



## Datos Personales

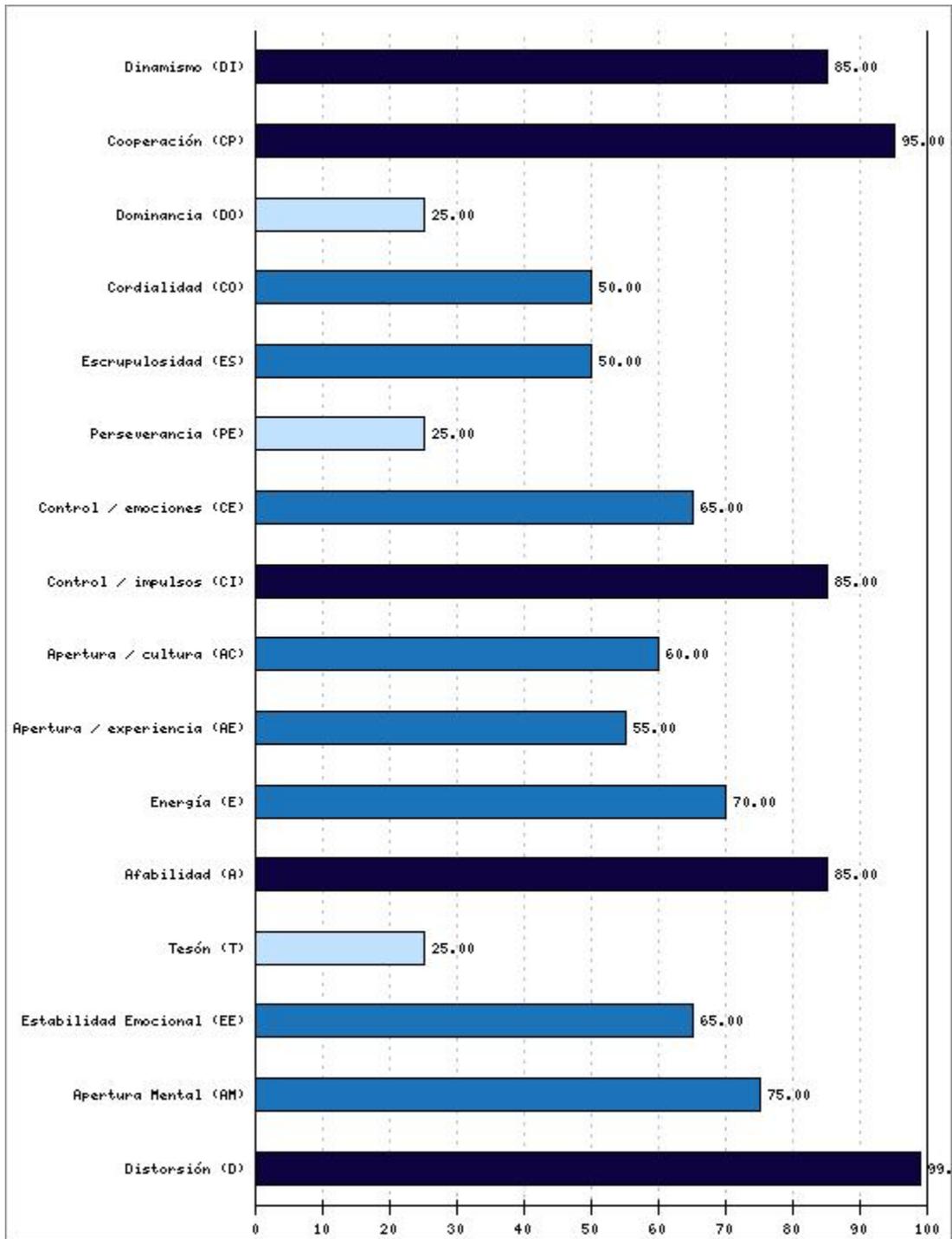


### EVALUACIÓN DE POTENCIAL ADM. / SUB ADM. - CANAL RETAIL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	10614220
Nombres :	ROQUE BERNARDO
Apellidos :	PEÑA FERNANDEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	SISTEMAS
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1978-04-23

### EVALUACIÓN DE POTENCIAL ADM. / SUB ADM. - CANAL RETAIL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	85.00	76.86
2	CP	Cooperación	95.00	63.82
3	DO	Dominancia	25.00	58.39
4	CO	Cordialidad	50.00	69.71
5	ES	Escrupulosidad	50.00	61.25
6	PE	Perseverancia	25.00	54.32
7	CE	Control / emociones	65.00	77.68
8	CI	Control / impulsos	85.00	79.32
9	AC	Apertura / cultura	60.00	51.11
10	AE	Apertura / experiencia	55.00	62.93
11	E	Energía	70.00	78.46
12	A	Afabilidad	85.00	69.96
13	T	Tesón	25.00	64.21
14	EE	Estabilidad Emocional	65.00	74.86
15	AM	Apertura Mental	75.00	67.61
16	D	Distorsión	99.00	61.75



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 04 de Septiembre del 2016

Hora Evaluación : 10:13:35

Tiempo Utilizado : 27 minuto(s) 38 segundo(s)

### EVALUACIÓN DE POTENCIAL ADM. / SUB ADM. - CANAL RETAIL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO BFQ - BIG FIVE QUESTIONNAIRE

#### DINAMISMO

**Nivel Alto:** Es probable, que esta persona se muestre bastante enérgica en cuanto a las actividades que debe desarrollar. Podría mostrar entusiasmo y vigor al momento de encontrarse en una situación determinada. Le es fácil expresarse verbalmente y le gusta involucrarse en las tareas a realizar. Suele tomar la iniciativa y ser proactivo en sus actividades.

#### COOPERACIÓN

**Nivel Alto:** Alta capacidad de comprensión en cuanto a los problemas o necesidades de los demás. Les gusta ayudar a otros y cooperar con quienes se lo pidan. Es probable que sea una persona a la cual no le molesta invertir su tiempo en apoyar a alguien que lo necesite. En caso extremo podría representar una dificultad, ya que representaría una tendencia marcada a empoderarse de problemas de otras personas en vez de los propios.

#### DOMINANCIA

**Nivel Bajo:** Posible dificultad al momento de expresar sus ideas frente a otros. Personas que podrían ser dóciles, calladas, calmadas. No les molesta seguir órdenes. Podrían ser personas que no estén acostumbradas a tomar la iniciativa, por lo cual sería prácticamente necesario que tengan a su lado alguien que le de instrucciones acerca de qué hacer.

#### CORDIALIDAD

**Nivel Promedio:** Usualmente son personas a las que les gusta mantener relaciones interpersonales buenas/saludables, sin embargo no se involucran del todo en ellas. Tienden a tener ciertos límites en cuanto a cómo se relacionan con otros y que tipos de comportamiento les agrada o disgusta. Son capaces de expresarse si algo no es de su agrado, pero intentarán hacerlo de una manera prudente, sin dejar la cordialidad con el otro de lado.

#### ESCRUPULOSIDAD

**Nivel Promedio:** Quienes se encuentran en este rango, disfrutan al mantener el orden dentro de sus actividades, sin embargo no le dan mucha importancia a los detalles. Les gustan las cosas bien hechas, sin llegar a ser perfeccionistas y son personas fiables. 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).

#### PERSEVERANCIA

**Nivel Bajo:** Con bajo grado de tenacidad y/o perseverancia para llevar a cabo sus actividades. Usualmente personas que no se sienten lo suficientemente motivadas o empujadas para alcanzar sus metas. Características predominantes como la dejadez o la inconstancia. No suelen alcanzar sus objetivos por si solos, por lo que sería posible que necesiten de alguien que los esté motivando constantemente.

#### CONTROL / EMOCIONES

**Nivel Promedio:** Usualmente tienen el control sobre sus emociones. Sin embargo en ciertas circunstancias, puede existir la posibilidad de que dicho control disminuya leve o significativamente, dependiendo de la situación.

## CONTROL / IMPULSOS

**Nivel Alto:** Por lo general son personas imperturbables, tranquilas y prudentes. No actúan en base a las emociones del momento, ya que son capaces de manejarlas adecuadamente. Saben controlar su comportamiento en situaciones de incomodidad, conflicto y/o peligro. Se guían más por el razonamiento que por la impulsividad.

## APERTURA/CULTURA.

**Nivel Promedio:** Personas a las que les gusta saber que sucede a su alrededor, sin embargo no muestran un interés muy elevado en cuanto a mantenerse bien informados. Es decir, son personas que probablemente se informan acerca de temas relevantes para ellas o que les despierte una verdadera intriga. Posiblemente cuando se interesan por un tema en especial no les moleste investigar acerca del mismo, o incluso experimentar.

## APERTURA/EXPERIENCIA

**Nivel Promedio:** Posiblemente son personas a las que no les molesta vivir nuevas experiencias, sin embargo su apertura a esto no es total. Es probable que existan ciertos parámetros auto impuestos en cuanto al experimentar cosas nuevas, lo cual puede limitar a la en cuanto a adquirir nuevos conocimientos

## ENERGÍA

**Nivel Promedio:** Es probable que las personas que se encuentren en la media, demuestren entusiasmo y se muestren enérgicas frente a actividades que despierten en ellas un interés específico. De lo contrario es posible que se muestren poco participativos, y se dejen llevar por otras personas que parecerían tener más interés sobre el tema a tratar.

## AFABILIDAD

**Nivel Alto:** La persona que alcanza puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy cooperativa, cordial, altruista, amigable, generosa y empática.

Tendencia a sentir compasión por los demás y cooperar con otros. Buscan una armonía a nivel social. Tienden a hacer nuevos amigos fácilmente. Son por lo general considerados, amigables, generosos, colaboradores y dispuestos a comprometer sus intereses con los de los demás. Suelen tener una visión positiva acerca de la naturaleza humana. Puede ser una cualidad positiva al trabajar en grupos, pero negativa al intentar liderar un equipo. Por velar por los intereses de otros, estas personas pueden ser vistas o etiquetadas como "seguidores" en vez de líderes dentro de un equipo de trabajo.

## TESON

**Nivel Bajo:** La persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco reflexiva, poco escrupulosa, poco ordenada, poco diligente y poco perseverante.

Persona despreocupada frente a las diferentes situaciones de la vida. No tiende a estresarse fácilmente y puede ser alguien desorganizado con su tiempo y/o actividades del día a día. Es alguien que prefiere actuar de manera espontánea en vez de tener todo planificado con anterioridad. No le molestan los cambios repentinos y se toma la vida con más calma.

## ESTABILIDAD EMOCIONAL

**Nivel Promedio:** Es una 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. Quizá se puede trabajar un poco más en su manejo de emociones o impulsos para asegurarse de que tenga las herramientas necesarias para enfrentar un conflicto o problema.

## APERTURA MENTAL

**Nivel Promedio:** La persona que se encuentre entre ambos polos, podría ser alguien que se interese por la investigación, siempre y cuando el campo sea de su interés. Puede ser alguien que aporte mucho con conocimientos sobre temas que sean de su agrado o sobre temas con los cuales se pueda relacionar. De lo contrario, es probable que no muestre interés por lo que se debe investigar, o incluso su esfuerzo puede ausentarse por completo en cuanto a intentar completar la tarea asignada.

**Nota Importante.** La Escala de distorsión identifica a un sujeto que muy probablemente ofrece un perfil falseado en sentido positivo, en un intento de dar una imagen de sí mismo desproporcionadamente favorable. Esta puntuación pueden presentarla también personas que se consideran realmente carentes de atributos no deseables (por ejemplo, personas con una visión místico-religiosa del mundo, o personas que de una u otra forma acentúan los aspectos positivos de la existencia, a menudo muy jóvenes e ingenuas). Puede identificar, por último, al sujeto que utiliza constantemente la negación como mecanismo de defensa. En estos casos la persona, más que falsear sus respuestas, miente inconscientemente sobre sí misma.

