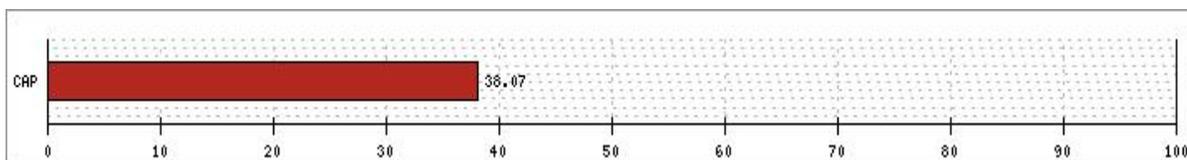


No. Identificación :	43626136
Nombres :	SOLEDAD
Apellidos :	CANCHARI VILA
Dirección :	ASOC. LOS OLIVOS MZ E - LT 03
Teléfono :	066302260
Celular :	999525322
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1986-05-03



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **fuerte brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablemente no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

#### NO 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 **no 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 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 recursos humanos en la empresa.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

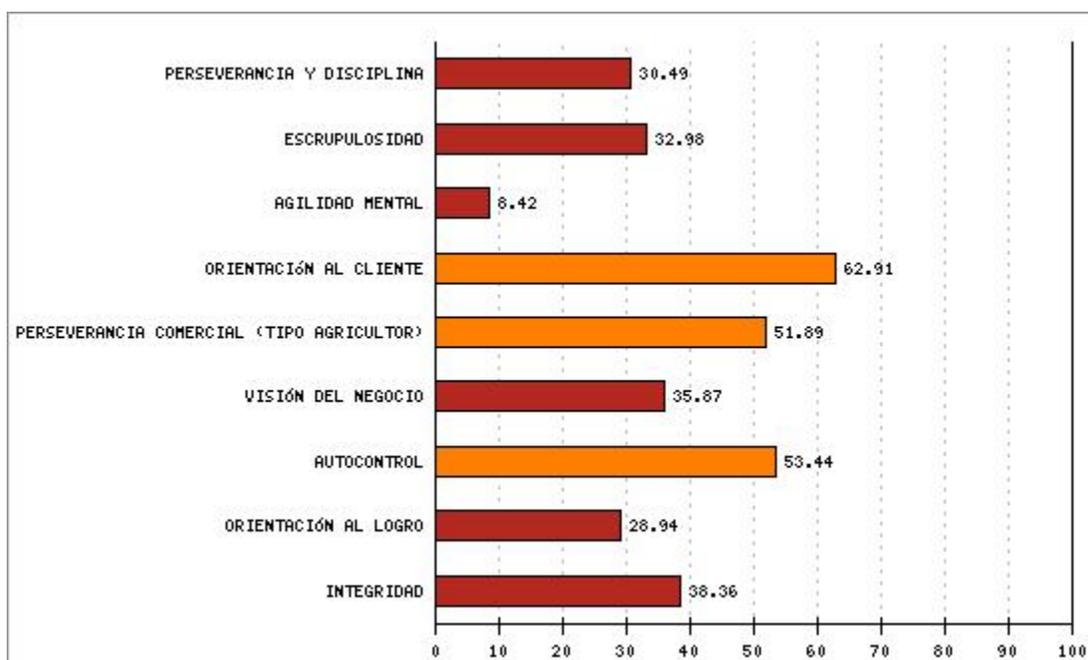
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	2.13	7.00
2 ADMINISTRATIVAS	2.64	8.00
3 COGNITIVAS	0.51	6.00
4 COMERCIALES	3.90	7.67
5 EMOCIONALES	3.74	7.00
6 LIDERAZGO	2.31	8.00
7 VALORES	3.07	8.00

### AN HUAMANGA JUN ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	2.13	7.00	30.49%
2 ESCRUPULOSIDAD	2.64	8.00	32.98%
3 AGILIDAD MENTAL	0.51	6.00	8.42%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.03	8.00	62.91%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	4.15	8.00	51.89%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	2.51	7.00	35.87%
7 AUTOCONTROL	3.74	7.00	53.44%
8 ORIENTACIÓN AL LOGRO	2.31	8.00	28.94%
9 INTEGRIDAD	3.07	8.00	38.36%



#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 2.13 **Porcentaje:** 30.49%

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 poco desarrollado.-**

Intenta alcanzar las metas propuestas pero le falta voluntad y constancia. Se desmotiva ante las dificultades y puede abandonar su tarea en el camino.

#### ESCRUPULOSIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 2.64 **Porcentaje:** 32.98%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Tiene tendencia a realizar y presentar su trabajo sin mucho detalle y sin mucho apego a las normas, organización y disciplina. En su trabajo se le podrían pasar por alto algunos detalles.

#### AGILIDAD MENTAL

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 0.51 **Porcentaje:** 8.42%

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

**Nivel poco desarrollado.-**

Tiene un bajo en desarrollo de razonamiento lógico, numérico o verbal. Le cuesta realizar procesos mentales de análisis o síntesis, es lento en dar respuestas a problemas o situaciones planteadas. Tiene dificultad en comprender e interpretar las instrucciones, por lo que requiere tiempo para el aprendizaje.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.03 **Porcentaje:** 62.91%

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.

#### PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.15 **Porcentaje:** 51.89%

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:** 2.51 **Porcentaje:** 35.87%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Tiene un conocimiento superficial de como funciona la empresa y hacia donde se proyecta, sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro. Cumple con informarse de la situación actual, para relacionarla con la proyección futura. No siempre toma en cuenta tendencias de mercado o el cambio de requerimientos y necesidades de los clientes.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.74 **Porcentaje:** 53.44%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Le cuesta controlar sus emociones y a veces es tentado a actuar por impluso. En ocasiones, es presa de sus emociones aunque intenta mantener la calma y evitar problemas.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 2.31 **Porcentaje:** 28.94%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

**Nivel poco desarrollado.-**

Tiene una insuficiente capacidad para motivarse a si mismo y a su equipo de trabajo. Por tanto, se le dificulta orientarse hacia cumplimiento de los objetivos planteados, a pesar de saber donde están los errores, no los enfrenta con liderazgo, podría asignar tiempos como un recurso de presión.

## INTEGRIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.07 **Porcentaje:** 38.36%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Capacidad para sugerir a otros a actuar de acuerdo a las normativas o reglas de la organización y actuar conforme a principios de la organización.

---

