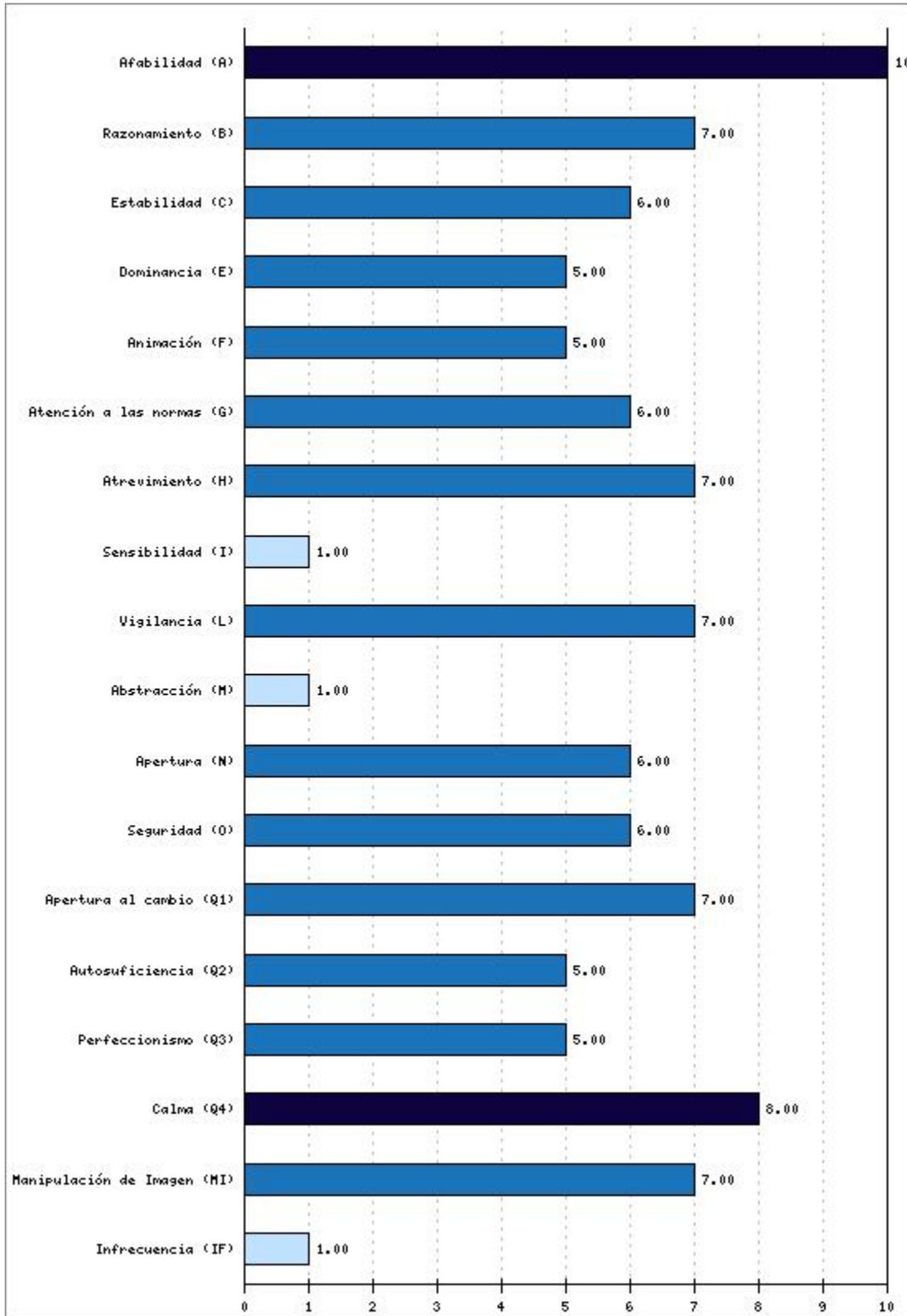


### EVALUACIÓN DE POTENCIAL I ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	10.00	7.91
2	B	Razonamiento	7.00	6.09
3	C	Estabilidad	6.00	7.55
4	E	Dominancia	5.00	6.09
5	F	Animación	5.00	6.09
6	G	Atención a las normas	6.00	7.18
7	H	Atrevimiento	7.00	7.36
8	I	Sensibilidad	1.00	4.27
9	L	Vigilancia	7.00	4.27
10	M	Abstracción	1.00	4.00
11	N	Apertura	6.00	4.55
12	O	Seguridad	6.00	8.64
13	Q1	Apertura al cambio	7.00	4.55
14	Q2	Autosuficiencia	5.00	4.27
15	Q3	Perfeccionismo	5.00	6.27
16	Q4	Calma	8.00	8.45
17	MI	Manipulación de Imagen	7.00	7.45
18	IF	Infrecuencia	1.00	2.55

### Legenda de polos



## Fecha de Evaluación

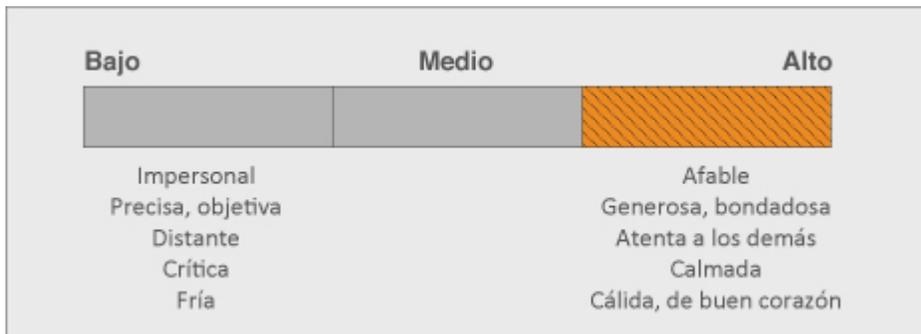
Fecha Inicio : 11 de Enero del 2016

Hora Evaluación : 03:44:04

Tiempo Utilizado : 46 minuto(s) 01 segundo(s)

**EVALUACIÓN DE POTENCIAL I**  
 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO  
 16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

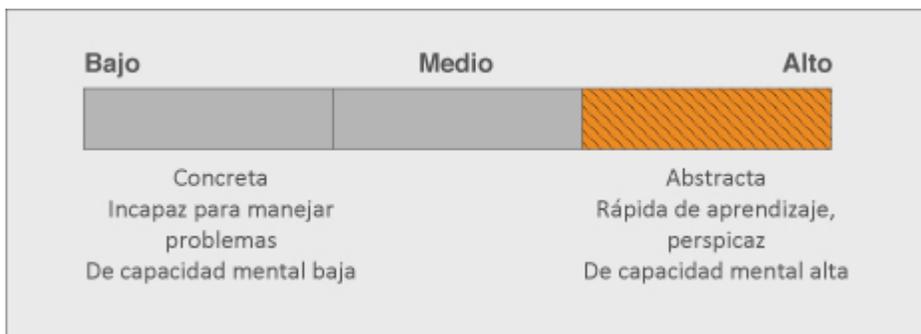
**AFABILIDAD**



**Nivel Alto**

Alto grado de cordialidad con los otros. Son personas que tienden a ser sumamente amables con la gente, además de confiar en ella. Sabe expresar su confianza hacia otras personas, teniendo comportamientos amigables, que faciliten la socialización. Tienen una gran apertura hacia los demás y les gusta mantener buenas relaciones interpersonales en general. Pueden manifestar características como cortesía, afectuosidad, sociabilidad, simpatía, gentileza, educación, caballerosidad, entre otras.

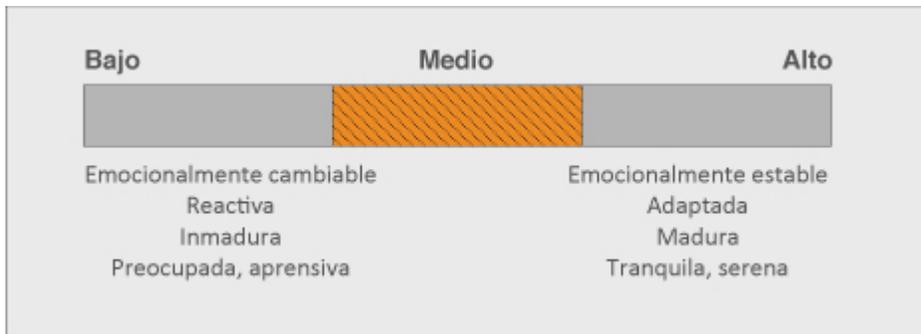
**RAZONAMIENTO**



**Nivel alto.-**

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

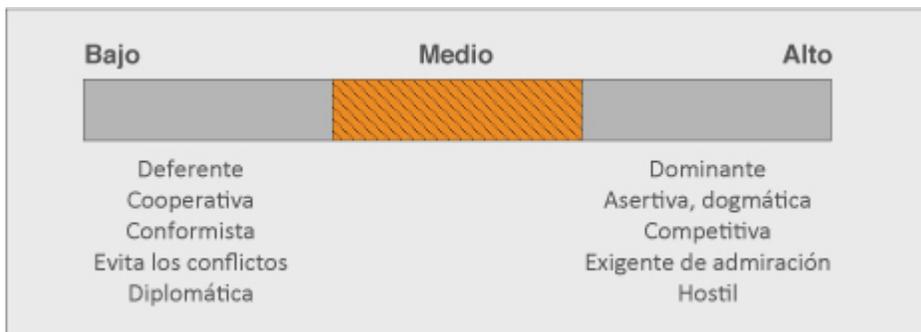
## ESTABILIDAD



### Nivel Medio

Persona que tiene paciencia con los demás, pero tienen sus límites claramente establecidos. Son personas que tal vez en ciertos momentos de tensión pueden tornarse más irritables o emotivas, dependiendo del contexto.

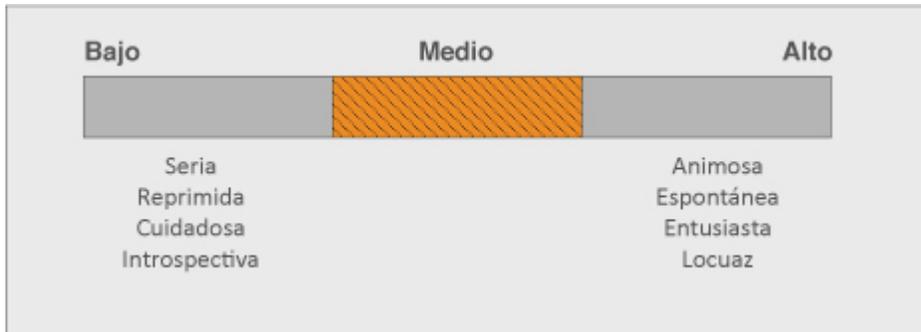
## DOMINANCIA



### Nivel Medio

Facilidad para proponer ideas, tanto como para aceptar las de otros. Les gusta proponer cosas en base a su criterio personal, sin embargo no están cerradas a tomar en cuenta el punto de vista de otra persona. Son capaces de seguir instrucciones, y también son capaces de establecerlas en caso de ser necesario.

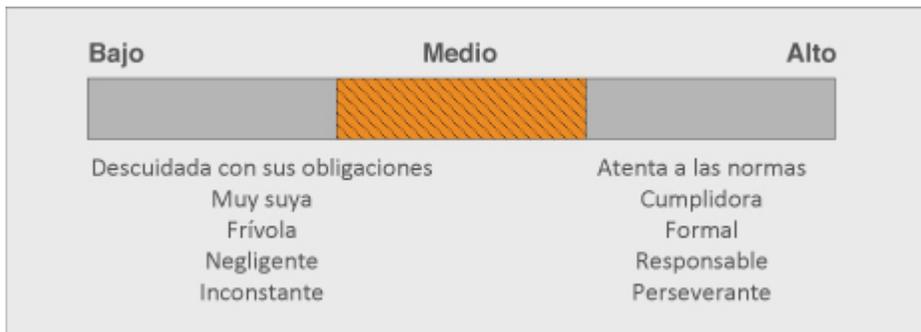
## ANIMACIÓN



### Nivel Medio

Es posible que para esta persona el expresarse verbalmente no sea un reto, sin embargo, tampoco su fuerte. Por otra parte, se podría decir que es alguien a quien le gusta demostrar entusiasmo en ciertas tareas, y podrían mostrarse proactivos al momento de encontrarse en una situación que les despierte interés o intriga.

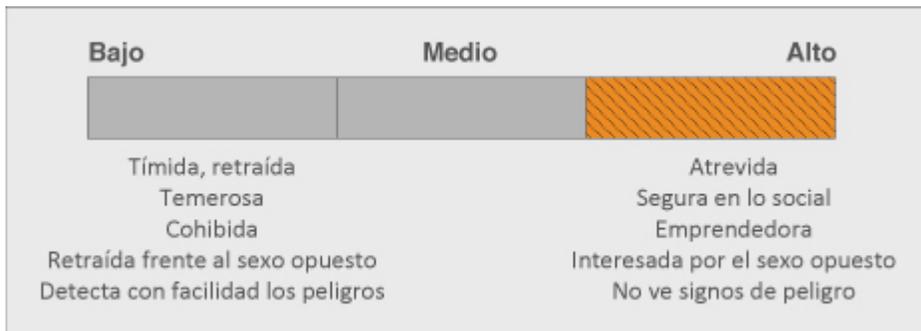
## ATENCIÓN A LAS NORMAS



### Nivel Medio

Personas fiables, pero pueden llegar a tener comportamientos que vayan en contra de sus principios personales en situaciones determinadas (Por ejemplo en aquellas situaciones en las cuales exista una ganancia personal de por medio).

## ATREVIMIENTO



### Nivel Alto

Se considera a sí mismo(a) como "atrevido(a)" entre los grupos sociales. Suele iniciar los contactos sociales y no es tímido(a) cuando se encuentra en un ambiente nuevo. Dice que le resulta fácil comenzar una conversación con extraños, que encaja pronto cuando se une a un nuevo grupo y que no le cuesta hablar delante de un grupo numeroso de personas.

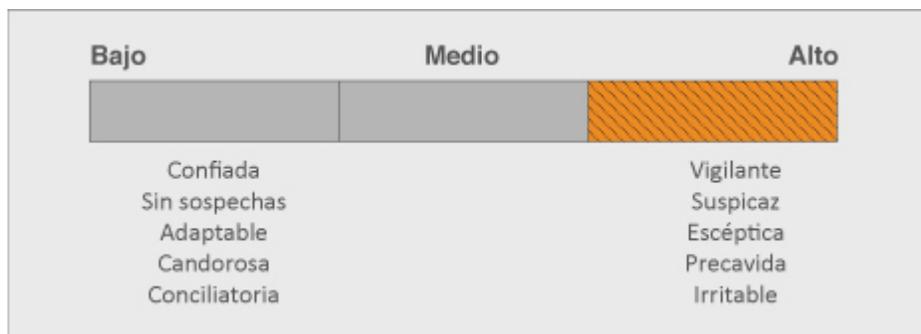
## SENSIBILIDAD



### Nivel Bajo

Muestra menos sentimiento y tiende más a lo operativo de las cosas y del trabajo. En sus lecturas prefiere la acción realista a una novela imaginativa, está más interesado(a) en las cosas mecánicas y es bueno(a) a la hora de arreglarlas.

## VIGILANCIA



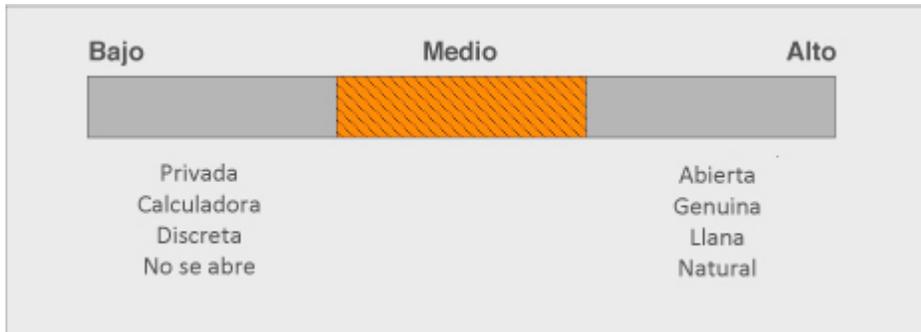
### Nivel Alto

Cree que no es bien comprendido(a) o que los demás se pueden aprovecharse de el/ella, y se ve diferente de la mayoría. Esta persona puede sugerir que si uno es franco y abierto los demás intentan aprovecharse, que probablemente no se puede confiar en más de la mitad de la gente, y que es acertado estar en guardia con los que hablan de modo amable.

### Nivel muy bajo

**LA ORIENTACIÓN y ADAPTACIÓN A LAS VENTAS** es la disposición que una persona tiene para efectuar una venta, contempla sus intereses, intuición y rasgos de personalidad necesarios. El puntaje ubica a la persona evaluada en el **nivel muy bajo** comparada con su grupo de referencia, esto quiere decir que, posiblemente esta persona en muy pocas ocasiones tiene un comportamiento orientado y adaptado a los procesos comerciales. Es probable que esta persona entienda, raras veces, el negocio comercial, no sea ágil para evaluar diferentes acciones y le falte decisión para definir cual traerá mejores resultados. Podría realizar pobres argumentaciones, no captar la atención de su interlocutor y dudar si el cliente comprará su producto o servicio. En las relaciones interpersonales, es posible que no intente establecer contactos. Tiene dudas, de cómo atraer clientes potenciales y de como detectar necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas. En conclusión, el evaluado muestra poca orientación para las ventas.

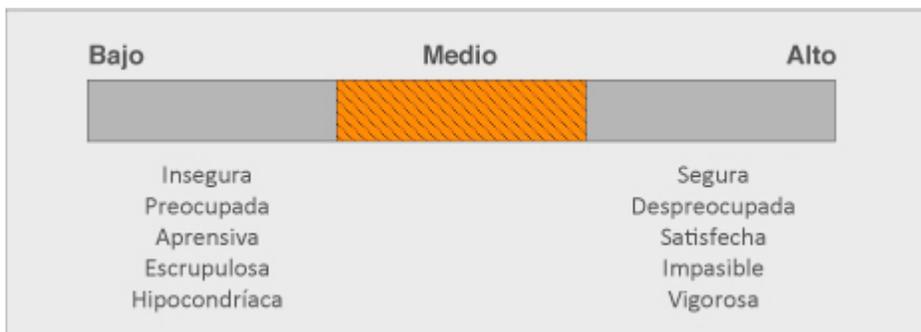
## APERTURA



### Nivel medio

El factor N está relacionado a las máscaras sociales. Describe en que grado las personas se ocultan, mostrando sólo aquellos rasgos que generen las respuestas que desean obtener de los demás. El evaluado muestra valores intermedios, describiendo a una personalidad que puede ser espontáneo o apegado a las normas sociales, dependiendo de su situación. Se recomienda considerar los resultados en los demás factores.

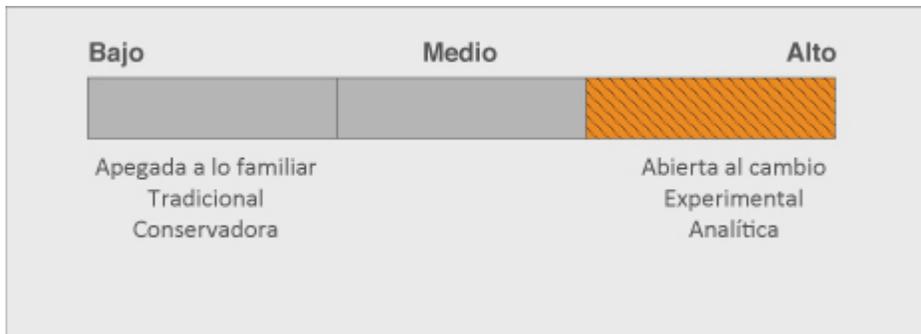
## SEGURIDAD



### Nivel Medio

El factor Aprensión (O) explora la autoestima de las personas en base a tendencias a experimentar culpa o inseguridades. Este factor no pretende categorizar a las personas entre autoestima alta y baja ya que el nivel al momento de la prueba puede ser uno de carácter transitorio, influenciado por eventos recientes. La persona evaluada se encuentra en el rango promedio de este factor.

## APERTURA AL CAMBIO

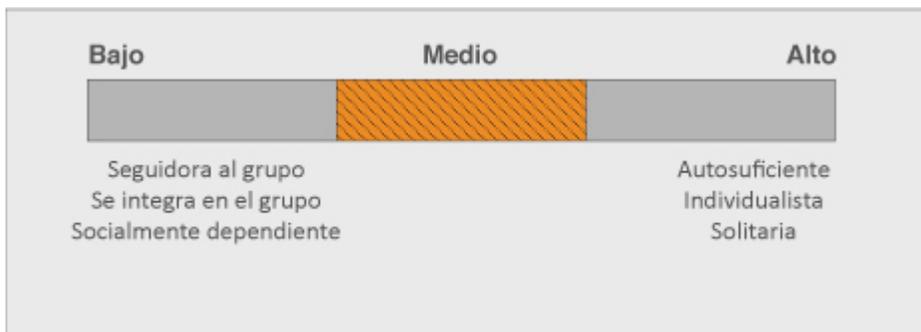


### Nivel Alto

Suele pensar en cómo mejorar las cosas y le gusta experimentar con ellas; se inclina por el cambio. Suele decir que le gusta más intentar nuevos modos de hacer las cosas que seguir caminos ya conocidos. Encuentra más interesante a la gente, si sus puntos de vista son diferentes que los de la mayoría.

Los sujetos con apertura al cambio, se sienten menos atados a su pasado que el resto de las personas, tienden a ser muy liberales y rechazan lo tradicional y convencional. Estos individuos son, por lo general, intelectuales y escépticos que se preocupan por estar bien informados y están menos inclinados a moralizar y más propensos a experimentar en la vida.

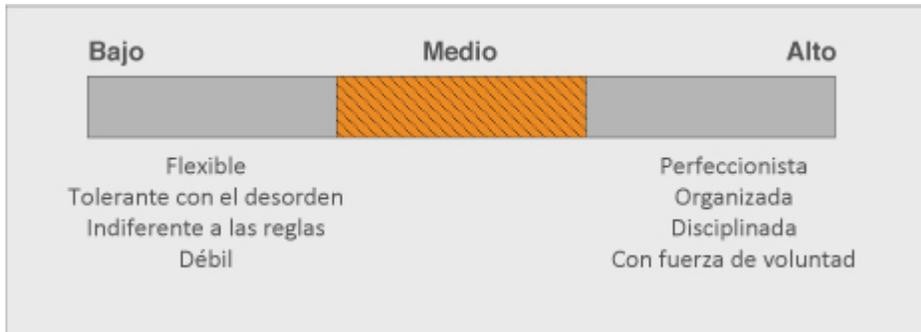
## AUTOSUFICIENCIA



### Nivel Medio

Este factor mide el grado de dependencia de la persona. Puntuaciones bajas implican un alto grado de dependencia hacia la gente, lo opuesto que en puntuaciones muy altas, que se prefiere el trabajo individual. La persona evaluada se encuentra en el rango medio de este factor, indicando que puede trabajar en equipo o de manera individual. Se recomienda validar esto con otras escalas sociales.

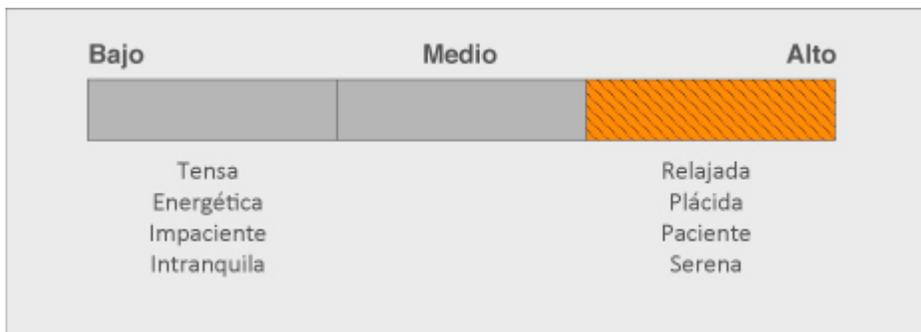
## PERFECCIONISMO



### Nivel Medio

Este factor explora los esfuerzos del individuo por mantener una congruencia entre su yo ideal y su yo real, moldeándose de acuerdo a patrones establecidos y aprobados por la sociedad. Personas con puntuaciones altas tratan de llegar a su máximo desarrollo, cayendo incluso en la ansiedad de lograrlo. Por otro lado, las personas con puntuaciones bajas muestran tendencia a un trabajo más espontáneo y rápido. El evaluado se encuentra en el rango medio, lo que le libera de la ansiedad del perfeccionismo y del descuido de la espontaneidad.

## CALMA



### Nivel Alto

Suele sentirse relajado(a) y tranquilo(a); es paciente y no se frustra con rapidez. No se siente molesto(a) si la gente le interrumpe cuando está intentando hacer algo, le resulta fácil ser paciente con la gente, sin ponerse intranquilo(a) ni nervioso(a).

## MANIPULACIÓN DE LA IMAGEN

### NIVEL ALTO

Esta escala muestra la "Deseabilidad Social" que es la tendencia a negar rasgos socialmente indeseables y a arrojarlos los socialmente deseables, así como la tendencia a decir aquello que, ante el interlocutor, le coloca en una posición favorable. Es decir, esta persona está tratando de mostrar aquello que considera que le va a dar una buena imagen ante el evaluador.

Esto también puede significar que, en su afán de "quedar bien", puede manipular sus respuestas y, por ende, los resultados no ser tan confiables.

## INFRECUENCIA

El evaluado muestra que ha respondido las preguntas de una manera congruente entre sí. Tiene baja aleatoriedad en sus resultados lo que significa que sus respuestas muestran una realidad.

