

Competencias directivas más valoradas al seleccionar a un profesional: caso organizaciones de servicios financieros

*Managerial competencies most valued when selecting to a professional:
case
organizations of services financieros*

Roger Manuel Patrón-Cortés

Universidad Autónoma de Campeche, México
roger_patron_cortes@hotmail.com

Charlotte Monserrat de Jesús Llanes Chiquini

Universidad Autónoma de Campeche, México
chmlane@uacam.mx

Número 08. Julio - Diciembre 2017

Resumen

Este estudio tiene como objetivo identificar las competencias directivas más valoradas por las organizaciones financieras de la ciudad de San Francisco de Campeche, México; a la hora elegir a un profesional y contribuir al desarrollo económico de la localidad. Este trabajo es exploratorio, descriptivo y de corte cuantitativo. Se utiliza la clasificación de competencias de Cardona y Chinchilla (1999). Los resultados indican que los gerentes de las organizaciones financieras valoran más la competencia estratégica: orientación al cliente. Además, valoran las competencias intratérgicas: liderazgo y trabajo en equipo. Finalmente, valoran las competencias de desarrollo personal: integridad y proactividad. Lo que indica que las organizaciones financieras se encuentran enfocadas en las competencias de resultados económicos, pero también saben que para lograr el éxito es necesario contar con el equilibrio de los tres tipos de competencias: estratégicas, intratérgicas, y de eficacia personal.

Palabras clave: Intermediarios financieros, profesionistas, desempeño.

Abstract

This study aims to identify the managerial competencies most valued by the financial organizations of the city of San Francisco de Campeche, Mexico; At the time choose to a professional and contribute to the economic development of the locality. This work is exploratory, descriptive and quantitative. The classification of competences of Cardona and Chinchilla (1999) is used. The results indicate that the managerial of the financial organizations value more the strategic competition: customer orientation. In addition, they value the internal strategic competences: leadership and teamwork. Finally, they value the competences of personal development: integrity and proactivity. This indicates that financial organizations are focused on the competencies of economic results, but also know that to achieve success it is necessary to have the balance of the three types of competences: strategic, internal strategic, and personal effectiveness.

Key words: Financial intermediaries, professionals, performance.