

ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA
IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

El IEC es un Inventario de Estilos de Comportamiento que identifica las tendencias conductuales del evaluado, se subdivide en 4 áreas: deseo de satisfacer necesidades, orientación hacia la gente, necesidades de seguridad y orientación hacia resultados, este test es ideal para adaptación de una persona al cargo. Aplicación Ideal para lograr la adaptación de una persona a un determinado cargo.

Aplica en Selección de Personal, Plan de carrera, Ascensos y/o Transferencias. Le permite lograr un mejor proceso combinando con el TPC

Escalas:

1. Orientado a tareas
2. Humanista/motivador
3. Deseo de autorrealización
4. Afiliativo
5. Pasivo-Defensivo
6. Dependiente
7. Evasivo
8. Agresivo (a la defensiva)
9. Competitivo
10. Deseo de poder
11. Perfeccionista
12. Convencional

Posee un Formato 1 Inventario (adjetivos); 220 ítems de escala tipo Likert. Sin tiempo de aplicación, 20 minutos aproximadamente. Recomendable para Cargos Auxiliares, Asistenciales, Mandos Medios, Supervisión, Jefaturas y Gerencias de línea (no recomendable para cargos operativos ni gerencias top). Se invita a rendir los tests a través de correo electrónico y a través de dirección web (URL).

Una amplia variedad de información generada en línea, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada escala evaluada.

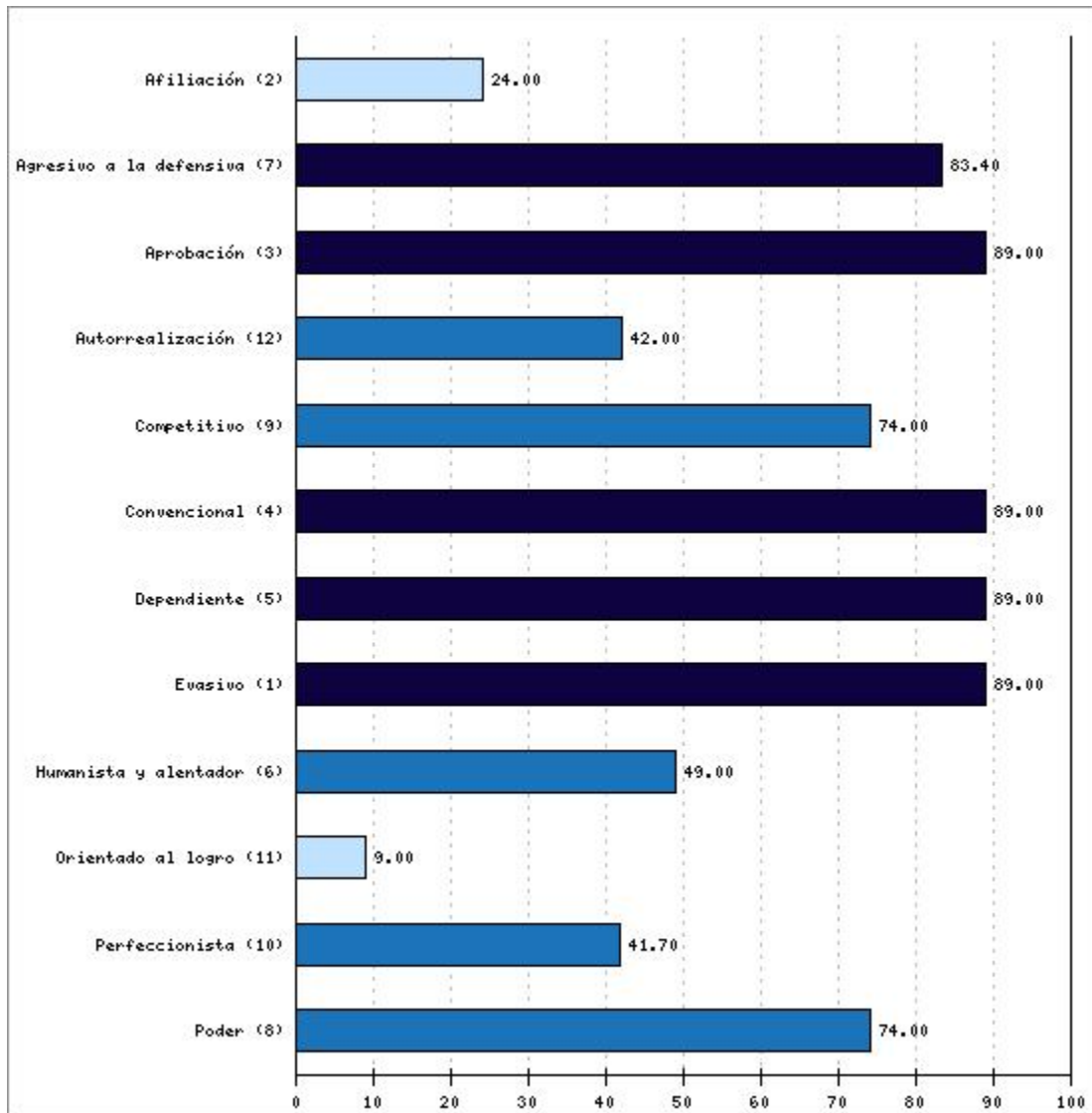
Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2016-10-10 05:23:57** hasta el **2016-10-10 05:50:03**

ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	9462931
Nombres :	ELVIS
Apellidos :	CONTRERAS CABALLERO
Dirección :	AV. MANCHEGO MUÑOZ 475
Teléfono :	
Celular :	992648045
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	ING. AGROPECUARIO
Escolaridad :	INGENIERO TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1972-06-27

ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	2	Afiliación	24.00	75.74
2	7	Agresivo a la defensiva	83.40	58.17
3	3	Aprobación	89.00	82.57
4	12	Autorrealización	42.00	71.97
5	9	Competitivo	74.00	78.31
6	4	Convencional	89.00	86.70
7	5	Dependiente	89.00	85.20
8	1	Evasivo	89.00	74.77
9	6	Humanista y alentador	49.00	77.50
10	11	Orientado al logro	9.00	71.36
11	10	Perfeccionista	41.70	70.86
12	8	Poder	74.00	66.19



Fecha de Evaluación

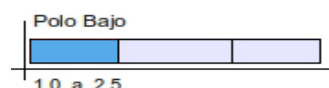
Fecha Inicio : 10 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 05:23:57

Tiempo Utilizado : 26 minuto(s) 06 segundo(s)

ASISTENTE PROYECTO AGUA PAUCARA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

AFILIACIÓN



Descripción Perfil Bajo

El sujeto tiende a ser reservado y desapegado. Se le puede complicar el construir relaciones interpersonales satisfactorias debido a que los otros probablemente encuentren difícil el acercársele. El puntaje puede también indicar que el individuo evita las relaciones interpersonales por miedo a ser lastimado. El sujeto tiende a sentirse incómodo compartiendo sus sentimientos y pensamientos, es más, piensa que la gente que lo hace es sospechosa. Es difícil para el resto de personas llegar a conocerle, lo que ocasiona que se pierda del apoyo y soporte que una fuerte red de amigos le podrían brindar.

AGRESIVO A LA DEFENSIVA

Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a tomar una postura rígida y escéptica ante los otros. Este enfoque se origina en una creencia de que sus ideas son superiores a las del resto. A pesar de que el sujeto puede ser directo, es más propenso a oponerse a todo indirectamente. Es percibido como manipulador, debido a que tiene una tendencia a criticar de manera indirecta, y a la gente se le hace difícil saber lo que realmente piensa. El sujeto tiende a apartarse de los otros como una forma de autoproclamarse crítico. Los otros lo ven como implacable con su criticismo hacia ellos y sus ideas. Su tendencia a ser cínico usualmente enmascara sus sentimientos de baja autoestima. El sujeto piensa que no necesita a la gente, y mantiene alejada a la misma por medio de su actitud opositora, la cual previene una comunicación efectiva entre las partes. Una alta calificación en esta escala puede deberse a una reacción en contra de una situación específica que está ocasionando ira y frustración en el sujeto. El ser cínico y opositor puede significar que el individuo se rehúsa a cambiar sus opiniones como una forma de lidiar con algo que le está molestando. Una vez que la situación se resuelve es muy probable que este tipo de comportamiento desaparezca por completo o se reduzca en intensidad.

APROBACIÓN

Descripción Perfil Alto

El sujeto normalmente se esfuerza demasiado para ganarse la aprobación de los otros y se deja llevar fácilmente a pesar de no siempre estar de acuerdo con ellos. Si no logra tener la aceptación de los demás se siente ansioso.

AUTOREALIZACIÓN

Descripción Perfil Medio

Si el puntaje está más cerca del polo alto:

El sujeto está lo suficientemente confiado de que puede provocar cambios y mejoras en sí mismo y en los demás. El sujeto hace un acercamiento a las cosas de forma real, tiende a tener intereses variados, y es capaz de sobresalir en lo que considera apremiante.

Si el puntaje está más cerca del polo bajo:

El sujeto puede tener una visión menos realista de sí mismo y de los demás, y tiene un interés moderado en su propio crecimiento y desarrollo. Podría dudar de sí mismo y de su habilidad para marcar una diferencia.

COMPETITIVO

Descripción Perfil Promedio

Si el puntaje es más cercano al polo alto:

El sujeto compite principalmente por ganar admiración y atención. Tiende a verse sobresaliendo por encima de los otros para sentirse importante. Su preocupación constante por sus propios asuntos puede ocasionar que lo perciban como egocéntrico. A pesar de que no siempre es una persona preparada adecuadamente, siempre tiende a asumir tareas complejas con la esperanza de atraer atención.

Si el puntaje es más cercano al polo bajo:

El sujeto puede disfrutar de "ganar" de vez en cuando pero no tiende a definir las situaciones de una forma competitiva. El estar en la media debido al puntaje obtenido en esta escala, indica que podría alejarse o dirigirse hacia este tipo de comportamiento dependiendo de su situación actual.

CONVENCIONAL

Descripción Perfil Alto

El sujeto probablemente considera que las reglas son más importantes que las ideas. Su comportamiento en extremo conservador le limita el hecho de probar nuevas cosas. El individuo tiene dificultad para tomar riesgos, por más de que sean pequeños. El ser convencional involucra cambiar la creatividad y la espontaneidad por sentimientos de seguridad. Su tendencia a esconderse detrás de regulaciones y procedimientos puede ocasionar que ignore sus propias creencias y opiniones.

DEPENDIENTE

Descripción Perfil Alto

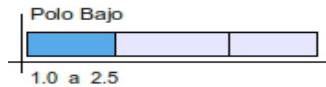
El sujeto tiende a sentirse impotente en una o varias áreas de su vida, y piensa que sus esfuerzos no sirven para nada. Deja que otros controlen muchas de sus acciones y tiende a sentirse abrumado y amenazado la mayoría del tiempo. Puede interpretar mal las acciones de los otros y ser particularmente vulnerable a que le traten de mala manera. Para protegerse, deja que los otros tomen las decisiones y evita amenazarlos o retarlos. El sujeto puede ser muy sensible a los sentimientos de otras personas y a sus reacciones. A pesar de que la sensibilidad, modestia y delicadeza son los rasgos más positivos de este estilo de comportamiento, la persona puede ser percibida como demasiado agradable, y como resultado, sus opiniones y pensamientos pueden ser descartados por los otros. Debido a que el individuo tiende a dudar mucho de sí mismo, puede resultarle difícil el confiar en su propio juicio. Su naturaleza cautelosa puede prevenirle de proponerse metas o tomar riesgos. El establecer un patrón de comportamiento basado en la dependencia puede resultar en depresión o en el desarrollo de enfermedades relacionadas con el estrés.

EVASIVO

Descripción Perfil Alto

El sujeto es demasiado duro consigo mismo. Cuando comete un error es muy difícil que se perdone a sí mismo y que siga adelante. Esto puede resultar en un miedo al fracaso, y en sentir que se deben evitar todas las situaciones que conlleven un riesgo de derrota personal. El sujeto se abstiene de examinar y expresar sus sentimientos, lo que le lleva a un patrón general de abstinencia. El sujeto duda de su habilidad de interacción con los otros, tomar decisiones y dar nuevas ideas. La tendencia de enfocarse sólo en sus propios asuntos le puede llevar a ignorar lo que pasa a su alrededor. Como resultado el individuo se pierde de oportunidades en las que puede desarrollar sus habilidades. El estar insatisfecho y frustrado, son sensaciones comunes de las personas con este tipo de estilo (cuando este se encuentra en niveles altos). A pesar de que tener puntajes muy altos en esta escala es poco común, la gente que los tiene puede ser debido a que está pasando por una época de bastante estrés y usa este tipo de comportamiento como defensa propia. Una prolongada tendencia a evitar sus sentimientos y la situación en particular, solo empeora las cosas y puede llegar a ocasionar graves problemas emocionales y físicos.

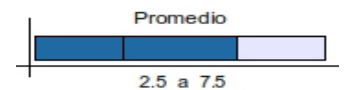
ORIENTACIÓN AL LOGRO



Descripción Perfil Bajo

El sujeto puede no creer en el pensamiento de orientación al logro. Su bajo puntaje en este rango puede deberse a un problema a largo plazo en esta área o a un contratiempo reciente en su vida. El sujeto puede pensar que su esfuerzo no tiene mucha influencia en los resultados finales. Esta incertidumbre puede ocasionarle que dude de sí mismo y que subestime su potencial para mejorar las cosas. Cuando el individuo no se siente conforme consigo mismo su rendimiento y su calidad de trabajo se ven afectados.

PERFECCIONISTA



Descripción Perfil Promedio

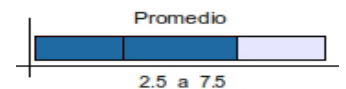
Si el puntaje está más cerca del polo alto:

El sujeto tiende a ver su habilidad para cumplir con las tareas como una medición de su autoestima (valor de sí mismo). A pesar de que los otros lo perciben como un trabajador diligente, su preocupación excesiva por el perfeccionismo va a ocasionar que se comporte de manera brusca y que no le importen los sentimientos de los demás.

Si el puntaje está más cerca del polo bajo:

El sujeto generalmente va a trabajar duro para obtener resultados de calidad. Tiende a realizar sus tareas con un acercamiento eficiente y de tipo "corporativo". Es capaz de separar su sentido de autoestima (valor de sí mismo) de la calidad de sus logros.

PODER



Descripción Perfil Promedio

Si el puntaje es más cercano al polo alto:

Un deseo de control puede a ratos interferir con los esfuerzos del sujeto para dirigir a los otros. La tendencia del individuo para buscar poder, sobresale más durante situaciones estresantes, cuando es más probable que pierda el control. El sujeto puede sentirse amenazado por cualquier cosa que rete su control y autoridad. Normalmente responde a la presión actuando severo e inflexible.

Si el puntaje es más cercano al polo bajo:

El sujeto puede estar experimentando un liderazgo orientado hacia el poder, y como resultado puede adoptar una tendencia hacia este tipo de comportamiento. Prefiere tomar las decisiones por sí mismo y hacerse cargo de las mismas, y a veces tiene dificultad para que otros lo dirijan. *El estar en la media debido al puntaje obtenido en esta escala, indica que podría alejarse o ir hacia este tipo de comportamiento, todo depende de los cambios existentes en su situación actual.

Humanista

La mayoría del tiempo

Ambicioso

Casi nunca o nunca

Respetado

La mayoría del tiempo

Cooperador

La mayoría del tiempo

Busca aprobación de los otros

La mayoría del tiempo

Demasiado cauteloso

Casi nunca o nunca

Tenso, inquieto

La mayoría del tiempo

Se resiente por cosas simples

La mayoría del tiempo

Orgulloso, Auto Suficiente

Casi nunca o nunca

No modifica fácilmente su opinión

La mayoría del tiempo

Cree más en las acciones que en las palabras

La mayoría del tiempo

Discreto

La mayoría del tiempo

Realista

Casi nunca o nunca

Atento

La mayoría del tiempo

La mayoría del tiempo

Amigable

La mayoría del tiempo

Necesita ser aceptado por todos

La mayoría del tiempo

Actúa con mucho tino

Casi nunca o nunca

Se juzga desfavorablemente a sí mismo

Ocasionalmente

Cínico

Casi nunca o nunca

Le gusta competir

Casi nunca o nunca

Mandón

Casi nunca o nunca

Práctico

La mayoría del tiempo

Muy preocupado por quedar bien

La mayoría del tiempo

Consigue logros

Ocasionalmente

Alienta a entender

Casi nunca o nunca

Optimista y realista

Ocasionalmente

Servicial

La mayoría del tiempo

Demasiado generoso

Ocasionalmente

Complaciente

La mayoría del tiempo

No agresivo

La mayoría del tiempo

Insensible

Casi nunca o nunca

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Casi nunca o nunca

Formal, eficiente

Ocasionalmente

Simpático

La mayoría del tiempo

Entusiasta

Ocasionalmente

Considerado

La mayoría del tiempo

Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

Agradable

Ocasionalmente

Amigable todo el tiempo

La mayoría del tiempo

Modesto

La mayoría del tiempo

Se avergüenza fácilmente

La mayoría del tiempo

Negativo

Ocasionalmente

Piensa solo en sí mismo

Ocasionalmente

Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

Competente

Ocasionalmente

Conservador

La mayoría del tiempo

Piensa por si mismo

Ocasionalmente

Alienta, anima a otros

Casi nunca o nunca

Es seguro de si mismo y relajado

Ocasionalmente

Diplomático, con tino

Ocasionalmente

Acepta los valores de otros fácilmente

Casi nunca o nunca

Dependiente de los otros

Ocasionalmente

Carece de confianza en si mismo

Ocasionalmente

Quejoso

Casi nunca o nunca

Confía en sus fortalezas

Ocasionalmente

Cree en el uso de la fuerza

La mayoría del tiempo

Busca retos

Ocasionalmente

Muy convencional

La mayoría del tiempo

Gran nivel de aspiración

Ocasionalmente

Desarrolla a otros

Ocasionalmente

Enérgico, con vida

Casi nunca o nunca

Mira lo mejor de la gente

Casi nunca o nunca

Necesita la aprobación de los demás

La mayoría del tiempo

Duda de si mismo

La mayoría del tiempo

Evasivo

Casi nunca o nunca

Testarudo

Casi nunca o nunca

Trata de ser demasiado exitoso

Ocasionalmente

Busca argumentos que apoyen su posición

Ocasionalmente

Tiende a ser perfeccionista

Ocasionalmente

Conformista

Ocasionalmente

Le gustan tareas que requieran de habilidades

La mayoría del tiempo

Hace que otros piensen por si mismo

Casi nunca o nunca

Espontáneo

Casi nunca o nunca

Sincero

Ocasionalmente

Protector

La mayoría del tiempo

Conformista, obediente

Ocasionalmente

Se menosprecia a si mismo

Ocasionalmente

Se opone a nuevas ideas

Casi nunca o nunca

Se esfuerza por impresionar a los otros

La mayoría del tiempo

Hace todo por si mismo

La mayoría del tiempo

Trata constantemente de probarse a si mismo

Ocasionalmente

Sugestionable

La mayoría del tiempo

Disfruta de los retos

Ocasionalmente

Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

Buen Líder

Casi nunca o nunca

Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

Malcría a la gente con amabilidad

La mayoría del tiempo

Fácil de engañar

La mayoría del tiempo

Reservado

La mayoría del tiempo

Difícil de impresionar

La mayoría del tiempo

Egocéntrico

Casi nunca o nunca

Vengativo

Casi nunca o nunca

Severo pero justo

Ocasionalmente

Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

Se fija sus propias metas

Casi nunca o nunca

Líder Popular

Casi nunca o nunca

Lleno de vida

La mayoría del tiempo

Relajado

Ocasionalmente

Demasiado optimista

Ocasionalmente

Tiende a pedir perdón constantemente

La mayoría del tiempo

Toma pocos riesgos

La mayoría del tiempo

Desconfiado

La mayoría del tiempo

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

La mayoría del tiempo

Dictatorial

Casi nunca o nunca

Carácter fuerte, directo, casi hostil

Casi nunca o nunca

Muy respetuoso con otros

La mayoría del tiempo

Honesto, directo con respecto a sentimientos

Ocasionalmente

Conoce las necesidades de la gente

La mayoría del tiempo

Bastante consciente de sus propios sentimientos

La mayoría del tiempo

Agradable para los demás

Ocasionalmente

Le gusta ser agradado

La mayoría del tiempo

Obedece con mucha facilidad

La mayoría del tiempo

Tiene dificultad para ser aceptado

Ocasionalmente

No perdona fácilmente una falta

Casi nunca o nunca

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

Ocasionalmente

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

Ocasionalmente

Es conformista con sus logros

Ocasionalmente

Disfruta de planear

Casi nunca o nunca

Piensa en los otros

La mayoría del tiempo

Único e independiente en su manera de pensar

La mayoría del tiempo

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

La mayoría del tiempo

Presenta ideas no riesgosas

La mayoría del tiempo

Preocupado por el estatus

La mayoría del tiempo

Gran necesidad de ganar

La mayoría del tiempo

Dogmático y rígido, tajante

La mayoría del tiempo

Trata de ser el mejor de todo

Ocasionalmente

Contradictorio

Ocasionalmente

Usualmente piensa a futuro

La mayoría del tiempo

Disfruta de enseñar a otros

La mayoría del tiempo

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

Ocasionalmente

Bueno en las relaciones interpersonales

Ocasionalmente

Despistado y vacilante

Ocasionalmente

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Casi nunca o nunca

Evita tomar decisiones

Casi nunca o nunca

Usualmente se opone

Casi nunca o nunca

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

Casi nunca o nunca

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

La mayoría del tiempo

Buenas habilidades analíticas

Ocasionalmente

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

La mayoría del tiempo

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

Casi nunca o nunca

Depende de su familia y amigos

Casi nunca o nunca

Predecible

Ocasionalmente

Se preocupa de sus propios problemas

La mayoría del tiempo

Critica a la gente por atrás de sus espaldas

Ocasionalmente

Espera ser admirado por otros

La mayoría del tiempo

Se ofende fácilmente

La mayoría del tiempo

Centrado en si mismo

Casi nunca o nunca

Indeciso

Ocasionalmente

Se gana la confianza y el respeto de los demás

Ocasionalmente

La gente confía en usted

La mayoría del tiempo

Perspicaaz, con buen juicio

Ocasionalmente

Trata de ayudar a los otros

La mayoría del tiempo

Le molesta el conflicto

La mayoría del tiempo

Bastante respetuoso con sus superiores

La mayoría del tiempo

Manipulable

Casi nunca o nunca

Culpa a los otros de sus propios errores

Ocasionalmente

Constantemente se compara con otros

Casi nunca o nunca

A la defensiva

La mayoría del tiempo

Puede ser indiferente

Casi nunca o nunca

Cree que las reglas son más importantes que las ideas

Casi nunca o nunca

Disfruta de tareas difíciles

Ocasionalmente

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

Ocasionalmente

Su criterio es influenciado si le gusta o no

La mayoría del tiempo

Perdona todo

La mayoría del tiempo

Dócil

La mayoría del tiempo

Se interesa superficialmente por las cosas

Ocasionalmente

Desconfía de los otros

Casi nunca o nunca

Hace juicios de valor al instante, brevemente

La mayoría del tiempo

Mira a los otros como egoístas

Casi nunca o nunca

Astuto, perspicaz y calculador

Casi nunca o nunca

Usualmente es incierto

La mayoría del tiempo

Explora más alternativas antes de actuar

Ocasionalmente

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

La mayoría del tiempo

Creativo y original en las cosas

Casi nunca o nunca

Preocupación suficientes por las personas

La mayoría del tiempo

Piensa en función de lo que los demás piensan

La mayoría del tiempo

Dice lo que se espera que diga

Ocasionalmente

No se relaciona bien con otros

Casi nunca o nunca

No le gusta que lo critiquen

La mayoría del tiempo

Todo es un reto

Ocasionalmente

Necesita controlar al resto

Casi nunca o nunca

Parece ser motivado al éxito

Ocasionalmente

Parece que entendiera a los demás

La mayoría del tiempo

Aprende de lo errores y los corrige

Ocasionalmente

Mira a los otros como buenos (Fundamentalmente)

La mayoría del tiempo

Comunica ideas fácilmente

Ocasionalmente

Los otros confían en usted

La mayoría del tiempo

Se molesta cuando no es aceptado por los otros

Casi nunca o nunca

Sin criterio propio

Casi nunca o nunca

Parece tener conflictos fuertes

La mayoría del tiempo

No habla de cosas directamente

Casi nunca o nunca

Sobre estima la habilidad

La mayoría del tiempo

Se enoja fácilmente

Casi nunca o nunca

No pone énfasis en los sentimientos

Casi nunca o nunca

Le preocupa lo que los otros piensan

La mayoría del tiempo

Comparte bien las responsabilidades

Ocasionalmente

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

La mayoría del tiempo

Lidera porque le cae bien a los demás

Casi nunca o nunca

Hace cosas solo por recibir aprobación

Ocasionalmente

Hace cosas al pie de la letra

La mayoría del tiempo

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

Casi nunca o nunca

Se opone a cosas indirectamente

Casi nunca o nunca

Tiende a tener una actitud de indiferencia y apatía ante los asuntos propios y los sociales

Casi nunca o nunca

Tiene poca confianza en la gente

Casi nunca o nunca

No parece necesitar a otros

La mayoría del tiempo

Tiende a aceptar su condición actual

La mayoría del tiempo

Los otros buscan su apoyo

Ocasionalmente

Gran integridad personal

Ocasionalmente

Acepta fácilmente el cambio

Casi nunca o nunca

Quiere que la gente confíe en usted, pero le resulta difícil

La mayoría del tiempo

Busca ayuda de los otros

Casi nunca o nunca

Deja que otros tomen las decisiones

Ocasionalmente

Nunca se opone a la autoridad directamente

La mayoría del tiempo

Siempre tiene que tener la razón

Casi nunca o nunca

Se resiste a recibir sugerencias de otros

Casi nunca o nunca

Constantemente parece poco amigable

Casi nunca o nunca

Le gusta ser reconocido por sus superiores

La mayoría del tiempo

Va al fondo del asunto

Ocasionalmente

Líder orientado a resultados

Ocasionalmente

Respeta confidencias

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

Ocasionalmente

Le gusta incluir a los otros en actividades

Casi nunca o nunca

Inocente

La mayoría del tiempo

Se preocupa demasiado

La mayoría del tiempo

Poco interés por el logro

Ocasionalmente

Presumido, creído

Casi nunca o nunca

Le gusta ser visto como superior

Casi nunca o nunca

Rara vez admite sus errores

Casi nunca o nunca

Busca reconocimiento

La mayoría del tiempo

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

