



## ORIENTACIÓN

### INFORME DE INVENTARIO DE INTERESES VOCACIONALES

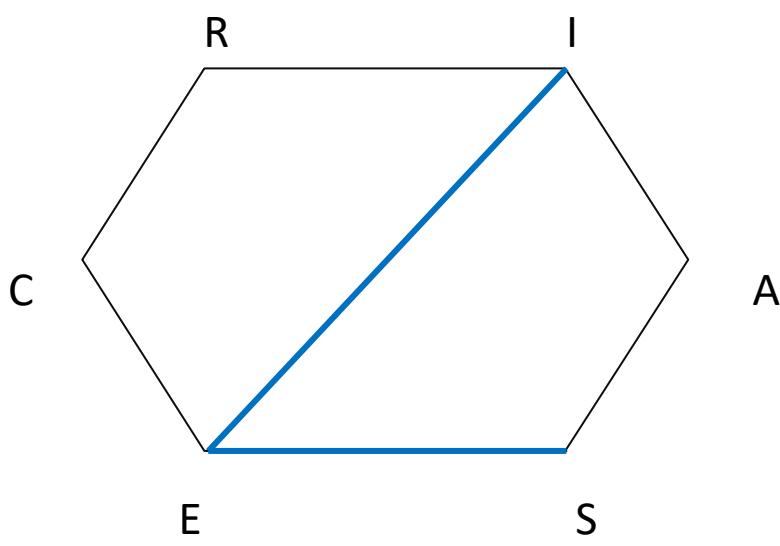
#### I. Identificación:

Nombre : Francisco Bravo Vidal .

Curso : IIºA

Fecha : Junio de 2018.

#### II. Resultados:



**R:**Realista  
**I:**Intelectual  
**A:**Artístico  
**S:**Social  
**E:**Emprendedor  
**C:**Convencional

#### II. Análisis:

**Personalidad Tipo Emprendedor:** Las personas emprendedoras prefieren las actividades vinculadas con el manejo de otras personas, para lograr fines organizativos o beneficios económicos, así, como sentir un rechazo por las actividades de observación, simbólicas y sistemáticas.

Estas tendencias conductuales la conducen, a su vez, a adquirir habilidades de líder, de habilidades interpersonales y persuasivas, así mismo, un rechazo a las habilidades científicas.

- a) Prefiere ocupaciones o situaciones arriesgadas, en las que pueda desarrollar sus habilidades preferidas y evitar las actividades que demandan ocupaciones o situaciones científicas.
- b) Emplea sus habilidades de emprendedora para resolver problemas en el trabajo y en otras situaciones.
- c) Se considera a sí misma agresiva, popular, confiada en sí misma, sociable, con capacidades de liderazgo y facilidad de palabra, y desprovista de capacidades científicas.
- d) Aprecia los logros políticos y económicos.

Las personas tienden a ser: adquisitiva, dominante, optimista, aventurera, energética, hedonista, ambiciosa, exhibicionista, confiada en sí misma, discutidora, engreída, sociable, confiable, impulsiva, locuaz, etc.

**Secundario Intelectual-Social:** ) Las personas que se encuentran dentro de este tipo, prefieren actividades que les permita pensar, organizar, y comprender. Sienten una necesidad de resolver problemas, de investigar, de buscar información y de entender mejor su entorno. Les gusta analizar las situaciones y trabajar con conceptos. Una persona investigadora le da más importancia a las actividades intelectuales (periodismo, derecho, etc.) o científicas (medicina, investigación, etc.).

Prefieren trabajar solos utilizando su capacidad de abstracción. Tiende a ser crítico, analítico, metódico y racional. Valora los problemas y actividades teóricas. Es introvertido, evitando usualmente las situaciones que requieren de

mayor habilidad social. Tiene gran necesidad de logro; busca la seguridad personal y poder, mediante el conocimiento y la inteligencia.

Se enfrenta al ambiente físico y social mediante la inteligencia, resuelve los problemas a través del empleo de las ideas, lenguaje y los símbolos.

Manifiestan gran interés y facilidad para las relaciones sociales. Tienen gran perspicacia, generalmente presentan capacidad de liderazgo, seleccionando fines y metas que le permiten traducir en acciones su interés en las demás personas. Tiende a ser idealista, logrando su autorrealización ayudando y asesorando a personas que lo requieran (en el ámbito personal y grupal). La aptitud relacional es primordial y, para ello es necesario expresarse con facilidad y saber trabajar en equipo, ya que cuenta con un repertorio de habilidades sociales.

### III. Perfil:

Tipo	Aptitudes/ Habilidades	Intereses	Profesiones
• Emprendedor  En combinación con:	• Presenta inteligencia práctica y aptitud verbal.	• Se inclina a situaciones o tareas arriesgada, en la que pueda desempeñar su actitud emprendedora, tales como el liderazgo, la supervisión y las ventas. Sobre valora los aspectos políticos y económicos.	• Administración. • Gestión Académica. • Negocios. • Comunicaciones. • Seguros. • Banca de Inversiones. • Periodismo. • Derecho / Política. • Marketing / Publicidad. • Gestión. • Consultor de Gestión. • Salud Pública. • Publicaciones. • Relaciones públicas. • Políticas públicas. • Bienes Raíces. • Venta al por menor. • Agente de Bolsa. • Vendedores. • Gerente. • Ejecutivo/a.
• Intelectual	• Se destaca en las habilidades de tipo verbal y matemático.	• Prefiere profesiones de tipo científico, relacionada con los problemas teóricos mejor que con sus aplicaciones prácticas.	• Ciencias de la computación. • Economista. • Ingeniero. • Finanzas. • Abogado. • Matemáticas. • Químico. • Químico Farmacéutico. • Medicina. • Profesor (todos los campos). • Psicólogo. • Psiquiatra. • Ciencia. • Estadísticas. • Cirujano.
• Social	• Elevada aptitud verbal y escasa habilidad matemática.	• Busca situaciones en las que tenga que participar socialmente, y pueda desempeñar tareas educativas, de orientación o terapia.	• Orientador/a. • Psiquiatra. • Trabajador Social. • Terapeuta • Fonoaudiólogo/a.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesor en Salud Mental</li> <li>• Educación</li> <li>• la tecnología de instrucción</li> <li>• Las artes marciales</li> <li>• Enfermera</li> <li>• Nutricionista</li> <li>• Médico.</li> <li>• Pediatra.</li> <li>• Profesor</li> <li>• Psicólogo</li> <li>• Recepcionista</li> <li>• Maestros</li> <li>• Teología</li> <li>• Encargado (negocio).</li> <li>• Terapeuta.</li> </ul>
--	--	--

#### IV. Conclusiones:

Personalidad **tipo Emprendedor**, nivel de consistencia Alto de tipo Adyacente Intelectual y Medio Alterno Social dentro del hexágono. Posee un nivel de integración **Alto** en intereses, habilidades valores, rasgos y percepciones generales. Su grado de predictibilidad es definido, en combinación con las preferencias secundarias.

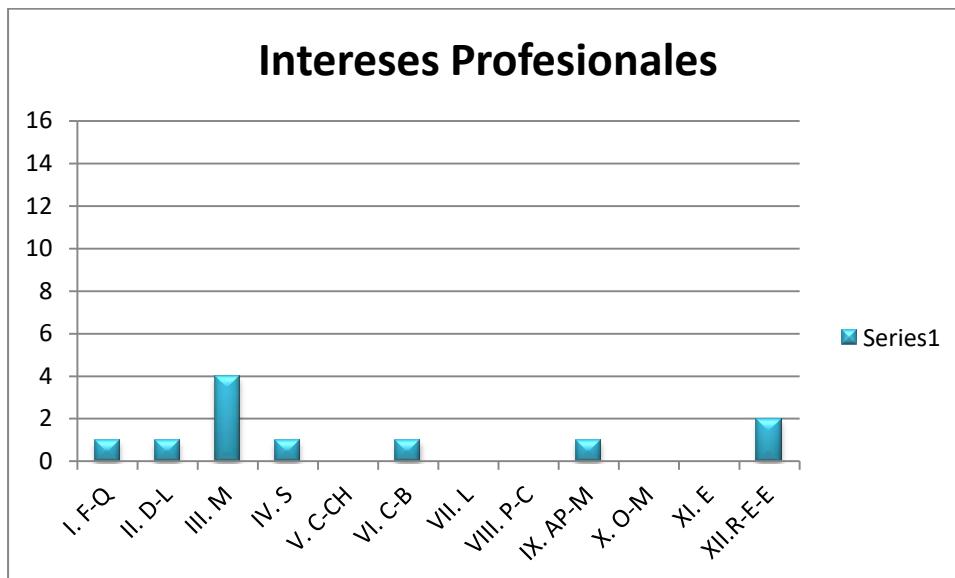
Sandra Ponce de León M.  
ORIENTADORA

# ORIENTACIÓN

## INFORME DE CUESTIONARIO DE INTERESES PROFESIONALES (cipsa)

Matías Mercado Ortega.

### I. PERFIL INDIVIDUAL:



### II. ANÁLISIS DE VALORACIONES:

Factor	Valoración social	Valoración económica	Profesiones
<b>Escala III. Medicina o Salud (M).</b> Conjunto de profesiones ligadas a la salud.	Alto grado de valoración social.	Alto grado de valoración económica.	Medicina en General, Medicina con todas las especialidades, Enfermero/a, Psiquiatría, Tecnólogo médico, etc.
<b>Escala XII. Relaciones Económicas y Empresariales (R-E-E).</b> Conjunto de profesiones ligadas a la administración de los bienes económicos.	Alto grado de valoración social.	Alto grado de valoración económica.	Gestión de carreras profesionales y competencias, Economista, Dirección de empresa, Consultoría de elección profesional, Asesoramiento empresarial, Producción de cine, Director de banco, Administración de empresa, Auxiliar administrativo, Cajeros en general, Comercio exterior, Secretariado en general, Contabilidad/Gestión, Técnico en marketing, Intendente comercial, Agente inmobiliario, Jefatura de ventas y asesoramiento a los clientes, Formación y entrenamiento, Gestión de recursos humanos, Gestión de proyectos, etc.

### III. CONCLUSIONES:

Estructura diferencial de los intereses bien definida. Se observa preferencia por profesiones que están ligadas a la salud, seguido de relaciones económicas y empresariales. Considera sus preferencias bien reconocidas socialmente y bien valoradas económicamente. Sus predilecciones lo ubican dentro de la medicina general y/o técnicos en salud, así como también la administración de bienes económicos.

Sandra Ponce de León M.

ORIENTADORA

