	ROSA
Apellidos :	PINO LOPEZ
Dirección :	MZ. G7 LOTE 11 SECTOR 7 DE JUNIO SAN JUAN DE MIRAFLORES
Teléfono :	2855751
Celular :	969712562
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMPRAS INTERNACIONALES/IMPORTACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-03-19



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.

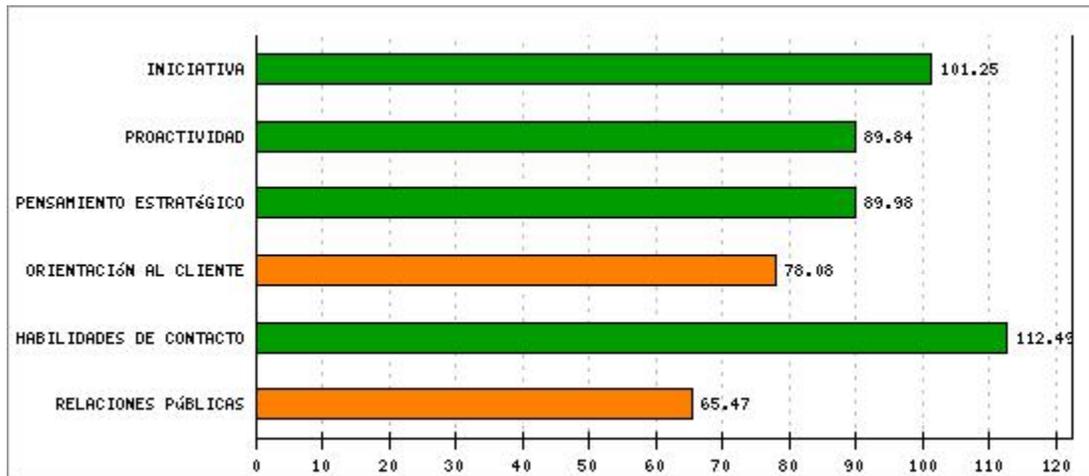
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	6.69	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	6.30	7.00
3	COMERCIALES	6.25	8.00
4	COMUNICACIONALES	6.56	7.50

ASISTENTE DE COMERCIO EXTERIOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 INICIATIVA	7.09	7.00	101.25%
2 PROACTIVIDAD	6.29	7.00	89.84%
3 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	6.30	7.00	89.98%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.25	8.00	78.08%
5 HABILIDADES DE CONTACTO	7.87	7.00	112.49%
6 RELACIONES PÚBLICAS	5.24	8.00	65.47%



INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.09 **Porcentaje:** 101.25%

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 muy desarrollado.-

El evaluado muestra excelente iniciativa al momento de plantear soluciones o propuestas ante un problema o situación compleja, en lo común es el primero en participar y actuar en el planteamiento de alternativas. Prevé situaciones futuras, por ello crea planes de contingencia. Es un referente para los demás.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.29 **Porcentaje:** 89.84%

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 desarrollado.-

Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados. En ocasiones, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.30 **Porcentaje:** 89.98%

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 desarrollado.-

Es capaz de planificar y diseñar estrategias para generar alianzas con la competencia, clientes o proveedores, proyectándose hacia futuro. Tiene claro las herramientas con las que cuenta y aprovecha las oportunidades. Tiene interés en tomar en cuenta las fortalezas y oportunidades de mejora de la organización para direccionarla.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.25 **Porcentaje:** 78.08%

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.

HABILIDADES DE CONTACTO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.87 **Porcentaje:** 112.49%

Es la capacidad de demostrar una sólida habilidad de comunicación hacia los demás, asegura que el mensaje haya sido entendido claramente y utiliza los diferentes medios.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran habilidad de comunicar en forma clara y apropiada temas sencillos o complejos. Podría utilizar las más actualizadas tendencias tecnológicas y sociales. Muestra interés por las inquietudes u opiniones de sus contactos en las redes, toma en cuenta acontecimientos, experiencias e ideas de los demás. Sabe perfectamente como llegar con el mensaje.

RELACIONES PÚBLICAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.24 **Porcentaje:** 65.47%

Habilidad para establecer relaciones con grupos de interés (clientes, proveedores, líderes del mercado, comunidades, autoridades) cuya cooperación es necesaria para beneficiar a la organización.

Nivel desarrollado.-

Cuenta con una buena capacidad de entablar relaciones públicas que se conviertan en influencia al momento de tratar con personas del medio. Identifica bien a los líderes del mercado y sabe conducirse adecuadamente en sus relaciones interpersonales. A veces, puede tener dificultades cuando hay conflictos
