



PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G

CARGO: Procurador

EMPRESA: GENERATRUST

FECHA: 14 de February 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

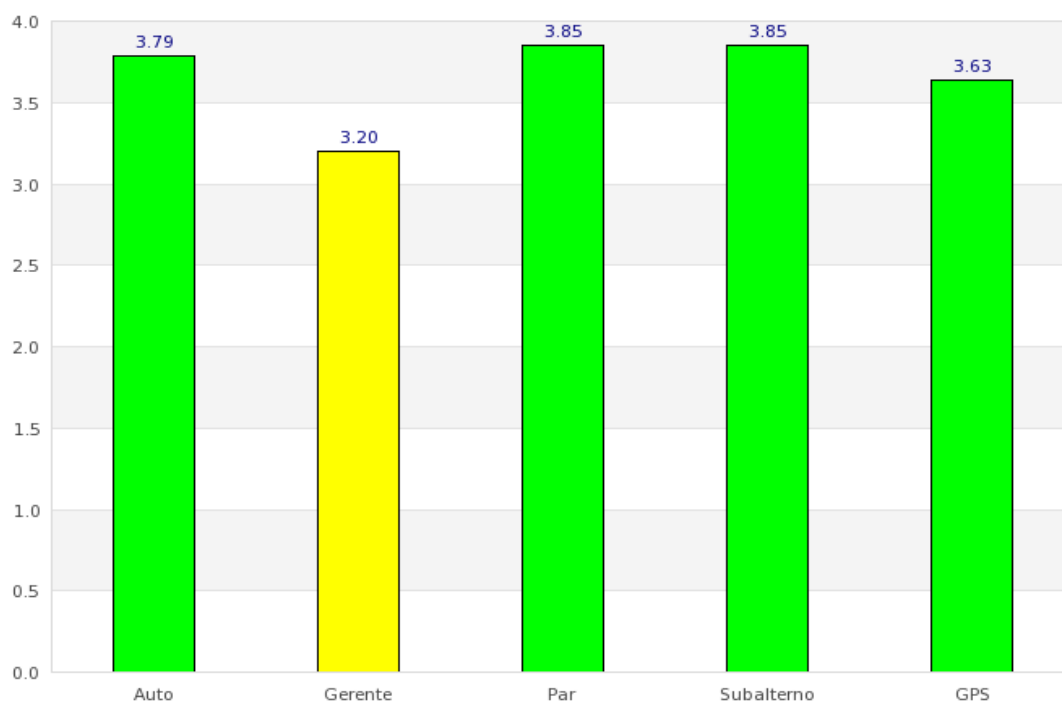
PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

EFFECTIVIDAD FUNCIONAL (Procurador Judicial)	Asesorar jurídicamente en la elaboración y en la administración de negocios fiduciarios, de acuerdo con la legislación de Mercado de Valores y más normas aplicables, con la finalidad de que la Empresa desarrolle las actividades de su giro social dentro de los parámetros legales pertinentes y, gracias a ellos, se mitiguen contingentes legales.
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 cómo actuar.
EFFECTIVIDAD EN INNOVACION.-	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: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

RESULTADO GENERAL	RESULTADOS POR CATEGORÍA DE EVALUADORES O RESPONDENTES					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
	3.79	3.2	3.85	3.85	3.63	1	1	6	2



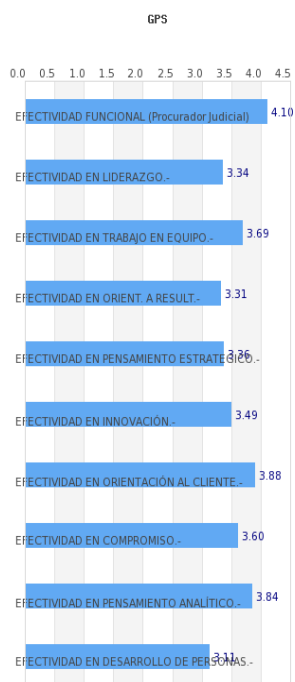
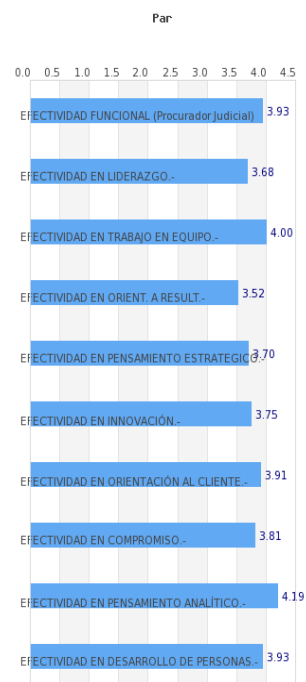
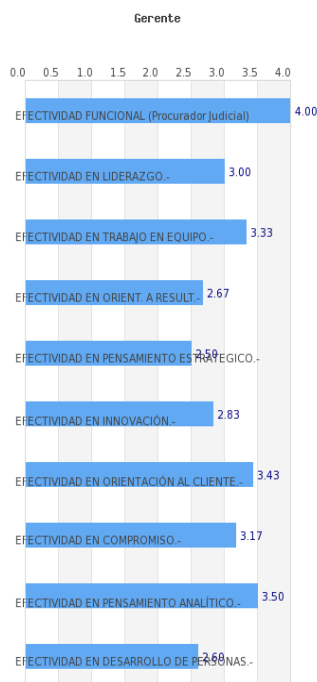
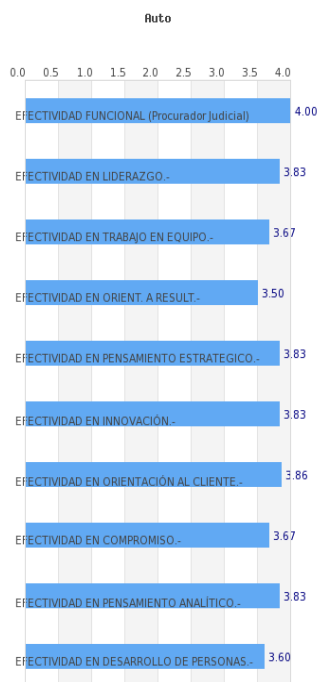
REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPETENCIAS	RESULTADOS POR COMPETENCIA					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD FUNCIONAL (Procurador Judicial)	4	4	3.93	4.38	4.1	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN LIDERAZGO.-	3.83	3	3.68	3.33	3.34	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN TRABAJO EN EQUIPO.-	3.67	3.33	4	3.73	3.69	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN ORIENT. A RESULT.-	3.5	2.67	3.52	3.73	3.31	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ESTRATÉGICO.-	3.83	2.5	3.7	3.89	3.36	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN INNOVACIÓN.-	3.83	2.83	3.75	3.9	3.49	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN ORIENTACIÓN AL CLIENTE.-	3.86	3.43	3.91	4.31	3.88	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN COMPROMISO.-	3.67	3.17	3.81	3.83	3.6	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ANALÍTICO.-	3.83	3.5	4.19	3.83	3.84	1	1	6	2
EFFECTIVIDAD EN DESARROLLO DE PERSONAS.-	3.6	2.6	3.93	2.8	3.11	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS



PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022



REPORTE DE RESULTADOS



PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD FUNCIONAL (Procurador Judicial)	4	4	3.93	4.38	4.1	1	1	6	2
Estudiar los hechos y la situación jurídica de posibles clientes y sus bienes, para efectuar recomendaciones en torno a la estructura de negocios fiduciarios nuevos; de ser el caso, proponer ajustes o recomendar la no realización del negocio con el cliente.	4	4	4.33	4.5	4.28	1	1	6	2
Elaborar contratos de negocios fiduciarios, para que recojan las necesidades del cliente, de acuerdo con la oferta aceptada y dentro de los lineamientos legales en vigor.	4	5	4	5	4.67	1	1	6	2
Analizar y recomendar regulaciones relacionadas con el giro de la empresa, su evolución y emitir recomendaciones, para la administración interna de la Fiduciaria. para la administración de negocios fiduciarios existentes y considerar los cambios para nuevos negocios fiduciarios	4	4	3.5	4.5	4	1	1	6	2
Orientar e instruir a los Abogados y Asistentes legales en su gestión diaria, para que adquieran conocimientos especializados en la materia y absorban experiencia.	4	3	3.5	3.5	3.33	1	1	6	2
Analizar e impartir directrices y políticas generales, para el desarrollo de las actividades de asesoramiento que brinda el Área Legal	4	3	3.67	4.5	3.72	1	1	6	2
Participar, analizar y recomendar en proyectos de la Empresa vinculados con las actividades de ésta, para coadyuvar en estrategias comerciales, de mitigación de riesgos, de crecimiento empresarial y expansión, entre otros.	4	4	3.67	4.5	4.06	1	1	6	2
Representación y defensoría ante los Organismos de Control .	4	5	4.5	4.5	4.67	1	1	6	2
Asesorar y absolver las consultas oportunamente, formuladas dentro del giro del negocio.	4	4	3.67	4.5	4.06	1	1	6	2
Asesorar y coadyubar en la prevención y									

4	4	4.17	4.5	4.22	1	 COMPASS RETROALIMENTACION MULTIFUENTES	 2
---	---	------	-----	------	---	--	--



Promocionar los servicios y marca de la
Fiduciaria.



4	4	4	4.5	4.17	1	 COMPASS <small>RETROALIMENTACION MULTIFUENTES</small>		2
---	---	---	-----	------	---	--	--	---

Planificar la atención, proyectos y trabajos del
Departamento en coordinación con el
Abogado.



4	4		3.5	3.75	1		COMPASS RETROALIMENTACION MULTIFUENTES		2
---	---	--	-----	------	---	--	---	--	---

Coadyuvar en la prevención de lavado de activos.



4	4	3.8	4.5	4.1	1	 COMPASS <small>RETROALIMENTACION MULTIFUENTES</small>		2
---	---	-----	-----	-----	---	--	--	---

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN LIDERAZGO.-	3.83	3	3.68	3.33	3.34	1	1	6	2
Forma a sus sucesores, facilitando su progreso en la organización.	4	3	3.67	3	3.22	1	1	6	2
Fija objetivos y metas audaces, los transmite claramente, realiza su seguimiento y da retroalimentación sobre el avance registrado.	4	3	3.75	3.5	3.42	1	1	6	2
Destaca los esfuerzos y los éxitos de los miembros de su equipo, y los pone de ejemplo para motivar a los demás.	4	3	3.5	3	3.17	1	1	6	2
Desarrolla técnicas para asegurar la permanente efectividad del trabajo en equipo, en línea con las estrategias de la organización.	3	2	3.75	4	3.25	1	1	6	2
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	3.8	4	3.93	1	1	6	2
Búsqueda constante de equipos excelentes y de alto desempeño (formación, desarrollo y retención de talento).	4	3	3.6	2.5	3.03	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN TRABAJO EN EQUIPO.-	3.67	3.33	4	3.73	3.69	1	1	6	2
Evita confrontaciones, propone a que exista una buena relación y conduce adecuadamente a sus equipos	4	4	4	4.5	4.17	1	1	6	2
Crea identidad en el grupo y lo defiende frente a terceros, desarrollando un buen clima de cooperación	4	4	4.5	3	3.83	1	1	6	2
Identifica actividades de otras áreas de la empresa en las que se obtendría un mejor resultado, de realizarse el trabajo conjuntamente.	3	3	3.5	4	3.5	1	1	6	2
Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía y fomenta el intercambio de información y experiencias.	4	3	4	4	3.67	1	1	6	2
Escucha, respeta y valora las ideas y propuestas de sus pares y colaboradores.	4	3	4.2	3.5	3.57	1	1	6	2
Idea e implementa modalidades alternativas de trabajo en equipo, a fin de añadir valor a los resultados grupales.	3	3	3.67	3.5	3.39	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN ORIENT. A RESULT.-	3.5	2.67	3.52	3.73	3.31	1	1	6	2
Establece para sí objetivos realistas y desafiantes por encima de los estándares del mercado y la organización, y hace lo mismo con su equipo.	3	3	3.25	3.5	3.25	1	1	6	2
Es persistente en el cumplimiento de los objetivos, y ensaya diversas alternativas para ello, manteniéndose firme en sus propósitos hasta alcanzar las metas.	4	3	3	4	3.33	1	1	6	2
Toma decisiones para el logro de los objetivos teniendo siempre presente la relación costo ? beneficio, minimizando los riesgos.	4	3	3.6	5	3.87	1	1	6	2
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	3	3.67	3.5	3.39	1	1	6	2
Se preocupa constantemente por la rentabilidad.	3	2	3.67	3.5	3.06	1	1	6	2
Actúa como ?dueño del negocio?, impulsando a su equipo y a sus pares hacia el logro de los objetivos.	3	2	3.75	3.5	3.08	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	3.83	2.5	3.7	3.89	3.36	1	1	6	2
Comprende rápidamente los cambios en el entorno, las oportunidades del mercado, las amenazas competitivas, así como las fortalezas y debilidades de su organización.	4	2	3.8	4	3.27	1	1	6	2
Evalúa e impulsa escenarios alternativos y estrategias adecuadas en el largo plazo.	4	3	3.25	4	3.42	1	1	6	2
Percibe oportunamente cuándo hay que abandonar un negocio o reemplazarlo por otro.	4	2	3.8	3.5	3.1	1	1	6	2
Se anticipa siempre a sus competidores, generando oportunidades aun en situaciones restrictivas.	4	2	3.25	4	3.08	1	1	6	2
Busca y logra mantenerse constantemente actualizado mediante distintas fuentes de información que brinda el mercado.	4	3	4.2	4	3.73	1	1	6	2
Establece y mantiene alianzas estratégicas con clientes, proveedores y/o competidores, a fin de potenciar los negocios actuales o potenciales.	3	3	3.75	4	3.58	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN INNOVACIÓN.-	3.83	2.83	3.75	3.9	3.49	1	1	6	2
Detecta nuevas oportunidades de negocios para la organización, desarrollando nuevos productos y renovando los actuales.	4	2	4	4	3.33	1	1	6	2
Está atento a las necesidades y expectativas de los clientes internos y externos, y detecta y promueve acciones orientadas a satisfacerlos.	4	3	3.6	4	3.53	1	1	6	2
Busca y propone alternativas novedosas y originales para solucionar problemas complejos, explorando diferentes posibilidades. Se arriesga a romper con los esquemas tradicionales.	4	4	3.8	4	3.93	1	1	6	2
Propone permanentemente formas más prácticas y eficientes de hacer las cosas, redefiniendo los procesos e incluyendo mejoras de gran impacto para la organización.	3	2	3.5	4	3.17	1	1	6	2
Se toma el tiempo necesario para escuchar ideas nuevas y recompensa a las personas que elaboran buenas propuestas.	4	3	4.33	3.5	3.61	1	1	6	2
Se mantiene constantemente informado respecto a nuevas tendencias del mercado, problemáticas y oportunidades de mejora.	4	3	3.33	4	3.44	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.86	3.43	3.91	4.31	3.88	1	1	6	2
Planifica sus acciones y las de la empresa o equipo, considerando las necesidades de los clientes.	4	2	3.25	4	3.08	1	1	6	2
Prioriza la relación de largo plazo con el cliente por sobre beneficios inmediatos ocasionales.	4	3	4	4	3.67	1	1	6	2
Es un referente cuando se busca aportar soluciones a satisfacer necesidades de clientes.	4	4	4	4.5	4.17	1	1	6	2
Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.	4	4	4.33	4.5	4.28	1	1	6	2
Soluciona rápidamente los problemas que encuentran los clientes en los productos o servicios de la organización.	4	4	3.83	5	4.28	1	1	6	2
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	4	4.2	4	4.07	1	1	6	2
Frecuentemente realiza 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	3	3.5	4	3.5	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN COMPROMISO.-	3.67	3.17	3.81	3.83	3.6	1	1	6	2
Siente como propios la visión, misión, valores y estrategia de la organización, generando en todos sus integrantes la capacidad de sentirlos como propios.	3	3	4.33	3.5	3.61	1	1	6	2
Cumple con los objetivos organizacionales de largo plazo, los mismos que se encuentran alineados con los objetivos personales.	3	3	3.5	3	3.17	1	1	6	2
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	4	4	4.5	4.17	1	1	6	2
Se conduce en la organización a través de mensajes claros que motivan a todos a trabajar en la consecución de los objetivos comunes.	4	4	4	4	4	1	1	6	2
Cumple con sus obligaciones personales, profesionales y organizacionales y supera los resultados esperados para su gestión.	4	3	3.67	4	3.56	1	1	6	2
Es un referente en la organización y en la comunidad en la que se desenvuelve por su disciplina personal y alta productividad.	4	2	3.4	4	3.13	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN PENSAMIENTO ANALÍTICO	3.83	3.5	4.19	3.83	3.84	1	1	6	2
Comprende situaciones o problemas complejos y los desagrega en sus diversos componentes.	4	4	4.5	4	4.17	1	1	6	2
Desarrolla sistemas de monitoreo para medir los factores causales críticos de la organización.	3	2	3.67	3	2.89	1	1	6	2
Detecta problemas no evidentes que afectan los resultados de su área y de otros sectores de la organización, determinando su impacto.	4	4	4.33	4	4.11	1	1	6	2
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	4.2	4	4.07	1	1	6	2
Identifica las relaciones existentes entre los distintos elementos de problemas o situaciones complejas; anticipa los posibles obstáculos, y planifica los pasos a seguir en función de todos los elementos analizados.	4	4	4.2	4	4.07	1	1	6	2
Desarrolla cursos de acción alternativos, alineados con las posibles derivaciones de una situación determinada.	4	3	4	4	3.67	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES POR PREGUNTAS	RESULTADOS POR COMPORTAMIENTO OBSERVABLE					NÚMERO DE EVALUADORES O RESPONDENTES POR CATEGORÍA			
	Auto	Gerente	Par	Subalterno	GPS	Auto	Gerente	Par	Subalterno
EFFECTIVIDAD EN DESARROLLO DE PERSONAS	3.6	2.6	3.93	2.8	3.11	1	1	6	2
Da coaching a sus colaboradores directos, para potenciar la capacidad de éstos de desarrollarlos y que ellos desarrollen a su propia gente.	3	2	3.67	2.5	2.72	1	1	6	2
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	2	3.75	2.5	2.75	1	1	6	2
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.	3	3	4	3.5	3.5	1	1	6	2
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	4	3	3.33	1	1	6	2
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	4.25	2.5	3.25	1	1	6	2

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

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

Auto	Gerente	Par	Subalterno
5 Se mantiene constantemente informado respecto a nuevas tendencias del mercado, problemáticas y oportunidades de mejora.	5 Elaborar contratos de negocios fiduciarios, para que recojan las necesidades del cliente, de acuerdo con la oferta aceptada y dentro de los lineamientos legales en vigor.	5 Representación y defensoría ante los Organismos de Control .	5 Toma decisiones para el logro de los objetivos teniendo siempre presente la relación costo ? beneficio, minimizando los riesgos.
5 Se toma el tiempo necesario para escuchar ideas nuevas y recompensa a las personas que elaboran buenas propuestas.	5 Representación y defensoría ante los Organismos de Control .	5 Comprende situaciones o problemas complejos y los desagrega en sus diversos componentes.	5 Soluciona rápidamente los problemas que encuentran los clientes en los productos o servicios de la organización.
5 Planifica sus acciones y las de la empresa o equipo, considerando las necesidades de los clientes.	5 Soluciona rápidamente los problemas que encuentran los clientes en los productos o servicios de la organización.	5 Crea identidad en el grupo y lo defiende frente a terceros, desarrollando un buen clima de cooperación	5 Elaborar contratos de negocios fiduciarios, para que recojan las necesidades del cliente, de acuerdo con la oferta aceptada y dentro de los lineamientos legales en vigor.
4.5 Prioriza la relación de largo plazo con el cliente por sobre beneficios inmediatos ocasionales.	4.5 Logra que los clientes sientan que son lo más importante para la organización; mantiene excelentes relaciones con ellos, y les transmite confianza y credibilidad.	4.5 Se toma el tiempo necesario para escuchar ideas nuevas y recompensa a las personas que elaboran buenas propuestas.	4.5 Evita confrontaciones, propone a que exista una buena relación y conduce adecuadamente a sus equipos
4.5 Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.	4.5 Crea identidad en el grupo y lo defiende frente a terceros, desarrollando un buen clima de cooperación	4.5 Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.	4.5 Coadyuvar en la prevención de lavado de activos.
4.5 Es un referente cuando se busca aportar soluciones a satisfacer necesidades de clientes.	4.5 Evita confrontaciones, propone a que exista una buena relación y conduce adecuadamente a sus equipos	4.5 Detecta problemas no evidentes que afectan los resultados de su área y de otros sectores de la organización, determinando su impacto.	4.5 Estudiar los hechos y la situación jurídica de posibles clientes y sus bienes, para efectuar recomendaciones en torno a la estructura de negocios fiduciarios nuevos; de ser el caso, proponer ajustes o recomendar la no realización del negocio con el cliente.
4.5 Busca y propone alternativas novedosas y originales para solucionar problemas complejos, explorando diferentes posibilidades. Se arriesga a romper con los esquemas tradicionales.	4.5 Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.	4.5 Siente como propios la visión, misión, valores y estrategia de la organización, generando en todos sus integrantes la capacidad de sentirlos como propios.	4.5 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.
4.5 Está atento a las necesidades y expectativas de los clientes internos y externos, y detecta y promueve acciones orientadas a satisfacerlos.	4.5 Es un referente cuando se busca aportar soluciones a satisfacer necesidades de clientes.	4.5 Estudiar los hechos y la situación jurídica de posibles clientes y sus bienes, para efectuar recomendaciones en torno a la estructura de negocios fiduciarios nuevos; de ser el caso, proponer ajustes o recomendar la no realización del negocio con el cliente.	4.5 Analizar y recomendar regulaciones relacionadas con el giro de la empresa, su evolución y emitir recomendaciones, para la administración interna de la Fiduciaria. para la administración de negocios fiduciarios existentes y considerar los cambios para nuevos negocios fiduciarios
4.5 Estudiar los hechos y la situación jurídica de posibles clientes y sus bienes, para efectuar recomendaciones en torno a la estructura de negocios fiduciarios nuevos; de ser el caso, proponer ajustes o recomendar la no realización del negocio con el cliente.	4.5 Busca y propone alternativas novedosas y originales para solucionar problemas complejos, explorando diferentes posibilidades. Se arriesga a romper con los esquemas tradicionales.	4.5 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.	4.5 Desarrolla soluciones a los problemas de sus clientes, trabajando junto con ellos.

(C) 2010. Alto Desempeño Cia. Ltda.

4.5	Evalúa e impulsa escenarios alternativos y estrategias adecuadas en el largo plazo.	4.5	Identifica las relaciones existentes entre los distintos elementos de problemas o situaciones complejas; anticipa los posibles obstáculos, y planifica los pasos a seguir en función de todos los elementos analizados.	4.5	Escucha, respeta y valora las ideas y propuestas de sus pares y colaboradores.	4.5	Promocionar los servicios y marca de la Fiduciaria.
-----	---	-----	---	-----	--	-----	---

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

Auto		Gerente		Par		Subalterno	
2.5	Idea e implementa modalidades alternativas de trabajo en equipo, a fin de añadir valor a los resultados grupales.	2.5	Se anticipa siempre a sus competidores, generando oportunidades aun en situaciones restrictivas.	2.5	Planificar la atención, proyectos y trabajos del Departamento en coordinación con el Abogado.	2.5	Da coaching a sus colaboradores directos, para potenciar la capacidad de éstos de desarrollarlos y que ellos desarrollen a su propia gente.
2.5	Identifica actividades de otras áreas de la empresa en las que se obtendría un mejor resultado, de realizarse el trabajo conjuntamente.	2.5	Detecta nuevas oportunidades de negocios para la organización, desarrollando nuevos productos y renovando los actuales.	2.5	Es persistente en el cumplimiento de los objetivos, y ensaya diversas alternativas para ello, manteniéndose firme en sus propósitos hasta alcanzar las metas.	2.5	Búsqueda constante de equipos excelentes y de alto desempeño (formación, desarrollo y retención de talento).
2.5	Frecuentemente realiza 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.	2.5	Comprende rápidamente los cambios en el entorno, las oportunidades del mercado, las amenazas competitivas, así como las fortalezas y debilidades de su organización.	2.5	Planifica sus acciones y las de la empresa o equipo, considerando las necesidades de los clientes.	2.5	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.
2.5	Siente como propios la visión, misión, valores y estrategia de la organización, generando en todos sus integrantes la capacidad de sentirlos como propios.	2.5	Actúa como ?dueño del negocio?, impulsando a su equipo y a sus pares hacia el logro de los objetivos.	2.5	Establece para sí objetivos realistas y desafiantes por encima de los estándares del mercado y la organización, y hace lo mismo con su equipo.	2.5	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.
3	Establece para sí objetivos realistas y desafiantes por encima de los estándares del mercado y la organización, y hace lo mismo con su equipo.	3	Se preocupa constantemente por la rentabilidad.	3	Se anticipa siempre a sus competidores, generando oportunidades aun en situaciones restrictivas.	3	Crea identidad en el grupo y lo defiende frente a terceros, desarrollando un buen clima de cooperación
3	Se preocupa constantemente por la rentabilidad.	3	Propone permanentemente formas más prácticas y eficientes de hacer las cosas, redefiniendo los procesos e incluyendo mejoras de gran impacto para la organización.	3	Evalúa e impulsa escenarios alternativos y estrategias adecuadas en el largo plazo.	3	Forma a sus sucesores, facilitando su progreso en la organización.
3	Establece y mantiene alianzas estratégicas con clientes, proveedores y/o competidores, a fin de potenciar los negocios actuales o potenciales.	3	Planifica sus acciones y las de la empresa o equipo, considerando las necesidades de los clientes.	3	Se mantiene constantemente informado respecto a nuevas tendencias del mercado, problemáticas y oportunidades de mejora.	3	Cumple con los objetivos organizacionales de largo plazo, los mismos que se encuentran alineados con los objetivos personales.
3	Propone permanentemente formas más prácticas y eficientes de hacer las cosas, redefiniendo los procesos e incluyendo mejoras de gran impacto para la organización.	3	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.	3	Es un referente en la organización y en la comunidad en la que se desenvuelve por su disciplina personal y alta productividad.	3	Desarrolla sistemas de monitoreo para medir los factores causales críticos de la organización.
3	Actúa como ?dueño del negocio?, impulsando a su equipo y a sus pares hacia el logro de los objetivos.	3	Da coaching a sus colaboradores directos, para potenciar la capacidad de éstos de desarrollarlos y que ellos desarrollen a su propia gente.	3	Frecuentemente realiza 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	Destaca los esfuerzos y los éxitos de los miembros de su equipo, y los pone de ejemplo para motivar a los demás.

3	Desarrolla técnicas para asegurar la permanente efectividad del trabajo en equipo, en línea con las estrategias de la organización.	3	Desarrolla sistemas de monitoreo para medir los factores causales críticos de la organización.	3	Propone permanentemente formas más prácticas y eficientes de hacer las cosas, redefiniendo los procesos e incluyendo mejoras de gran impacto para la organización.	3	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.
---	---	---	--	---	--	---	--

REPORTE DE RESULTADOS

PERSONA: MORENO ORTEGA CARLOS G	CARGO: Procurador	SUPERVISOR DIRECTO: NUGUE VARAS FRANCISCO XAVIER
EMPRESA: GENERATRUST	DEPARTAMENTO: Legal	FECHA DE EVALUACION: 14 de February del 2022

Comentarios del Evaluado:

Fortalezas:

Alto conocimiento técnico del área que maneja y asesora. Siempre dispuesto generar ideas y alternativas para problemas que se generan.

Buen dominio y conocimiento del área legal

Excelente abogado

Análisis

Inteligente, conocedor de la materia, buen criterio, analítico.

CAPACIDAD ANALITICA CONOCIMIENTO LEGAL FIDUCIARIO RECURSIVO

Buen nivel de criterio y asesoría.

Conocimiento Liderazgo Mitiga riesgo

Alto conocimiento del negocio

conocimientos y experiencia

Debilidades:

Mayor comunicacion con los miembros del equipo a fin de buscar soluciones conjuntas en problemas complicados.

sin comentarios

Mejorar organización

Planificación

En el orden y la planificación del trabajo Cumplimiento de compromisos, pues 9 de cada 10 ocasiones no se cumplen los tiempos Seguimiento efectivo a temas

ORGANIZACION LIDERAZGO

Oportunidades de crecimiento profesional: Vertical Planificar las actividades del departamento

Cumplir con los plazos de entrega Trato por igual con todos los administradores. Planificacion

Mejorar la planificacion y coordinacion de actividades

mejorar en asuntos organizacionales

Comentarios:

Haber trabajado en planes de carrera y crecimiento profesional dentro de la empresa. Haber creado un plan de incentivos para areas sensibles y de alto conocimiento

sin comentarios

organizar y motivar más a su equipo.

Entregar los productos solicitados en el tiempo previsto

Si procurara abrirse a las nuevas tendencias, e introducir metodologías de trabajo de orden, efectividad y seguimiento a los temas y proyectos

CUMPLIMIENTO OBJETIVOS A LARGO PLAZO

Reducir los tiempos de respuestas Seguimiento adecuado de requerimiento

Mantener una planificación semanal y mensual. Despachar tareas que tienen plazos más vencidos

Planifica mejor el tiempo, sus actividades y comparte sus conocimientos

mejorar en su organización