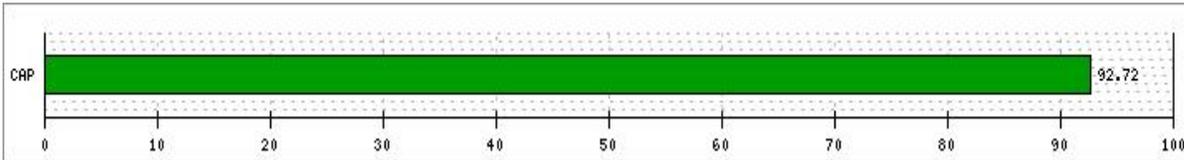


No. Identificación :	46179568
Nombres :	ANA SOFIA
Apellidos :	HINOSTROZA ACOSTA
Dirección :	CALLE ALARIFES TORRE H
Teléfono :	2720287
Celular :	946598958
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1990-02-04



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.

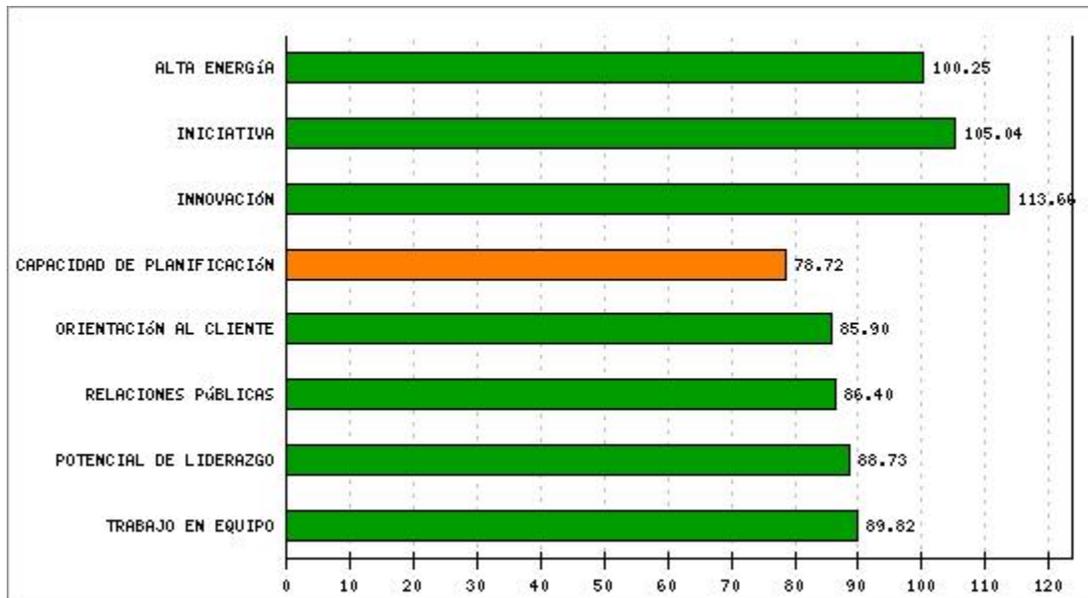
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	7.78	7.33
2	ADMINISTRATIVAS	6.30	8.00
3	COMERCIALES	6.87	8.00
4	COMUNICACIONALES	6.05	7.00
5	LIDERAZGO	7.10	8.00
6	RELACIONALES	7.19	8.00

JEFE DE MARKETING AGO16 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ALTA ENERGÍA	8.02	8.00	100.25%
2 INICIATIVA	7.35	7.00	105.04%
3 INNOVACIÓN	7.96	7.00	113.66%
4 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	6.30	8.00	78.72%
5 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.87	8.00	85.90%
6 RELACIONES PÚBLICAS	6.05	7.00	86.40%
7 POTENCIAL DE LIDERAZGO	7.10	8.00	88.73%
8 TRABAJO EN EQUIPO	7.19	8.00	89.82%



JEFE DE MARKETING AGO16 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ALTA ENERGÍA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 8.02 **Porcentaje:** 100.25%

Se trata de la habilidad para trabajar duro en situaciones cambiantes o alternativas, con interlocutores muy diversos, sin que por esto se vea afectado su nivel de actividad.

Nivel muy desarrollado.-

Muestra emociones positivas, energía y entusiasmo. Es capaz de contagiar su energía a otros. Siente un verdadero compromiso con el mundo externo. Disfruta de estar con más gente y es percibido como enérgico y dinámico. Le gusta mantenerse activo, sobre todo si se presentan oportunidades que le parezcan emocionantes. Cuando está dentro de un grupo, le gusta participar, hablar, llamar la atención y proponer ideas.

INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.35 **Porcentaje:** 105.04%

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.

INNOVACIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.96 **Porcentaje:** 113.66%

Capacidad de crear, cambiar, modificar o mejorar las cosas o situaciones incluso partiendo de situaciones no planificadas ni pensadas con anterioridad.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene gran capacidad de crear e innovar sobre todo al momento de dar soluciones o presentar propuestas nuevas. Su originalidad sorprende a nivel interno y externo de la organización siendo utilizada en proyectos de gran valor agregado.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.30 **Porcentaje:** 78.72%

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 desarrollado.-

Demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando así los posibles errores. Aunque, a veces no tome en cuenta todos los detalles.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.87 **Porcentaje:** 85.90%

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.

RELACIONES PÚBLICAS

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.05 **Porcentaje:** 86.40%

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

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.10 **Porcentaje:** 88.73%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

Nivel muy desarrollado.-

Se podría trazar los objetivos que debe cumplir con su equipo de manera muy clara, de tal modo que sabe perfectamente como influir en cada uno de sus colaboradores para direccionarlos hacia sus metas. Utiliza para ello un permanente diálogo con retroalimentación y siempre muestra alta energía y entusiasmo acompañados por una gran capacidad para resolver problemas.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.19 **Porcentaje:** 89.82%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel de colaboración y de compromiso organizacional. Demuestra apoyo incondicional a su equipo y a otras áreas. Da un valor agregado a su trabajo para cumplir con los objetivos de la empresa o del equipo. Los demás lo tienen como un referente de cuando se trata de hacer trabajos de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo. Por lo general, va a preferir trabajar con los demás que solo.
