



PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER

CARGO: Presidente Ejecutivo

EMPRESA: GENERATRUST

FECHA: 06 de May del 2022

CONTENIDO DEL REPORTE

GUIA PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE ESTE REPORTE

RESULTADO GENERAL

- RESULTADOS POR COMPETENCIA
- NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES Ó PREGUNTAS

- RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE
- NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA

RESUMEN DE LOS 10 COMPORTAMIENTOS DE MÁS BAJO PUNTAJE POR CATEGORÍA DE EVALUADOR O RESPONDENTE:

COMENTARIOS VOLUNTARIOS DE LOS EVALUADORES O RESPONDENTES:

- FORTALEZAS
- ÁREA DE MEJORA
- COSAS QUE AYUDARÍAN

GUIA PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE ESTE REPORTE

Esta sección le ayudará a observar de una forma más eficaz los datos que resumen la retroalimentación que el personal que interactúa con usted cotidianamente le ha dado a través de este sistema.

Tenga presente en todo momento que la retroalimentación aquí proporcionada por sus colegas está basada en la madurez y el profesionalismo y está orientada a mostrarle de una manera objetiva sus oportunidades de mejorar su efectividad personal y desarrollar su potencial.

Escala de Calificación. - La escala es de 1 a 5 y los resultados que usted apreciará son todos promedios excepto en el caso de la Autoevaluación y la evaluación de su Jefe ya que en ambos casos solo hay un Evaluador (usted y su jefe).

Se ha utilizado el sistema internacional de codificación de colores del semáforo para destacar los datos según las siguientes categorías:

	Favorable	Rango de puntaje entre 3,3331 y 5.
	Requiere atención	Rango de puntaje entre 1,6666 y 3,3330.
	Clara oportunidad	Rango de puntaje entre 1 y 1,6665.

Las competencias evaluadas son un conjunto de Conocimientos y Habilidades que con la correspondiente motivación, son puestas en práctica cotidianamente y generan resultados deseables para la organización.

Cada una de estas competencias está conformada por un grupo de conductas o comportamientos y cada una de estas tiene un puntaje de acuerdo a las calificaciones dadas por cada evaluador. Por consiguiente el puntaje para cada Competencia es el promedio de los puntajes de cada pregunta/comportamiento observable correspondiente y el puntaje General es el promedio de los puntajes de cada Competencia.

Todos los resultados se muestran en 5 columnas y corresponden a:

Autoevaluación, Gerente, Pares, Subalternos y GPS (Gerente, Pares y Subalternos)

Como puede apreciarse, el Promedio GPS excluye la calificación correspondiente a la Autoevaluación. En todo caso, para efectos de determinación de consistencia en general, ha de compararse la Autoevaluación contra el Promedio GPS, y en la medida en que estos datos coincidan o se aproximen, se tendrá como un mayor estado de conciencia del Autoevaluado con respecto a la competencia y/o comportamiento evaluado y viceversa, la falta de coincidencia solo implica una falta de conciencia sobre la competencia evaluada y sobre todo de cómo es percibida por otros.

Se puede apreciar también el número promedio de Evaluadores por categoría (Autoevaluación, Gerente, Pares y Subalternos). Un número fraccionado indica que alguna pregunta no fue respondida por no poseer el Evaluador suficiente experiencia como para contestar. Los "ceros" (0) con un fondo blanco en el reporte de datos en las columnas correspondientes a Autoevaluación y Gerente (por corresponder solo a un Evaluador) indican que esa pregunta fue dejada sin contestar por la razón ya indicada (aun por el Autoevaluado) o que no hay esa categoría de Evaluadores (Subalternos en muchos casos).

A manera de resumen, se muestran los 10 comportamientos con puntajes más altos y los 10 con puntajes más bajos.

Adicionalmente, se muestran los comentarios escritos por los Evaluadores sobre sus Fortalezas y Debilidades así como las Recomendaciones de ellos para usted.

Finalmente, este reporte es solo un documento parcial; la verdadera riqueza de la Retroalimentación y la consecuencia de la misma es el Plan de Acción que usted y su jefe deben desarrollar. Para este propósito, debe ingresar al sitio web www.altodesempenio.com con su Usuario y Contraseña a fin de trabajar esta información y generar el indicado plan de acción.

En caso de requerir asistencia adicional por favor no dude en contactarnos.

REPORTE DE RESULTADOS

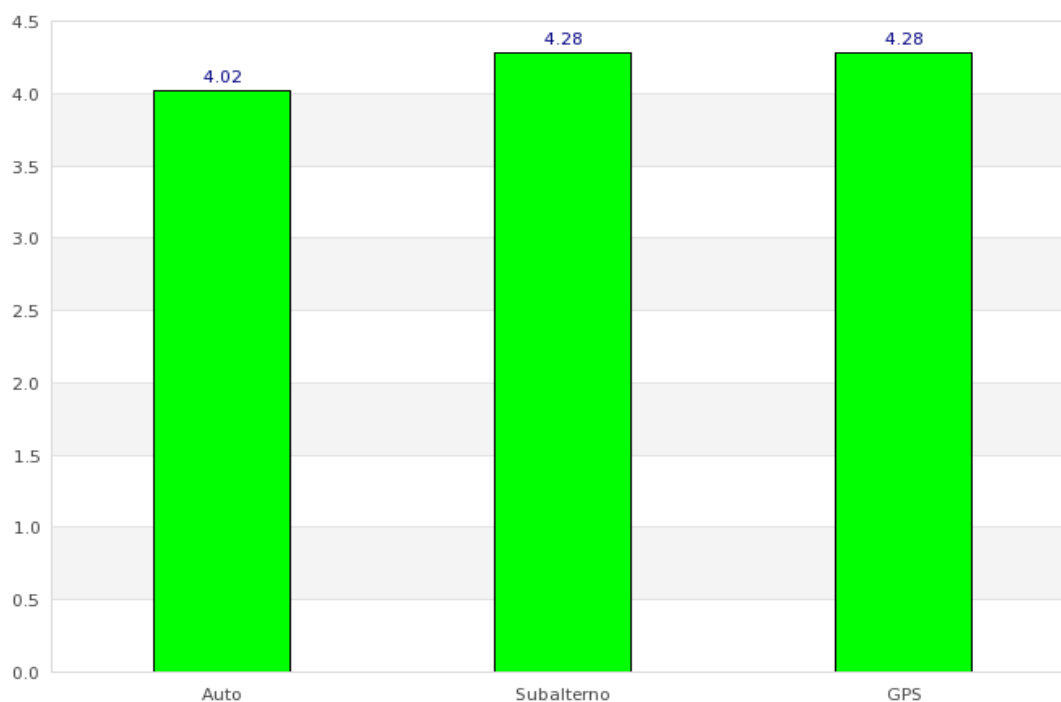
PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

EFFECTIVIDAD EN LIDERAZGO.-	Capacidad para dirigir a un grupo o equipo de trabajo. Implica el deseo de guiar a los demás. Los líderes crean un clima de energía y compromiso y comunican la visión de la empresa, ya sea desde una posición formal o informal de autoridad. El "equipo" debe considerarse en sentido amplio, como cualquier grupo en el que la persona asume el papel de líder.
EFFECTIVIDAD EN TRABAJO EN EQUIPO.-	Capacidad de participar activamente en la consecución de una meta común, alineando los intereses personales a los objetivos del equipo.
EFFECTIVIDAD EN ORIENT. A RESULT.-	Capacidad de direccionar asertivamente las actividades y recursos con el objetivo de cumplir con las metas establecidas, asegurando la rentabilidad y el crecimiento sostenido a lo largo del tiempo.
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ESTRATEGICO.-	Habilidad para comprender (anticipar, aceptar, interiorizar) rápidamente los cambios del entorno (varios escenarios), las oportunidades del mercado, las amenazas competitivas y las fortalezas y debilidades de su propia organización a la hora de identificar la mejor respuesta estratégica. Capacidad para detectar nuevas oportunidades de negocios, comprar negocios en marcha, o realizar alianzas estratégicas con clientes, proveedores y competidores. Incluye la capacidad para saber cuándo y dónde actuar.
EFFECTIVIDAD EN INNOVACIÓN.-	Capacidad para evaluar, idear soluciones nuevas y diferentes para resolver problemas o situaciones requeridas por el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento de economía donde actúe.
EFFECTIVIDAD EN ORIENTACION AL CLIENTE.-	Demostrar sensibilidad por las necesidades o exigencias que un conjunto de clientes potenciales externos o internos pueden requerir en el presente o en el futuro; entendiéndose como cliente a todo sujeto con el que nos interrelacionamos profesionalmente.
EFFECTIVIDAD EN COMPROMISO.-	Capacidad para sentir como propios los objetivos y valores de la organización y asegurar su cumplimiento y vivencia, respectivamente.
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ANALITICO.-	Capacidad para comprender una situación, identificar sus partes y organizarlas sistemáticamente, a fin de determinar sus interrelaciones y establecer prioridades para actuar.
EFFECTIVIDAD EN DESARROLLO DE PERSONAS.-	Esfuerzo constante por mejorar la formación y el desarrollo, tanto los personales como los de los demás, a partir de un apropiado análisis previo de sus necesidades y de la organización. No se trata sólo de enviar a las personas a cursos, sino de un esfuerzo estructurado y estratégico por desarrollar a los demás.

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	CARGO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

RESULTADO GENERAL	RESULTADOS POR CATEGORÍA DE EVALUADORES O RESPONDENTES			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
	4.02	4.28	4.28	1	9



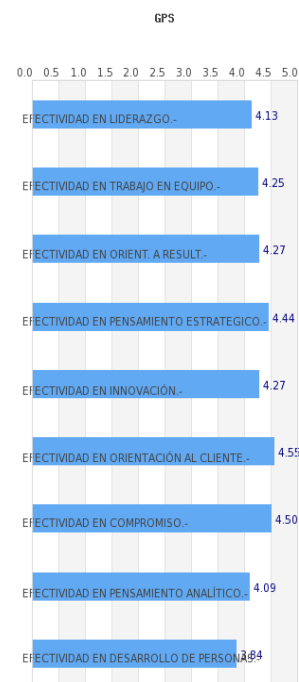
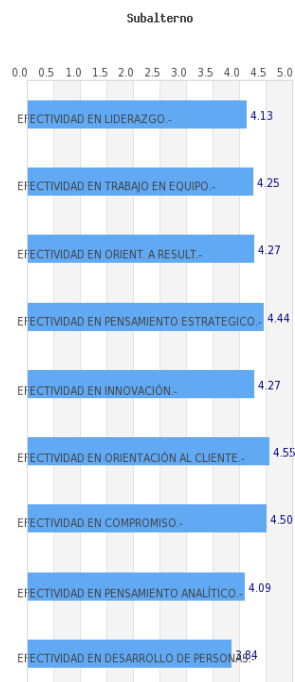
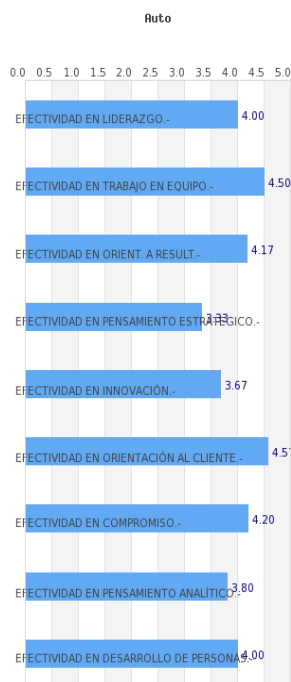
REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPETENCIAS	RESULTADOS POR COMPETENCIA			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN LIDERAZGO.-	4	4.13	4.13	1	9
EFFECTIVIDAD EN TRABAJO EN EQUIPO.-	4.5	4.25	4.25	1	9
EFFECTIVIDAD EN ORIENT. A RESULT.-	4.17	4.27	4.27	1	9
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ESTRATÉGICO.-	3.33	4.44	4.44	1	9
EFFECTIVIDAD EN INNOVACIÓN.-	3.67	4.27	4.27	1	9
EFFECTIVIDAD EN ORIENTACIÓN AL CLIENTE.-	4.57	4.55	4.55	1	9
EFFECTIVIDAD EN COMPROMISO.-	4.2	4.5	4.5	1	9
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ANALÍTICO.-	3.8	4.09	4.09	1	9
EFFECTIVIDAD EN DESARROLLO DE PERSONAS.-	4	3.84	3.84	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	CARGO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022



REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN LIDERAZGO.-	4	4.13	4.13	1	9
Forma a sus sucesores, facilitando su progreso en la organización.	4	3.83	3.83	1	9
Fija objetivos y metas audaces, los transmite claramente, realiza su seguimiento y da retroalimentación sobre el avance registrado.	4	4.22	4.22	1	9
Destaca los esfuerzos y los éxitos de los miembros de su equipo, y los pone de ejemplo para motivar a los demás.	5	4.25	4.25	1	9
Desarrolla técnicas para asegurar la permanente efectividad del trabajo en equipo, en línea con las estrategias de la organización.	3	3.88	3.88	1	9
Tiene energía y perseverancia y las transmite con su ejemplo a los demás, logrando que su gente desarrolle también sus tareas con alto nivel de energía.	4	4.33	4.33	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	CARGO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN TRABAJO EN EQUIPO.-	4.5	4.25	4.25	1	9
Evita confrontaciones, propone a que exista una buena relación y conduce adecuadamente a sus equipos	4	4.22	4.22	1	9
Escucha, respeta y valora las ideas y propuestas de sus pares y colaboradores.	5	4.5	4.5	1	9
Fomenta el espíritu de equipo y establece metas cuyo logro depende de la interacción y mutuo entendimiento entre las áreas de la empresa.	5	4.38	4.38	1	9
Da reconocimiento significativo por el logro de metas en equipo.	4	3.86	3.86	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN ORIENT. A RESULT.-	4.17	4.27	4.27	1	9
Establece para sí objetivos realistas y desafiantes por encima de los estándares del mercado y la organización, y hace lo mismo con su equipo.	4	4	4	1	9
Es persistente en el cumplimiento de los objetivos, y ensaya diversas alternativas para ello, manteniéndose firme en sus propósitos hasta alcanzar las metas.	4	4.38	4.38	1	9
Toma decisiones para el logro de los objetivos teniendo siempre presente la relación costo ? beneficio, minimizando los riesgos.	5	4.63	4.63	1	9
Actúa con velocidad y sentido de urgencia ante situaciones que requieren anticiparse a los competidores, o responder con celeridad a las necesidades de los clientes.	4	4.25	4.25	1	9
Establece claros criterios y directrices para la conducción del negocio.	4	4.38	4.38	1	9
Delega responsabilidad y autoridad para el logro de las metas.	4	4	4	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	3.33	4.44	4.44	1	9
Comprende rápidamente los cambios en el entorno, las oportunidades del mercado, las amenazas competitivas, así como las fortalezas y debilidades de su organización.	4	4.44	4.44	1	9
Evalúa e impulsa escenarios alternativos y estrategias adecuadas en el largo plazo.	4	4.5	4.5	1	9
Percibe oportunamente cuándo hay que abandonar un negocio o reemplazarlo por otro.	3	4.13	4.13	1	9
Se anticipa siempre a sus competidores, generando oportunidades aun en situaciones restrictivas.	3	4.17	4.17	1	9
Busca y logra mantenerse constantemente actualizado mediante distintas fuentes de información que brinda el mercado.	3	4.75	4.75	1	9
Establece y mantiene alianzas estratégicas con clientes, proveedores y/o competidores, a fin de potenciar los negocios actuales o potenciales.	3	4.56	4.56	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN INNOVACIÓN.-	3.67	4.27	4.27	1	9
Detecta nuevas oportunidades de negocios para la organización, desarrollando nuevos productos y renovando los actuales.	3	4.38	4.38	1	9
Está atento a las necesidades y expectativas de los clientes internos y externos, y detecta y promueve acciones orientadas a satisfacerlos.	4	3.89	3.89	1	9
Busca y propone alternativas novedosas y originales para solucionar problemas complejos, explorando diferentes posibilidades. Se arriesga a romper con los esquemas tradicionales.	4	4.38	4.38	1	9
Se toma el tiempo necesario para escuchar ideas nuevas y recompensa a las personas que elaboran buenas propuestas.	4	4.14	4.14	1	9
Se mantiene constantemente informado respecto a nuevas tendencias del mercado, problemáticas y oportunidades de mejora.	3	4.75	4.75	1	9
Estimula permanentemente el mejoramiento de los procesos.	4	4.11	4.11	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.57	4.55	4.55	1	9
Planifica sus acciones y las de la empresa o equipo, considerando las necesidades de los clientes.	4	4.71	4.71	1	9
Prioriza la relación de largo plazo con el cliente por sobre beneficios inmediatos ocasionales.	5	4.5	4.5	1	9
Es un referente cuando se busca aportar soluciones a satisfacer necesidades de clientes.	5	4.78	4.78	1	9
Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.	5	4.56	4.56	1	9
Soluciona rápidamente los problemas que encuentran los clientes en los productos o servicios de la organización.	5	4.56	4.56	1	9
Logra que los clientes sientan que son lo más importante para la organización; mantiene excelentes relaciones con ellos, y les transmite confianza y credibilidad.	5	4.78	4.78	1	9
Estimula la generación de propuestas orientadas a otorgar nuevos beneficios en los productos que pueden incrementar considerablemente los niveles de satisfacción de los clientes y favorecer la rentabilidad de la organización.	3	4	4	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN COMPROMISO.-	4.2	4.5	4.5	1	9
Demuestra respeto por los valores, la cultura organizacional y las personas, estimulando con sus acciones y métodos de trabajo a todos los integrantes de la organización a obrar del mismo modo.	5	4.56	4.56	1	9
Se conduce en la organización a través de mensajes claros que motivan a todos a trabajar en la consecución de los objetivos comunes.	3	4.44	4.44	1	9
Es un referente en la organización y en la comunidad en la que se desenvuelve por su disciplina personal y alta productividad.	4	4.56	4.56	1	9
Está comprometido con la visión, misión, valores y estrategia de la organización, generando en todos sus integrantes la capacidad de sentirlos como propios.	5	4.67	4.67	1	9
Asegura consistencia entre los objetivos de las áreas y los objetivos de la organización.	4	4.25	4.25	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ANALÍTICO	3.8	4.09	4.09	1	9
Comprende situaciones o problemas complejos y los desagrega en sus diversos componentes.	4	4.5	4.5	1	9
Desarrolla sistemas de monitoreo para medir los factores causales críticos de la organización.	3	3.57	3.57	1	9
Detecta problemas no evidentes que afectan los resultados de su área y de otros sectores de la organización, determinando su impacto.	4	4	4	1	9
Interrelaciona los diversos componentes de una situación o problema para establecer los vínculos causales complejos, y reconoce las posibles causas de un hecho, y las consecuencias de una acción o acontecimiento.	4	4.14	4.14	1	9
Desarrolla cursos de acción alternativos, alineados con las posibles derivaciones de una situación determinada.	4	4.17	4.17	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	TÍTULO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE			NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA	
	Auto	Subalterno	GPS	Auto	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN DESARROLLO DE PERSONAS	4	3.84	3.84	1	9
Da coaching a sus colaboradores directos, para potenciar la capacidad de éstos de desarrollarlos y que ellos desarrollen a su propia gente.	4	3.29	3.29	1	9
Promueve la política general de participación de la gente de su organización en los cursos y actividades externos, internos o acciones autodirigidas, orientados al desarrollo de sus competencias.	4	4.11	4.11	1	9
Es referente de sus colaboradores y valorado por su predisposición y claridad a la hora de pautarles objetivos, tanto en las tareas como en sus posibilidades de crecimiento.	4	4.13	4.13	1	9
Detecta con facilidad fortalezas y debilidades propias y de su equipo de trabajo, creando las oportunidades para el entrenamiento, la capacitación y el desarrollo requerido, de acuerdo con la estrategia organizacional.	4	3.67	3.67	1	9
Invita a sus colaboradores a reuniones, estimulando su participación en ambientes de bajo riesgo, como forma de capacitación para puestos de mayor responsabilidad en el futuro.	4	3.88	3.88	1	9

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	CARGO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

RESUMEN DE LOS 10 COMPORTAMIENTOS DE MÁS ALTO PUNTAJE POR CATEGORÍA DE EVALUADOR O RESPONDENTE:

Auto		Subalterno	
4.78	Soluciona rápidamente los problemas que encuentran los clientes en los productos o servicios de la organización.	4.78	Logra que los clientes sientan que son lo más importante para la organización; mantiene excelentes relaciones con ellos, y les transmite confianza y credibilidad.
4.78	Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.	4.78	Es un referente cuando se busca aportar soluciones a satisfacer necesidades de clientes.
4.75	Prioriza la relación de largo plazo con el cliente por sobre beneficios inmediatos ocasionales.	4.75	Busca y logra mantenerse constantemente actualizado mediante distintas fuentes de información que brinda el mercado.
4.75	Logra que los clientes sientan que son lo más importante para la organización; mantiene excelentes relaciones con ellos, y les transmite confianza y credibilidad.	4.75	Se mantiene constantemente informado respecto a nuevas tendencias del mercado, problemáticas y oportunidades de mejora.
4.71	Fomenta el espíritu de equipo y establece metas cuyo logro depende de la interacción y mutuo entendimiento entre las áreas de la empresa.	4.71	Planifica sus acciones y las de la empresa o equipo, considerando las necesidades de los clientes.
4.67	Está comprometido con la visión, misión, valores y estrategia de la organización, generando en todos sus integrantes la capacidad de sentirlos como propios.	4.67	Está comprometido con la visión, misión, valores y estrategia de la organización, generando en todos sus integrantes la capacidad de sentirlos como propios.
4.63	Demuestra respeto por los valores, la cultura organizacional y las personas, estimulando con sus acciones y métodos de trabajo a todos los integrantes de la organización a obrar del mismo modo.	4.63	Toma decisiones para el logro de los objetivos teniendo siempre presente la relación costo ? beneficio, minimizando los riesgos.
4.56	Toma decisiones para el logro de los objetivos teniendo siempre presente la relación costo ? beneficio, minimizando los riesgos.	4.56	Establece y mantiene alianzas estratégicas con clientes, proveedores y/o competidores, a fin de potenciar los negocios actuales o potenciales.
4.56	Es un referente cuando se busca aportar soluciones a satisfacer necesidades de clientes.	4.56	Soluciona rápidamente los problemas que encuentran los clientes en los productos o servicios de la organización.
4.56	Destaca los esfuerzos y los éxitos de los miembros de su equipo, y los pone de ejemplo para motivar a los demás.	4.56	Es un referente en la organización y en la comunidad en la que se desenvuelve por su disciplina personal y alta productividad.

RESUMEN DE LOS 10 COMPORTAMIENTOS DE PUNTAJE MÁS BAJO POR CATEGORÍA DE EVALUADOR O RESPONDENTE:

Auto		Subalterno	
3.29	Detecta nuevas oportunidades de negocios para la organización, desarrollando nuevos productos y renovando los actuales.	3.29	Da coaching a sus colaboradores directos, para potenciar la capacidad de éstos de desarrollarlos y que ellos desarrollen a su propia gente.

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER	CARGO: Presidente Ejecutivo	SUPERVISOR DIRECTO:
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Presidencia Ejecutiva	FECHA DE EVALUACION: 06 de May del 2022

Comentarios del Evaluado:

Fortalezas:

nc

faf

Gran capacidad de comprensión, mucha experiencia y especialización en el negocio. Líder

CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO REFERENTE EN EL MEDIO ALTAMENTE PRODUCTIVO

Conocimientos, inteligencia, experiencia y organización

Buen líder, empático, siempre buscando las mejoras en los diferentes departamentos y que tengan como objetivo la satisfacción del cliente interno y externo, p

Líder, comunicación asertiva y clara, buen dominio y conocimiento del negocio fiduciario y de su entorno

Liderazgo Conocimiento del negocio Valores Intuición Inteligencia emocional Trabajo en equipo

CONOCIDO EN EL MERCADO FIDUCIARIO POR SU TRAYECTORIA

Liderazgo Pensante - reflexivo Pondera lo humano Multiaprendizaje Flexible en tomar decisiones de negocios (todo enmarcado en la ley) Pujante - energétic

Conocimiento del negocio Capacidad de trabajo Relaciones profesionales Visión multipolar

Debilidades:

nc

dad

Sin comentarios

COMUNICACION DIRECTA

Políticas, alternativas, posibilidad de convertir en socio, etc., como medidas para conservación de ejecutivos relevantes.

Ampliar la comunicación de todos los departamentos.

ninguna

1.Cumplimiento de Objetivos de los equipos. 2.Plan de Crecimiento Profesional 3. Charlas de Motivación al personal tanto en lo profesional como personal.

N

Apoyar o confiar en equipo Capacitar o especializar a sus subalternos

Delegación Toma de decisiones más enérgicas y rápidas Paternalismo excesivo

Comentarios:

nc

dad

Sin comentarios

COMUNICAR OBJETIVAMENTE LOS RESULTADOS DE LAS DESEMPEÑO AL PERSONAL BAJO SU CARGO

Frente a reclamos de Clientes, antes de manifestar su insatisfacción, escuchar al empleado vinculado con el tema.

Dar los recursos necesarios a los diferentes departamentos para su adecuado cumplimiento de objetivos.

comentar con sus subalternos sus fortalezas y debilidades e incentivar para que mejoren

1. Delegar una persona, que realice el seguimiento y presión para el cumplimiento de las mismas, a través de un cronograma. 2. Detectar fortalezas o debilida

N

Apoyo en el área comercial para que disponga de mayor tiempo de coaching a terceros y consecucion Clientes

Iniciar procesos de delegación de funciones Cambio de actividades o reenfoque de las mismas Abandonar paternalismo excesivo