



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE COMERCIO
Y ADMINISTRACION**

**ESTUDIO DE EMPRESAS PRIVADAS QUE
IMPARTEN CURSOS DE ADIESTRAMIENTO,
CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO
EN EL D. F.**

TRABAJO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

Q u e P r e s e n t a

SANDRA LUZ SALDAÑA GONZALEZ

Para obtener el título de

Licenciado en Administración de Empresas

Prof. L.A.E. Oscar Luis Santaella Dorantes



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE COMERCIO
Y ADMINISTRACION

**ESTUDIO DE EMPRESAS PRIVADAS QUE
IMPARTEN CURSOS DE ADIESTRAMIENTO,
CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO
EN EL D. F.**

TRABAJO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

SANDRA LUZ SALDAÑA GONZALEZ

México, D. F.

1973

A mi madre con todo el
amor que existe en mi
para ella.

Con el cariño nacido en
una verdadera amistad,
y con un profundo agra-
decimiento, de la alumna
a su maestro.

"Un hombre encuentra placer en mejorar sus tierras, otro sus caballos. Mi placer consiste en verme crecer más día con día".

SOCRATES

I N D I C E

	Pág.
Introducción.	
I DEFINICION DE TERMINOS	5
II PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS.....	14
III CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN IMPARTIR CURSOS.....	28
IV DIRECTORIO DE LAS EMPRESAS QUE IMPARTEN CURSOS.....	35
V I.P.A.D.E. y A.R.M.O.....	39
VI INVESTIGACION	47
VII RESULTADOS Y ANALISIS DE LA INVESTIGACION	66
VIII CONCLUSIONES.....	76

ABREVIATURAS USADAS

I N T R O D U C C I O N

Al estar por terminar mi carrera profesional en la Facultad de Comercio y Administración, se me pidió como requisito para poder otorgarme la Licenciatura en Administración de Empresas, el tener -- que presentar un trabajo de investigación ya fuera teórico o práctico, o bien una combinación teórico práctica, en el que aplicara los conocimientos adquiridos durante mi estancia en las aulas universi-- tarias; conocimientos que me servirían como guía -- para el desarrollo de mi investigación, tratando -- de aplicarlos de la mejor manera posible, siendo -- el auxilio de una alumna que no tiene dotes litera-- rias, pero que tiene la mejor voluntad para reali-- zarlo.

Deseo dejar una constancia de mi buena volun-- tad en este trabajo al tratar de que sea útil mi -- esfuerzo, reconociendo que a través de los años -- cuando mis conocimientos y mi experiencia hayan -- sido incrementados, habré de darme cuenta de las -- lagunas y de todos los defectos de que adolece --- este trabajo y que en este momento no note, sin -- embargo, deseo que compañeros u otras personas es-- tudiosas puedan recoger mis inquietudes y puedan -- llevarlas más allá de donde yo las pude llevar, --

debido a mis limitaciones de tiempo y de capacidad.

Tengo la firme convicción que la carrera de Administración de Empresas es de aplicación universal, teniendo como una de sus finalidades el considerar siempre como factor principal al "elemento humano", ya sea dentro o fuera de la empresa, como trabajador a distintos niveles jerárquicos, o formando parte de las masas de consumidores, como representante de las autoridades gubernamentales, -- como dueño parcial o total de una empresa, o por último como miembro de una sociedad dentro de la cual se haya establecida dicha empresa; sociedad -- que por error, negligencia, o poca inteligencia en ocasiones se olvidan de tomar en cuenta nuestros empresarios, sin percatarse que es precisamente -- esa sociedad la gran masa económica la que determina el éxito y la supervivencia de una empresa.

Desde que cursé mis primeros años escolares se me empezó a enseñar que México es un país abundante en riquezas naturales, y en donde en apariencia estas riquezas tanto del suelo como los productos del campo, se daban casi sin participación humana. Al transcurrir el tiempo e ir obteniendo --- mayor instrucción fui percatándome que la imágen -

de ese cuerno de la abundancia que me habían dicho que era México, era falsa. La verdad es que estamos en un país pobre lleno de carencias, un país - que tiene grandes recursos naturales pero que nunca han sido adecuadamente explotados, debido en -- gran parte a la falta de preparación de "el elemento humano", olvidado con mucha frecuencia, siendo el recurso principal de cualquier país, de cual--- quier sociedad, de cualquier empresa.

Para corroborar lo dicho con anterioridad obtuve los siguientes datos: México tenía en 1970 -- 48'377 millones de habitantes, de los cuales únicamente 12'994 000 constituyen la población económicamente activa, y de esta población 39.5% se dedica a la agricultura. La industrialización del país esta en sus albores según lo revela el censo industrial que se llevó a cabo en 1966, en el que se -- afirma que había hasta esa fecha 136 240 industrias que empleaban un total de 1'500 728 personas. El - nivel cultural también es bajo, en 1970 había en - las escuelas profesionales 245 700 alumnos * a --- nivel profesional superior; 134 200 a nivel profesional medio con secundaria, y 11 200 con preparatoria.

* Datos obtenidos del censo que se llevó a cabo en 1970.

Al ver estas cifras tan deprimentes tuve la curiosidad de saber que se estaba haciendo en --- México, a fin de aumentar la población económica-mente activa, así como la creación de más y mejores industrias. Para poder satisfacer esta curiosi-dad tenía que ponerme a investigar, por lo que decidí hacerlo encontrándome con una dificultad, el tema era muy amplio, y me podría llevar mucho tiempo si lo realizaba sólo y como no tenía compañeros con quien llevar a cabo esta investigación, tomé la resolución de investigar algo en particular referente al tema. Este particular fue el saber que se estaba haciendo con respecto a la preparación--de la gente que estaba o iba a estar en un futuro trabajando; así que enfoqué mi investigación hacia las distintas empresas dedicadas a impartir adies-tramiento, capacitación y entrenamiento.

Investigación que a continuación expongo, -- con la esperanza de despertar en el lector el de-seo de contribuir en el mejoramiento y progreso -- del elemento más importante con que contamos "el-humano".

I

DEFINICION DE TERMINOS

En la actualidad encontramos en los distintos medios informativos el uso indiscriminado de los términos: preparación, entrenamiento, capacitación y desarrollo, sin embargo, antes de principiar la explicación del trabajo de investigación que realice quisiera citar lo que algunos autores entienden por dichos términos.

ADIESTRAMIENTO:

I. Guzmán Valdivia.- "Se entiende como la habilidad o destreza adquirida, por regla general, en el trabajo preponderantemente físico. Desde éste punto de vista el adiestramiento se imparte a los empleados de menor categoría y a los obreros en la utilización y manejo de máquinas y equipos". (1)

L.E.P. Alford y J.R. Bangs.- "El adiestramiento industrial tiene que basarse siempre en una labor específica. Es el procedimiento para comunicar y -

(1) Problemas de la Administración de Empresas.

desarrollar conocimientos, aptitudes, habilidades-necesarias para realizar un trabajo industrial --- determinado". (2)

Diccionario.- Enseñar, instruir, guiar, encaminar.
(3)

CAPACITACION:

I. Guzmán Valdivia.- "La capacitación incluye el - adiestramiento, pero su objetivo principal es el - de proporcionar conocimientos, sobretodo en los as pectos técnicos del trabajo. En esta virtud la ca- pacitación se imparte a empleados, ejecutivos y -- funcionarios en general, cuyo trabajo tiene un as- pecto intelectual bastante importante". (1)

Diccionario.- Hacer a uno apto, habilitarle para - algo. (3)

DESARROLLO:

Dales Yoder.- "Desarrollo subraya un proceso abier- to y lleva a la implicación de madurez y avance".
(4)

(1) Problemas de la Administración de Empresas.

(2) Manual de Producción.

(3) Diccionario "Sopena de la Lengua Española".

(4) Manejo de personal y relaciones industriales.

I. Guzmán Valdivia.- "Significa el progreso integral del hombre, y consiguientemente, abarca la adquisición de conocimientos, el fortalecimiento de la voluntad, la disciplina del carácter y la adquisición de todas las habilidades que son requeridas al desarrollo de los ejecutivos, incluyendo aquellos que tienen alta jerarquía en la organización de las Empresas". (1)

Diccionario.- Acrecentar, dar incremento. (2)

ENTRENAMIENTO:

Dales Yoder.- "Entrenar significa educar en algo más bien con un campo de acción limitado, mediante la instrucción, el ejercicio, y la disciplina". (3)

Chruden y Sherman.- "Entrenar es el proceso de ayudar a los individuos a desempeñarse en términos de sus asignaciones diarias". (4)

Diccionario.- Es ejercitar. (2)

- (1) Problemas de la Administración de Empresas.
- (2) Diccionario "Sopena de la Lengua Española".
- (3) Manejo de personal y relaciones industriales.
- (4) Administración de personal.

PREPARACION:

Diccionario.- Hacer a uno apto, habilitarle para algo. (1)

En el curso del presente trabajo utilizaré - también el término actualización; por el entiendo el proceso que realiza una persona a fin de mantener al día los conocimientos previamente adquiridos, es decir que la actualización consiste básicamente en mantenerse al día en las distintas mejoras o técnicas o, descubrimientos relacionados con alguna ciencia, técnica o arte.

Pienso que la persona que se siente satisfecha con los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias y que por ende no se actualiza, --- pronto empieza a quedarse a la zaga de otros profesionales, y al cabo de un corto tiempo se convierte en una persona dotada de conocimientos obsoletos o anticuados.

La preparación es un proceso que puede ser - mediato o inmediato, en el primer caso la preparación abarca todos aquellos pasos que el individuo ha dado desde su más temprana instrucción, para --

poder en el transcurso del tiempo y con el crecimiento natural llegar mediante la conjugación de la instrucción y la experiencia, a ser apto para desempeñar de manera satisfactoria un puesto dentro de una empresa.

Por otra parte podemos decir que la preparación es inmediata cuando el individuo se instruye y adquiere experiencia para el desempeño a corto plazo de una actividad; por lo anterior se deduce que la preparación puede realizarse en escuelas de distintos niveles, Universidades, Empleos y situaciones diversas, centros de adiestramientos especializados, etc..(*)

Debido a la relación directa que existe entre los términos: entrenamiento, adiestramiento y capacitación, en cuanto al desempeño de un trabajo específico y/o en un lapso más o menos inmediato, consideramos conveniente relacionarlos más bien -- como aspectos que se satisfacen dentro o fuera de la empresa y por cuenta de ella, o del empleado -- afectado. (*)

Las definiciones de desarrollo citadas ante-

* Notas tomadas del L.A.E. Oscar L. Santaella Dorantes en seminario de Investigación de Técnicas Administrativas.

riormente llevan una fuerte conotación humanista, que hoy en día se encuentran muy en boga gracias a los psicólogos industriales, e incluso a ideas de tipo sociológico y religioso, como son las de la realización del individuo en ese sentido.

* El desarrollo es un proceso dinámico que rebasa el ámbito físico de la empresa y de las labores diarias, es el proceso continuo del hombre en busca ya no del ideal de Platón o del super ego, sino de sí mismo, de la imagen creada en el subconciente para uso mismo de estados a veces de tipo depresivo, por la incapacidad de poder alcanzar la imagen que de nosotros mismos hemos creado, la aceptación final de nosotros tal y como nos hemos encontrado en el proceso de la introspección para por último y, habiendo hecho un balance lo más objetivo posible de nuestros aspectos positivos, y de nuestras debilidades, nos trazamos un plan concreto de acción con el fin de luchar por alcanzar una mayor plenitud de nuestras facultades, y de nosotros mismos en el desempeño de nuestras labores diarias, así como de los actos que --

* Notas tomadas del L.A.E. Oscar L. Santaella Dorantes en seminario de Investigación de Técnicas Administrativas.

realizamos como miembros de una comunidad.

Tal y como señale en la introducción de este trabajo mi interés principal está enfocado al entrenamiento, adiestramiento y capacitación, que se les imparte a los trabajadores ya que considero -- que en ellos radica la parte principal de la clave para el avance de nuestro país en su ámbito industrial; reconozco la importancia de la preparación, y en el caso de la preparación remota, sé de los esfuerzos que realizan las autoridades educativas del país para lograr la reestructuración de los planes de estudio; en cuanto a la preparación inmediata a corto plazo he preferido dejarla englobada dentro de lo que llamo entrenamiento, adiestramiento y capacitación, ya que su significado más general se hace apto para una acción futura.

El adiestramiento, la capacitación y el entrenamiento pueden proporcionarse dentro y fuera de la empresa, dentro de la empresa podemos señalar en forma general que presenta cualesquiera de las siguientes variantes:

- a) Por un compañero de trabajo a su mismo nivel.

- b) Por una persona especializada en capacitar personal. Persona que es integrante de la misma -- empresa.
- c) Por el jefe del departamento.
- d) Por una persona ajena a la empresa. Persona que es contratada especialmente para que entrene al personal dentro de la misma empresa.
- e) Por instrucción programada, dentro de la misma- empresa.
- f) Por el supervisor o el jefe de sección.
- g) Por simple observación de como trabajan sus compañeros, ya que algunas veces se les dan indicaciones generales de como realizar sus labores, y dejan que el mismo empleado aprenda sólo.

Fuera de la empresa podemos citar también en forma general las formas siguientes:

- a) Por personas ajenas a la empresa, fuera de ésta.
- b) Por instituciones educativas, Colegios, Universidades, Tecnológicos, Escuelas Tecnico-industriales, etc.
- c) Por personas morales ajenas a la empresa, especializadas en impartir cursos, ya sea para ---- adiestrarlos, capacitarlos o entrenarlos, o ---

bien actualizarlos en los métodos y sistemas de --
trabajo.

Precisamente hacia esta última forma enfoca-
mos este trabajo.

II

PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS

En la ciudad de México existen empresas privadas dedicadas a impartir cursos de entrenamiento, - capacitación y adiestramiento, lo cual me despertó la curiosidad por saber que clase de cursos eran - esos, cual era su duración, cuales eran los temas - que abarcaban, cuales temas se impartían con más - frecuencia, cuales eran las características de los exponentes, en lo referente a su grado de escolaridad, su nacionalidad. También quise enterarme cual era el costo de dichos cursos, y cuantos se impartían durante un año.

1.- ¿Que clase de cursos se imparten? Considero que la calidad de los cursos que se imparten para adiestrar, capacitar o entrenar, al personal de las empresas debe ser de la mejor calidad posible para que sean bien asimilados por las personas que los tomen, y puedan rendir excelentes resultados; claro que no va a depender todo el resultado de la persona que lo imparta, sino unicamente una parte, esta parte será la exposición del tema, la cual debe ser lo más completa posible, así como --

clara y sencilla en su explicación, para que todos los que la esten tomando la entiendan y puedan adquirir en forma satisfactoria la capacitación que se les imparte.

2.- ¿Cual es la duración de los cursos? ----
Pienso que hay temas que no se pueden impartir en unas cuantas horas, por muy bueno que sea el expositor, y sean magníficos los medios con que cuente para la explicación del tema a impartir, sino que en ocasiones será necesaria una exposición de varios días, o tal vez de meses, ya sea porque el tema es difícil tanto en su exposición como en su -- comprensión, porque sea muy árido, porque sea muy profundo o porque sea muy extenso, lo cual hará -- que su explicación se lleve cierto tiempo, que de ninguna manera se podrá realizar en unas dos o --- tres horas. Pensando esto consideré que si había - alguien que impartiera cursos con las características antes señaladas, que hiciera la exposición del tema en unas cuantas horas, estaría estafando a - la gente que asiste a dichos cursos, siendo esta - causa la razón principal por la que investigué la duración de dichos cursos.

3.- ¿Cuáles son los temas que abarcan? Me inte

tereso conocer los temas que imparten, para enterarme cuales podría impartir un L.A.E., considerando que su mente está capacitada para hacer frente a lo que es la administración de cualquier área de la empresa, y pienso que si se imparten cursos que se refieran a los problemas relacionados con la administración de las empresas, nadie mejor que un L.A.E. para la exposición de tales cursos, ya que si este no podrá dar un curso efectivo y con los conocimientos técnicos necesarios para llevar a cabo un trasplante de corazón, de la misma manera un médico no estará capacitado para impartir un curso que se refiera a la administración de empresas.

4.- Características de los exponentes.- Considero que una persona que va a impartir cierta clase de cursos, como los son los dedicados al adiestramiento, capacitación y entrenamiento, deberán llenar requisitos indispensables para la mejor exposición de los mismos. Requisitos como lo serían los siguientes: 1) el tener por lo menos un grado de escolaridad a nivel superior; grado que representará para los participantes de esos cursos que la persona que los imparta estará capacitada -

para llevar con éxito la exposición de los mismos. 2) será deseable que cuente con una especialidad-- en el tema a exponer, ya que así podrá redundar en una exposición profunda y exacta. 3) Si un exponente no cuenta con una especialidad, pero conoce el tema y lo prepara profunda y exhaustivamente, podrá hacer una disertación muy aceptable, y ésta podrá ser mejor si se le facilitan los medios adecuados-- para llevarla a cabo; medios como lo serían: fotografías, películas, transparencias, cuadernos de trabajo, grabaciones, folletos, y libros, además - que sería muy recomendable que se hiciera una re-- presentación activa. 4) Si el expositor tiene experiencia práctica en el tema que va a exponer, su - disertación será más real, ya que se apegará con - una gran autenticidad a las situaciones que se --- plantean día con día dentro de las empresas, situa tuaciones que miles de veces no figuran en los li---- bros, estos podrán contener infinidad de situacio-- nes pero será muy difícil que aparezcan todas las que se dan a diario dentro de las empresas. Por lo que considero que si un exponente que imparte cursos mezcla debidamente su experiencia práctica con la teoría adquirida, los resultados serán excelentes. 5) Características de un buen orador.- Pienso que cuando una persona da una conferencia, imparte

una cátedra, o un curso, debe contar no sólo con las características antes enunciadas sino, con los atributos que debe poseer un buen orador, las cuales deberán ser físicas e intelectuales, en estas últimas ahondaremos más adelante; los atributos físicos serán: 1) aspecto aseado, 2) un adecuado movimiento de las manos, que sea acorde con lo que está expresando, 3) una voz clara, fuerte y a la vez suave, que sea capaz de convencer al auditorio de lo que está expresando, 4) la posición de los pies debe de ser firme, nunca tambaleante pues dará una mala impresión a su auditorio, 5) y por último lo que considero más importante, que el disertante tenga una gran seguridad en sí mismo, además de tener siempre una actitud mental positiva, es decir que nunca deberá pensar en el fracaso sino, siempre en el éxito.

Al escribir este último punto sobre las características de los exponentes de cursos, me asaltó la idea de que profesionales de diversas carreras están invadiendo un campo que le corresponde al L.A.E., como lo es el de impartir cursos de entrenamiento, capacitación y adiestramiento (ya señalamos algo de ésto en el punto No. 3), profesio-

nales que valiéndose de su especialidad se han dedicado a impartir cursos de capacitación, lo cual repito que no les corresponde pues considero que el L.A.E. cuenta con ciertas ventajas que hacen -- que pueda ser un mejor y adecuado expositor de cursos de entrenamiento. Menciono ésto porque creo -- que el L.A.E. tiene cualidades que otros profesionales no tienen, cualidades como las siguientes:

1) Como se sabe la Administración de Empresas es una carrera de tipo universal, que abarca -- un todo, lo cual hace que un L.A.E., pueda comprender mejor cualquier situación planteada dentro de la empresa, puesto que tomará en cuenta todos los puntos que puedan tener relación con ella o que la puedan afectar directa o indirectamente, puesto -- que conoce toda la empresa y sabe de la relación -- que existe entre una área y otra, cosa que no sucede con un especialista en otras disciplinas, ya -- que este se encierra en su área y no conoce las -- demás, ni sabe como pueden afectar sus problemas -- a otras áreas, pondremos un ejemplo: un ingeniero en control de calidad tal vez no sabe con precisión como afecta un problema de calidad a las finanzas, sabrá quizás como afecta a la producción -- más no forzosamente a otras áreas de la empresa.

2) La mente del L.A.E. está entrenada para poder adentrarse y comprender las situaciones más diversas que se presentan dentro y fuera de la empresa, debe saber desde como manejar obreros, hasta como inducir directivos de alta gerencia, así como también saber ver y resolver los problemas originados fuera de la empresa, hecho que cualquier profesionista de otra carrera no tiene la capacitación adecuada para llevarlo a cabo.

3) La Administración de Empresas es una ---- carrera tan flexible que le permite al L.A.E., que en determinado momento pueda convertirse en un especialista, a la vez que seguir teniendo una mentalidad capaz de comprender cualquier situación presentada en las diversas áreas de la empresa, aunque éstas no sean su especialidad; es más no sólo podrá tener una especialidad, sino varias si así lo desea, y seguir teniendo una mente en disposición de abarcar un todo, a la vez que si es necesario algo en particular.

Estas reflexiones las hice con la base de -- que la preparación del L.A.E., es muy amplia ya -- que cuando es estudiante se le imparten materias -

de muy diversas índoles, que abarcan distintos aspectos del derecho, la contabilidad, las matemáticas, y la administración en general; lo cual hace que sus conocimientos sean realmente amplios, y na die mejor que un L.A.E. para disertar sobre la empresa, y por supuesto que para capacitar a gente - que trabaja o en un futuro trabajará dentro de la misma empresa.

La preparación que recibe el L.A.E., básicamente se le proporciona en los centros de estudio, en donde hizo su carrera; la Facultad de Comercio y Administración de la U.N.A.M., en donde yo cursé mis estudios cumple hasta cierto punto con esta -- preparación que le imparte a los estudiantes en Ad ministración de Empresas, ya que les proporciona - materias que se relacionan con cada una de las --- áreas de la empresa, así como conocimientos de la Administración en general, pero pienso que con ésto no proporciona adecuadamente la buena preparación que debe tener un L.A.E. como profesionista, ya que éste como cualesquier otro necesita tener - práctica en su profesión, para que al salir de la facultad se pueda enfrentar a los problemas de una manera más eficaz, más real y menos complicada --- para él, ya que contará con cierta experiencia ad-

quirida a través de los años de estudiante; estas prácticas las puede organizar la F.C.A. conjuntamente con las empresas, lo cual beneficiaría a las dos partes, a la F.C.A., porque estaría capacitando mejor a sus alumnos que es su objetivo principal, y a las Empresas porque se les harían estudios, se trabajaría sobre algún problema que tendrían, sin ningún costo para ellas, lo cual no creo que les ocasionara ningún mal, sino por lo contrario les sería beneficioso, ya que si no les parecía lo indicado por los estudiantes, no lo llevarían a cabo y no perderían nada, en cambio podrían obtener beneficios de las ideas que tuvieran los estudiantes, de los estudios que les hicieran, o de los trabajos que realizaran, sin desembolso alguno por parte de la empresa.

Volviendo a la F.C.A., también considero que se debería de cambiar los sistemas de enseñanza, ya que estos son anticuados y obsoletos, haciendo que el aprovechamiento del alumno sea poco y lento, además de que se va acostumbrando la mente del estudiante a ser perezosa, a no tener iniciativa, a no razonar, se lo dan todo sin que tenga que hacer esfuerzo alguno, y lo acepta como se la dan sin ver si realmente es auténtico, o útil. Ahora bien-

con lo que respecta al alumno este debería tener más iniciativa e investigar por su cuenta lo que no se le da en la escuela, tener una participación activa y no pasiva en las horas de estudio, estudiar más de lo que se le pide, así como tratar de adquirir experiencia práctica, para que al ejercer la carrera no se quede en profesionista mediocres, sino que se realicen plenamente como humanos, como profesionales.

Retrocediendo al principio de este punto, otra de las características que quise investigar fue la nacionalidad de los exponentes. Esta idea surgió a raíz de que me di cuenta que en la publicidad que se les hace a los cursos, aparecían con bastante frecuencia el nombre de expositores extranjeros, lo cual creí que las traían a México porque sus conocimientos eran superiores en cantidad y en calidad a los de los expositores mexicanos; pero también pensé que en México existen personas que tienen una basta preparación tanto de tipo intelectual como práctica, lo cual hacen que estén al mismo nivel que cualquier extranjero o tal vez, por encima de ellos, además que los expositores nacionales podrían disertar mejor un tema que cualquier extranjero, puesto que están vivien-

do dentro del lugar donde surgen las situaciones -
planteadas, por ejemplo, no es lo mismo un proble-
ma de mercado de Estados Unidos, que un problema -
de mercado de México, ya que intervienen muy diver-
sos factores que los hacen totalmente distintos, -
entonces si nos traen un expositor extranjero, es-
te nos podrá dar una magnífica explicación de un -
tema sobre lo cual él ha vivido, ha tenido expe---
riencia, podrá disertar perfectamente sobre situa-
ciones creadas en algún país extranjero de donde -
proceda él, pero quizás esa situación no se ha crea-
do en México, y tal vez, nunca se llegue a presen-
tar, lo cual hará que el resultado del curso sea -
infructuoso. Pienso que por muy similares que sean
los problemas o las situaciones que se presentan -
en las empresas de todo el mundo, podrán ser muy -
parecidas pero nunca iguales, ya que cada país ---
tiene características muy diferentes.

5.- ¿Cuál es el costo de los cursos? Esta --
pregunta surgió cuando reflexioné que México es un
país que está en vías de desarrollo, necesita que
sus habitantes esten capacitados para que el avan-
ce del país sea más rápido, pero nos encontramos -
que el nivel económico del país es muy bajo, lo --

cual hace que sea necesario que se impartan cursos de adiestramiento a un costo accesible a la mayor parte de la población, para que pueda ésta asistir a esos cursos, o bien las empresas inviertan en su personal, al hacer que vayan a cursos de capacitación; empleó el término inversión, ya que considero que es realmente una inversión la que realizan las empresas al dar capacitación a su personal, -- puesto que los resultados de ese adiestramiento -- redundará benéficamente en ambas partes, para el trabajador es obvio el beneficio, y para la empresa no sólo recobrará la inversión ya que el empleado con una mayor capacitación, trabajará más eficientemente lo que tendrá como resultado que la inversión hecha en él reditue.

Pienso que el costo de los cursos debe ser accesible a cualquier clase de personas, como de empresas, que no sean privilegio de unos cuantos, y que no sea el único fin de las empresas que imparten cursos exclusivamente el lucro.

6.- Por último investigué cuantos cursos se impartieron en 1971, para conocer hasta cierto punto cual es la demanda, si existen suficientes personas preparadas para cubrir esa demanda, y tener-

una base sobre la cual nos vamos a fundamentar --- para sacar resultados de nuestra investigación.

Haciendo un breve resumen de mi hipótesis -- diré que básicamente la esencia de ésta es lo siguiente:

1) Que el L.A.E., puede dar un nuevo enfoque a su carrera como expositor de cursos, ya que está capacitado mejor que otros profesionistas para hacerlo con resultados más satisfactorios que los lo grados por egresados de otras carreras.

2) Que los exponentes de cursos deben reunir ciertas características, para que la exposición de el o los temas sea beneficiosa.

3) Que los costos de los cursos deban de ser accesibles a cualquier clase de público.

4) Que se les considere el mismo nivel intelectual a los exponentes nacionales, que a los extranjeros, es decir que en lugar de cobrar más --- alto por los cursos impartidos por personas extrangeras, se debería de apoyar con más ahinco a los - exponentes nacionales.

5) Que los cursos que se impartan deban de ser de la más alta calidad.

Estos puntos son la síntesis de mi hipóte--
sis, en los cuales me base para hacer mi investigaci
ción de campo, la cual expongo más adelante.

III

CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN IMPARTIR CURSOS.

Las empresas especializadas en impartir cursos de entrenamiento, capacitación o adiestramiento, forman un grupo muy reducido; grupo que considero no alcanza a cubrir todo el mercado que existe para esta clase de actividades. Como ya indiqué el nivel de preparación de la población en México, es muy bajo, lo que nos indica que un alto porcentaje de la población tiene la necesidad urgente de que se le capacite. Hablando en otros términos --- diré que la demanda de capacitación es muy alta y la oferta es baja, teniendo como resultado que el grueso de la población no tiene una capacitación-- adecuada para desenvolverse con eficiencia en su - trabajo.

El fin principal de casi todas las empresas que forman este grupo, es el lucro, pasando a segundo lugar la instrucción que se pueda dar en los cursos que son impartidos por ellas.

La competencia que existe entre este tipo de empresas es muy reñida, tanto que la revelan en -- hechos simples, como lo fue el de entorpecer la la bor de investigación sobre las mismas que llevé a cabo, hablo de entorpecer porque, algunas veces se me mintió en los datos que me proporcionaban, otras muchas me los negaron rotundamente, en alguna ocasión se me pidió que regresara seis meses después para otorgarme la información solicitada. Todo --- esto lo hacían por considerar que yo era espía de la competencia, sin hacer caso de las explicaciones que les pudiera dar, o de los documentos de la Universidad de que me valí, para que me creyeran - que era una simple estudiante.

Localizar estas empresas fue un problema ya que no existe directorio alguno en el que me pudiera guiar para hacer mi investigación de todas y --- cada una de ellas; en este trabajo se encuentra un directorio de las mismas, e hice todo lo posible - para que aparecieran todas las que existen en la - actualidad.

Volviendo a la competencia, me dí cuenta que por estar tan reñida no existe unión entre las ya mencionadas empresas, no hay una organización que

se establezcan normas a seguir por todas y cada una de ellas, que se puedan fijar precios mínimos y -- máximos de los cursos, en fin que se puedan tomar-toda clase de acuerdos con el objeto de que la com-petencia sea leal y a la vez beneficie a todas.

Los cursos que son impartidos por estas em--presas, pueden ser tomados por cualquier persona, -hay empresas que capacitan a su personal mandándo-los a estos cursos corriendo los gastos por cuenta de la empresa, cuando esto sucede en ocasiones se les hace un descuento a la empresa que los envía - si son más de tres o de cinco personas asistentes.

Algunas empresas unicamente imparten cursos- cuando se los piden, es decir que si una empresa - les solicita un curso sobre determinada materia, -- para "X" número de personas, organizan el curso, - por lo general piden que sean más de diez personas las que asistan al curso, para poder justificar en cierto modo los precios elevadísimos que cobran, - por ejemplo: "X" empresa (el nombre de esta empre- sa figura en el directorio de empresas que impar- ten curso, que esta en este trabajo) cobró ----- \$.=250,000.00 por un curso que impartió a 17 perso

nas, durante tres meses, 6 hs. diarias, haciendo un total al término del curso de 360 hrs., si se saca el costo por hora es de \$.=40.85, el día sale en \$.=245.10, la semana en \$.=1,225.50, el mes en \$.=4,902.00, y los tres meses que dura el curso -- sale en un total de \$.=14,706.00 por persona. Como se ve el precio es exageradamente elevado o inaccesible para la mayor parte de la población, no sólo para personas físicas, sino también para empresas pequeñas y medianas viene siendo un lujo la asistencia a dichos cursos, y en el caso de las empresas grandes los altos costos se reflejan en que el número de asistentes es menor.

El lugar donde se imparten los cursos difieren de una empresa a otra, en algunas se imparten en hoteles de lujo en sus salas de conferencias, otras -- tienen aulas apropiadas para impartirlos, estas -- aulas estan en el mismo lugar donde se localiza la empresa que lo imparte, en el caso de la A.R.M.O. además de contar con aulas apropiadas tiene máquinas, laboratorios que permiten una capacitación --- teórico-práctica; en el caso de Norris & Elliot, S.A. imparte los cursos por instrucción programada, con tando para esta clase de instrucción las máquinas- adecuadas.

Cuando el curso dura varias horas se les da a los participantes café, refrescos y en algunos casos un pequeño refrigerio, esto va incluido dentro del costo. En ocasiones se organizan los cursos fuera de la ciudad, llevando a los participantes a Cuernavaca, a Cocoyoc, Tlaxcala, Puebla, el Edo. de México, etc., los asistentes a esta clase de cursos deben de cubrir aparte del costo del curso, el hospedaje y alimentación, durante los días que dura el curso, resultando muy elevado el costo del mismo. El precio de un curso que dura tres días fuera de México es de \$.=5,500.00 llegando a ser en algunos casos hasta de siete o nueve mil pesos (no incluyendo hospedaje y gastos adicionales). Teniendo como resultado estos elevados precios que sólo participen en ellos personas con un nivel económico bastante alto, siendo también necesario para otras personas que tienen ingresos bajos, y que nunca podrán tomar un curso que los capacite, por el elevado precio de los cursos.

En otra Institución se les dá comida, cena y desayuno cuando imparte sus cursos tanto de maestría, como para los ejecutivos que van a tomar especialización de ALTA DIRECCION DE EMPRESAS.

Dentro del precio del curso se incluye el material que se les entrega a los participantes; el contenido de este material habla sobre el o los temas tratados en el curso impartido, en algunas ocasiones son cuadernos de trabajo, con los cuales se va haciendo que participen los asistentes de manera más directa en el curso.

Casi todas las empresas traen expositores -- extranjeros para que impartan cursos, cuando esto sucede se hacen traducciones simultáneas al español, a los participantes.

Hay empresas que su especialidad no es la de impartir cursos, se dedican a la auditoría administrativa, o al asesoramiento de empresas, cuando -- ven alguna oportunidad organizan cursos de capacitación para las empresas que se los solicitan, que por lo general son clientes que asesoran normalmente. Los organizan con sus propios elementos improvisando expositores.

En todas las empresas que imparten cursos al finalizar se otorga una constancia de la asisten-cia a dichos cursos, que más que nada es una manera de satisfacer el amor propio de quienes poseyen

do o no el conocimiento veran aumentado su curricu
lum.

Este análisis lo hice en forma muy somera, -
siendo algo menos que imposible el tratar que cola
boraran conmigo estas empresas, para realizar la -
investigación de las mismas.

IV

DIRECTORIO DE EMPRESAS QUE IMPARTEN CURSOS

Para realizar mi investigación en primer --- lugar obtuve el universo; este universo está constituido por las siguientes empresas:

1.- A.R.M.O.

Adiestramiento Rápido de Mano de Obra.
Calzada Atzacapotzalco La Villa # 209
Tel.: 561-43-00

2.- ARTE Y CULTURA, A.C.

Liverpool # 48-5o. piso.
Tel.: 566-11-72 y 546-18-42

3.- AMECAP, A.C.

Asociación Mexicana de Capacitación de Personal, A.C.
Conjunto Aristos.- Insurgentes Sur 421-20, Edif.
B. Tel.: 564-51-82

4.- C.I.A.

Centro Industrial de Adiestramiento.
Río Nilo # 80-1er. piso
Tel.: 514-29-92 y 525-28-93

- 5.- C.L.E.E.
Centro Latinoamericano de Estudios para Ejecutivos.
Palo Santo # 20
Tel.: 570-25-47

- 6.- CENPRO
Centro Nacional de la Productividad.
Manuel Ma. Contreras # 133-2o. piso
Tel.: 546-25-90 y 535-75-89

- 7.- C.I.S.A.
Ciencias de la Información, S.A.
Medellín # 43-203
Tel.: 511-09-47 y 511-06-49

- 8.- DANDO, S.A.
Insurgentes Sur 452-301
Tel.: 564-26-22

- 9.- HAY Y ASOCIADOS, S.A.
Insurgentes Sur # 1216-7o. piso
Tel.: 575-07-00

- 10.- I.A.C.E.
Instituto de Administración Científica de las Empresas.
Liverpool # 48 Tel.: 566-97-11 y 566-12 y 13

BIBLIOTECA CENTRAL

C. L. E. E.

11.- I.E.E.

Instituto de Especialización para Ejecutivo,-
A.C.

Río Sena # 51

Tel.: 533-64-29 al 31

514-51-02 y 511-56-43

12.- I.V.O.

Instituto de Ventas y Oratoria Moderna.

Paseo de la Reforma # 400-7o. piso

Tel.: 528-62-36 y 511-75-59

13.- I.M.A.D.

Instituto Mexicano de Administración Dirigida.

Kepler # 143-402

Tel.: 531-57-08

14.- I.P.A.D.E.

Instituto Panamericano de Alta Dirección de -
Empresa.

Flóresta # 20

Tel.: 527-02-60

15.- I.D.E.

Instituto para Directores de Empresa.

Reforma # 95-521

Tel.: 546-85-40 y 48

- 16.- KPNER TREGOE, ASOCIADOS, S.A.
Reforma # 76-1303
Tel.: 546-50-98
- 17.- MANAGEMENT CENTER DE MEXICO, A.C.
Paseo de la Reforma # 243.
Tel. 533-12-33
- 18.- NORRIS & ELLIOT, S.A., DE C.V.
Melchor Ocampo # 463-101
Tel.: 533-63-20
- 19.- TOUCH, ROSS, CARSTENS Y ASOCIADOS, S.A.
Hamburgo # 172-7o. piso
Tel.: 511-93-82

Hasta diciembre de 1971 estas eran todas las empresas que impartían cursos de adiestramiento, - capacitación y entrenamiento. Por considerar que-- son muy diferentes a todas las demás empresas, --- hice un capítulo especial para las empresas A.R.M. O e I.P.A.D.E., ya que considero que las dos son - extremos y que no caen dentro de la generalidad; - lo que las hace diferentes lo señalo en el capítulo siguiente.

V

I.P.A.D.E y A.R.M.O.

Las siglas I.P.A.D.E., significan Instituto-Panamericano de Alta Dirección de Empresa.- Este Instituto es uno de los más caros sino, el más caro que existe en el Distrito Federal, reconociendo también que es uno de los Institutos que imparten cursos de la más alta calidad; se dedica a impartir cursos unicamente a la Alta Gerencia, imparte dos clases de cursos, una maestría por año y una serie de sesiones.

Uno de los cursos lo llaman A-D-a, el cual es impartido unicamente a personas que reunen ciertos requisitos como son:

- 1.- Que el puesto que desempeñe la persona interesada debe ser a nivel de Consejo de Administración.
- 2.- Que tenga una experiencia mínima de cinco años.

Este curso tiene un costo de \$.-36,000.00, - pero puede variar según la empresa que envíe a sus

directivos a tomar el curso. Se imparte durante 8-
meses, un día por semana, el cual empieza el día--
jueves a las 14:00 hrs. P.M., y termina el día ---
viernes a las 14:00 hrs. P.M., en el costo van in-
cluidos los alimentos correspondientes a los dos -
días.

El sistema que siguen para impartir sus cur-
sos es el de casos, son casos que se ven en la Uni-
versidad de Harvard, la cual asesora a este Insti-
tuto. Algunas de las materias que se imparten en -
estos cursos son: Factor Humano, Matemáticas, Di--
rección de operaciones, Finanzas, Comercialización,
Entorno Económico, etc.

El otro curso que imparten lo denominan ---
A-D-1, el cual también lo pueden tomar unicamente
personas que llenen los siguientes requisitos:

- 1.- Que el puesto que desempeñe sea a nivel
Gerente.
- 2.- Que tenga una experiencia mínima en el -
puesto de cinco años.
- 3.- Que su jefe haya tomado el curso A-D-2.

Este curso tiene un costo de \$.=20,000.00, -

directivos a tomar el curso. Se imparte durante 8-
meses, un día por semana, el cual empieza el día--
jueves a las 14:00 hrs. P.M., y termina el día ---
viernes a las 14:00 hrs. P.M., en el costo van in-
cluidos los alimentos correspondientes a los dos -
días.

El sistema que siguen para impartir sus cur-
sos es el de casos, son casos que se ven en la Uni-
versidad de Harvard, la cual asesora a este Insti-
tuto. Algunas de las materias que se imparten en -
estos cursos son: Factor Humano, Matemáticas, Di-
rección de operaciones, Finanzas, Comercialización,
Entorno Económico, etc.

El otro curso que imparten lo denominan ---
A-D-1, el cual también lo pueden tomar unicamente
personas que llenen los siguientes requisitos:

- 1.- Que el puesto que desempeñe sea a nivel
Gerente.
- 2.- Que tenga una experiencia mínima en el -
puesto de cinco años.
- 3.- Que su jefe haya tomado el curso A-D-2.

Este curso tiene un costo de \$.=20,000.00, -

se lleva a cabo durante 8 meses, un día por semana, que empieza el día miércoles a las 14:00 hrs. y termina el día jueves a las 14:00 hs. P.M., con los alimentos correspondientes a esos dos días.

Todos sus profesores son mexicanos, cuentan con 22 de tiempo completo y 45 de tiempo parcial. Para ser maestro de tiempo completo deben tener -- una licenciatura como requisito mínimo para ser -- aceptados como maestros, después se les exige una maestría, sin esta no se les permite dar clases, si quieren pueden hacer la maestría en el mismo Instituto.

Las sesiones que imparte este Instituto, les denominan Sesiones de Continuidad y Actualización, únicamente se les dan a personas que hayan llevado los cursos A-D-2 y A-D-1, y la maestría en Dirección de Empresa, maestría que se imparte en el mismo Instituto, tiene un costo que varía de ----- \$.-6 000.00 a \$.-8,000.00, y se les da con el fin de que siempre esten actualizados, con respecto a los últimos avances de la Alta Dirección de Empresa.

En forma muy general he resumido lo que es el L.P.A.D.E., llegando a la conclusión que la maestría y los cursos que imparten son de muy alta ca-

lidad, pero también de un elevado precio inaccesible a la mayoría de las personas que quisieran tomar un curso de estos. Sugiero que el I.P.A.D.E. debiera otorgar becas a los alumnos más capacitados y más brillantes que se encuentren en las Universidades.

Es muy importante el hecho de que en este -- Instituto en el que la calidad de la instrucción -- es muy alta, es impartida únicamente por maestros-mexicanos, lo cual nos confirma que en México si -- existen gentes de alta capacidad, así como de elevado nivel intelectual, que pueden impartir cursos con un máximo de eficiencia.

Siguiendo el ejemplo de este Instituto en -- México debieran establecerse más Institutos de --- éste tipo, en lo referente a la calidad de los cursos, pero con precios bajos al alcance de la población, para que la buena instrucción no sea privilegio únicamente de un pequeño grupo, pues todos necesitamos estar bien capacitados para realizarnosplenamente.

A.R.M.O.

Las siglas A.R.M.O. significan Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra.- La A.R.M.O. es un organismo creado por el Gobierno Federal con la colaboración de la Organización de las Naciones Unidas y de la Organización Internacional del Trabajo, cuya función principal es contribuir a la mejor preparación de los obreros de la industria.

Los fines de la A.R.M.O. son:

1.- Adiestrar y perfeccionar supervisores e instructores para que realicen programas de adiestramiento técnico a los obreros de las empresas industriales.

2.- Aumentar los conocimientos teóricos y las habilidades prácticas de los trabajadores, para elevar la calidad de la mano de obra.

3.- Preparar el material de enseñanza que se necesite para la mejor y más rápida capacitación de los obreros.

A.R.M.O.

Las siglas A.R.M.O. significan Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra.- La A.R.M.O. es un organismo creado por el Gobierno Federal con la colaboración de la Organización de las Naciones Unidas y de la Organización Internacional del Trabajo, cuya función principal es contribuir a la mejor preparación de los obreros de la industria.

Los fines de la A.R.M.O. son:

1.- Adiestrar y perfeccionar supervisores e instructores para que realicen programas de adiestramiento técnico a los obreros de las empresas industriales.

2.- Aumentar los conocimientos teóricos y las habilidades prácticas de los trabajadores, para elevar la calidad de la mano de obra.

3.- Preparar el material de enseñanza que se necesite para la mejor y más rápida capacitación de los obreros.

4.- Investigar, promover, organizar y controlar programas de adiestramiento rápido de la mano de obra.

5.- Proporcionar servicios de consulta en materia de adiestramiento obrero.

6.- Cursos de formación de responsables del adiestramiento de la planta.

7.- Cursos de perfeccionamiento para obreros en diferentes áreas.

8.- Seminarios, conferencias y mesas redondas en materia de adiestramiento industrial.

9.- Asesoría a solicitud de las empresas o de las organizaciones obreras.

Los requisitos para ser expositor de los cursos son los siguientes:

1.- Experiencia como instructor de una empresa o como profesor de una institución educativa.

2.- Profesionista en Ingeniería, Relaciones-Industriales, Administración de Empresas, etc.

La A.R.M.O. puede además, diseñar e impartir cursos especiales, de acuerdo con las necesidades de los trabajadores y de la industria.

En la A.R.M.O. se imparten aproximadamente treinta y cinco cursos durante el año a nivel supervisor, instructor, técnico y operario.

Rápidamente he expuesto lo que es la A.R.M.O., un organismo cuya función principal está enfocada al adiestramiento de obreros industriales. Los costos de los cursos son muy bajos, y la gran mayoría de los cursos que se imparten son gratis; el precio del curso más caro es de \$.-1,000.00 y se imparte a personas que desean ser instructores industriales.

Las instalaciones de este organismo están muy bien equipadas con maquinaria y laboratorios, que les permite dar una instrucción teórico-práctica muy eficiente.

Los objetivos de esta clase de organismos me parecen muy loables, ya que los cursos de adiestramiento están al alcance de todos, sobre todo de personas que nunca han tenido una poca de capacita

ción, lo que no les ha permitido progresar, y al ingresar a la A.R.M.O., les permite capacitarse -- en algún oficio, que les va dar mejores ingresos y tener un mejor nivel de vida.

El establecimiento de esta clase de organismos esta haciendo falta con urgencia en el país, -- ya que al capacitar obreros se está ayudando en -- gran forma el más rápido desarrollo del país.

VI

INVESTIGACION PRACTICA

En la investigación que realicé tomé una --- muestra al azar de 8 empresas, dentro de un universo de 19 empresas.

Esta investigación la resumí en cuadros que a continuación expongo.

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSITES		C O S T O		A. E. C. P.	ING. CIVIL	ING. Q.	ING. ELEC.	ING. NEG.	ING. IND.	ABAS	FMS	H	H	H
		1	2	3	4											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	HORAS															
2	AREA:															
3	ADMINISTRACION GENERAL:															
4	30 hrs. Administracion por objetivos.	1	1,300.-			1										
5	8 " Como administrar por objetivos.	1	1,050.-	950.-												
6	8 " Como aplicar técnicas en la toma de decisiones.	1	1,050.-	950.-	1											
7	8 " Como el moderno concepto de auditoría da un nuevo y dinámico elemento en la Dirección de su Empresa.	1	1,050.-	950.-	1											
8	8 " Como la contraloría moderna mejora la Administración y Planeación de su Empresa.	1	1,050.-	950.-	1											
9	8 " Como la situación Económica Internacional afecta a nuestras Empresas.	1	1,050.-	950.-	1											
10	8 " Como reducir Costos de oficina por medio de la simplificación del trabajo.	1														
11	8 " Como se sirve la Gerencia de la Investigación de Operaciones.	1	1,050.-	950.-												
12	8 " ¿Por que no se lo dijiste?	1	1,050.-	950.-												
13																
14	AREA:															
15	COMPUTACION:															
16	8 " Como ejecutivos no entendidos en P.E.D. aprovechan la computadora disponible.	1	1,050.-	950.-	1	1										
17	8 " Introducción a recursos y sistemas electrónicos para Ejecutivos.	1	1,050.-	950.-	1	1										
18																
19	AREA:															
20	FINANZAS:															
21	8 " Como Contralazar a través de presupuestos.	1	1,050.-	950.-	1											
22	8 " Como el Control de Custos Industriales reduce sus Costos de Manufactura.	1	1,050.-	950.-												
23	8 " Como el punto de equilibrio facilita las Decisiones.	1	1,050.-	950.-												
24																

EXPOSICION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSANTES		COSTO		A.B.	C.P.	ING. Q.	ING. IND.	ING. CTV.	7	8	9	10	
		MAIS.	EXTS.	1 a 4	5 o más p.										
1	ARELI														
2	FINANZAS (Continuación)														
3	B.Hs.	Como Interpretar los Estados Financieros para firmar un instructor gerencial.	1	1,050.-	950.-	1									
4	B "	Como recuperar la inversión en Ventas a Crédito.	1	1,050.-	950.-	1									
5	B "	idido.													
6	B "	Como reducir la sobrainversión en cuentas por cobrar.	1	1,050.-	950.-	1									
7	B "	Como resolver el problema Financiero, por medio del Arrendamiento.	1	1,050.-	950.-	1									
8	B "	Evaluación Económica de inversión de proyectos.	1	1,050.-	950.-			1							
9	B "														
10	B "														
11	B "														
12	B "														
13	B "														
14	ARSA														
15	MERCADOTECNIA														
16	B "	Como administrar su fuerza de ventas para desarrollar los canales de distribución.	1	1,050.-	950.-										
17	B "	Como aplicar la cartilla moderna a Ventas.	1	1,050.00	950.-										
18	B "	Como aumentar sus Ventas aplicando las técnicas modernas de planeación.	1	1,050.-	950.-			1							
19	B "	Como el Representante de Ventas desarrolla sus habilidades profesionales.	1	1,050.-	950.-					1					
20	B "	Como elaborar un programa integral en la Planeación de Ventas.	1	1,050.-	950.-					1					
21	B "	Como la promoción de Ventas contribuye al desarrollo de su Empresa.	1	1,050.-	950.-	1									
22	24 "	Como prepararse para Exportar con éxito a S.U.9		2,500.-	2,000.-										
23	B "	Como simplificar pronósticos y Presupuestos de Ventas y establecer controles efectivos.	1	1,050.00	950.-			1							
24	B "	Como el vendedor desarrolla sus capacidades administrativas y técnicas.	1	1,050.-	950.-					1					
25	B "	Mercadotecnia Básica para vendedores.	1	1,050.-	950.-	1-M									
26	B "														
27	B "														
28	B "														
29	B "														
30	B "														
31	B "														
32	B "														
33	B "														
34	B "														
35	B "														

1	2	3	4		6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35			
			DURACION	NOMBRE DEL CURSO																															EXPOSITORES	COSTO	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35			
HORAS		AREA:	VALS.	EXTS.	A.S.	C.R.	ING. ECO.	ING. MEC.	ING. CIV.	FIL. MED. LET.	PSY.	CORTE CONF. ENZA.	CULT. ARQ.																								
		PRODUCCION:																																			
8	Hs.	Como el Control de Producción afecta la Productividad.	1		1,050.-	950.-																															
8	"	Como determinar y reducir costos de calidad.	1		1,050.00	950.-																															
8	"	Como integrar la planeación de Producción y Ventas.	1		1,050.-	950.-																															
8	"	Como introducir Eficiencia en la Administración y Control de Inventarios.	1		1,050.-					1																											
8	"	Como mejorar la eficiencia en el Depto. de compras.	1		1,050.-	950.-																															
8	"	Como mejorar los sistemas y métodos y procedimiento de un Departamento de Compras.	1		1,050.-	950.-				1																											
8	"	Como negociar mejores condiciones de Compras.	1		1,050.-	950.-																															
8	"	Como organizar y controlar mejor el mantenimiento Industrial.	1		1,050.-	750.-																															
8	"	Como proyectar sus Inventarios.	1		1,050.-	950.-																															
21	"	Curso Básico de Ingeniería Industrial.	1		1,750.-	1,500.-																															
		AREA:																																			
		RELACIONES HUMANAS:																																			
8	"	Como Administrar Sueldos y Salarios con mayor eficiencia.	1		1,050.00	950.-																															
8	"	Como analizar y Evaluar Puestos.	1		1,050.-	950.-																															
8	"	Como la entrevista de Selección contribuye a la eficiencia del trabajador.	1		1,050.-	950.01																															
8	"	Como las Relaciones Humanas logran la Integración del Hombre a la Empresa.	1																																		
8	"	Como los Supervisores representan la política empresarial ante los delegados sindicales.	1		1,050.-	950.-																															
8	"	Como Supervisar al y motivar al personal fabril.	1		1,050.-	950.-																															

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSITORES NALS. ECTS.	COSTO	A.E.	C.P.	ING. IND.	PS. IND.	ING. Eco. IND.	ING. ELECT.	ING. CIVIL.	COM. EST.	ING. MTC.	ING. ADM.
ADMINISTRACION GEN.													
19	Ha. Administración por Objetivos.	1	1,500.-										
22:30'	Actualización para Jefes Empleados de Archivo.		1,500.-										
20	ha. Auditoría Administrativa.		1,500.-										
20	" Comunicación.		1,500.-										
20	" Curso Avanzado sobre Comunicación.	1	1,500.-										
10	" Dirección de Juntas.		1,000.-										
20	" Formación de Ejecutivos.		1,500.-										
20	" Metodología de la Investigación de Operaciones.		1,500.-										
20	" Planificación de Empresas Agropecuarias.		1,500.-										
30	" Planeación y Control Mediante Redes.		1,750.-										
30	" Planeación y Desarrollo de Sistemas.	1	1,750.-										
10	" Sistemas de Información.		1,000.-										
20	" Técnicas de Administración.		1,500.-										
ARCA													
ADMINISTRACION:													
10	" El Computador como Auxiliar de la Administración.		1,750.-										
ARCA													
FINANZAS:													
21	Ha. Control de Costos.	2	2,500.-	1-M.	1-E-3.								
22	" Control Presupuestario.	2	1,500.-	1-B.A.2	1								
20	" Crédito y Cobranza.	1	1,500.-		1								
20	" Estudio de los Impuestos.		3,000.-										
20	" Evaluación de Proyectos.		2,000.-										
ARCA													
COMERCIO:													
20	ha. Administración de Ventas.		1,500.-										
20	" Control de Supervisores de Ventas.		1,500.-										

DURACION	NOMBRE DEL CURSO.	EXONENTES		COSTO	A.E. C.P.		ING. PS. IND.		ING. ECO. ELEC.		ING. EST. CIVIL.		ING. SIS. MET. CORR.		CIEN. FIS.	
		WALS.	EXTS.													
20	Re. Desarrollo de Vendedores.			1,500.-												
20	" Investigación de Mercados.			1,500.-												
20	" Mercadotecnia.			1,500.-												
20	" Mercadotecnia por Objetivos.			1,500.-												
20	" Modelos Cuantitativos de Mercadotecnia.			1,500.-												
20	" Promociones de Ventas.			1,500.-												
20	" Relaciones Públicas.			1,500.-												
18	" Selección de Canales de Distribución.			1,500.-												
60	" Técnicas de Comercio Internacional.			3,000.-												
	AREA:															
	PRODUCCION:															
20	" Administración de Almacenes.			1,250.-												
15	" Aplicaciones Industriales de la Programación lineal.			1,500.-												
20	" Aplicaciones Industriales de la Teoría de los Inventarios.			1,500.00%												
20	" Calidad de Producción.			1,500.-												
40	" Calidad del Diseño.			3,000.-												
40	" Compras.			2,500.-												
20	" Control de Inventarios.			1,500.-												
20	" Curso Programado de Supervisión.			1,500.-												
75	" Ingeniería de Métodos.			1,500.-												
20	" Medida del Tiempo de los Métodos.			1,500.-												
20	" Nuevos Enfoques de la Ingeniería del Producto.			1,750.-												
16	" Optimización Aplicada a los Sistemas de Producción.			1,750.-												
75	" Planeación y Control de Producción.			1,500.-												
40	" Técnicas de Supervisión.			2,000.-												
20	" Toma de decisiones en producción.			2,500.-												
30	" Tiempos y Movimientos.			1,750.-												
	AREA:															
	RELACIONES HUMANAS.															

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSITORES			COSTO	2		36	
		NACIONALES.	EXTRANJEROS	S.		pers.	meses.		
1	Horas AREA:								
2	ADMINISTRACION GENERAL:								
3	8 Hs. Admón. de la Seguridad Industrial.	1			750	"	104	120	d
4	20 " Comunicaciones Orales.				250	"	"	"	
5	20 " Formación de Instructores Internos.				950	"	"	"	
6	20 " Formación de Jefes de Deptos. Admi-				250	"	"	"	
7	nistrativos.								
8	20 " Planeación por Camino Crítico.				950	"	"	"	
9	20 " Técnicas de Administración para				250	"	"	"	
10	Formación de Ejecutivos.								
11									
12	AREA:								
13	FINANZAS:								
14	20 Hs. Análisis Económico para Ejecutivos	1			750	"	"	"	
15	de Plantas Industriales.								
16									
17	Area:								
18	PRODUCCION:								
19	24 Hs. Cargas de Trabajo Aplicadas a la	3			2000	"	"	"	
20	Industria Textil.								
21	20 " Control de Inventarios.				250	"	"	"	
22	16 " Directores de Producción.	5			250	"	"	"	
23	30 " Diseño e Instalación de Plantas In-				250	"	"	"	
24	dustriales.								
25	24 " Estudio de tiempos y Movimientos.				250	"	"	"	
26	20 " Formación de Jefes de Compra.				250	"	"	"	
27	20 " Formación para Controles de Cali-				750	"	"	"	
28	dad.								
29	30 " Formación para Jefes de Control de				250	"	"	"	
30	Calidad.								
31	48 " Ingeniería de métodos.				2500	"	"	"	
32	20 " Mecánica de las Compras de Importa-				250	"	"	"	
33	ción.								
34	8 " Planeación y Control de la Produ-				2500	"	"	"	
35	cción.								

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPO NENTES.		COSTO \$.-	2 3	
		NACIONALES	EXTRANJEROS		Pers.	Pers. d.
15	Hs. Programadores de Produccion.			1450.-	10%	20%
20	" Supervisión Técnica			850.-	"	"
20	" Tiempos Estandar Predeterminados.			1250.-	"	"
20	" Supervisión Técnica.			1750.-	"	"
24	" Formación de Jefes de Mantenimiento.			1250.-	"	"
6						
7						
8	AREA:					
9	RELACIONES HUMANAS					
20	" Análisis y Evaluación de Puestos.			950.-	"	"
20	" Dinámica de las Relaciones Humanas.			1250.-	"	"
20	" Formación de Jefes de Personal.			1250.-	"	"
20	" Directores de Capacitación y Desarrollo.			1500.-	"	"
20	" Supervisión Dinámica.			750.-	"	"
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
32						
33						
34						
35						

DURACION		EXPOSENTES		COSTO		No Tiene Presupuesto	
NOMBRE DEL CURSO		INALS.	EXTS.				
1	HORAS	AREA:					
2		ADMINISTRACION GENERAL:					
3	20	He. Administración por objetivos: En-	1		1,785.-		
4		foque Cuantitativo.					
5	16	" Administración por Objetivos: En-	1		1,680.-		
6		foque Bayesiano.					
7	20	" Comprensión de Decisiones.	1		1,680.-		
8	20	" El Arte y la Ciencia de la Toma de	1		1,785.-		
9		Decisiones.					
10	20	" Management Information Systems.	1		1,985.-		
11	20	" Métodos Modernos de Organización	1		1,985.-		
12		Planación y Control.					
13							
14							
15		AREA:					
16		MERCADOTECNIA:					
17	20	" Desarrollo de Nuevos Productos.	1		1,985.-		
18	40	" Dirección de Ventas y Servicios.	1		2,985.-		
19	16	" Estrategias Clavos para Empresas	1		1,680.-		
20		en Crecimiento.					
21	20	" Investigación de Mercados.	1		1,985.-		
22	20	" Mercadotecnia.	1		1,895.-		
23	20	" Planación y Pronósticos.	1		1,785.-		
24	32	" Toma Optima de decisiones Clave.	1		1,870.-		
25							
26							
27		AREA:					
28		PRODUCCION:					
29	20	" Control Total de la Calidad.	1		1,985.-		
30	20	" Localización de Plantas Industria	1		1,985.-		
31		les.					
32	16	" Localización de Plantas Industria	1		1,680.-		
33		les.					
34	20	" Producción.	1		1,985.-		
35	20	" Programación y Control de Inv.	1		1,985.-		

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSENTES		COSTO				
		MAIS.	EXTR.					
1	HORAS AREA:							
2	RELACIONES HUMANAS.	1						
3	20 Hs. Dirección de Recursos Humanos.	1		1,785 =				
4								
5								
6	AREA:							
7	COMPUTACION:							
8	20 " COMPUTADORAS PARA EL EJECUTIVO	1		1,985.00				
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								

DURACION		NOMBRES DEL CURSO.	EXPOSITORES		COSTO	A.E.	C.P.	PS.	ING. IND.	Ing. IND. SISEG.	ECO.	URBIS. CIA.	SOC.	PE. DISNO.	MAT.	EST.	I.F.S. CIVIL
HORAS	AREA:																
		ADMINISTRACION GENERAL.															
21	hs.	Administración Moderna para Ejecutivos.	5		1,500.-	3	1										
18	"	Administración por objetivos.	1		3,000.-												
12	"	Análisis de Sistemas.	1		3,000.-												
18	"	Auditoría de Empresas con sistemas computarizados.	1		3,000.-												
18	"	Como implantar un sistema de Administración por objetivos.	2		3,000.00												
20	"	Desarrollo Organizacional.	2		1,500.-												
18	"	La Administración del Cambio en las Organizaciones.	2		3,000.-												
24	"	La Comunicación Interna en las Empresas.	3		1,500.-												
20:30	"	Los Diferentes Estilos de la Dirección.	2		1,500.00												
18	hs.	Planeación a largo plazo.	1		3,000.00												
24	"	Técnicas Modernas de psicología para el Ejecutivo.	1		1,500.-												
18	"	Sistemas de información para la dirección.	1		3,200.-												
		AREA:															
		FINANZAS:															
16	"	La función de Crédito y Cobranzas en la Empresa.	4		1,500.-												
18	"	Análisis por Costos Directos y Planeación de utilidades.	1		3,000.-												
18	"	Administración Financiera.	2		3,200.00												
18	"	Control Presupuestario y Planeación de utilidades.	1		3,000.00												
18	"	Función del Contralor.	1		3,000.00												
		AREA:															
		MERCADOTECNIA:															
18	"	Dirección de las Ventas y Mercadotecnia.	2		3,000.-												
18	"	Investigación de Mercadotecnia.	1		3,200.00												
18	"	Mercadotecnia por Objetivos.	2		3,000.00												

DURACION	NOMBRE DEL CURSO.	1		2		3		4		5		6		7		8		9		10	
		EXPOS. MILS.	EXPOS. RVMS.	COSTO	A.E.	C.P.	PS. IND.	ING. IND.	eco.	Jur.	SOC.	F.I.D. 50 P.H.	11	12	13	14	15	16	17	18	19
18	hor. Mercadotecnia por Objetivos.	2		3,000.-	Ph.D.																
18	" Pronósticos de Ventas.	1		3,000.-				/													
18	" Relaciones Públicas.	2		3,000.-																	
AREA:																					
PRODUCCION:																					
34	" Control Estadístico de la Calidad.	5		1,500.-																	
23	" Ingeniería de Métodos.	6		1,250.-	/																
18	" Mantenimiento Industrial.	3		3,000.-																	
24	" Mantenimiento Industrial.	3		1,200.-																	
24	" Organización y Administración de Almacenes.	1		1,200.-																	
24	" Planeación y Ampliación de Fábricas, movimiento de Materiales.	1		350.-																	
18	" Técnicas Modernas de las Compras "Abastecimiento".	1																			
AREA:																					
RELACIONES HUMANAS:																					
16	" Administración de personal.	1		1,200.-	/																
18	" Administración de personal.	1		3,000.-																	
18	" Capacitación de Personal y Desarrollo de Ejecutivos.	1		1,500.-																	
40	" Formación de Supervisores y Jefes Intermedios.	5		1,500.-																	
10	" Proyecto de Reformas a la Ley del Impo. sobre la Renta.	3		1,200.-																	
TOTAL		42	28						5	4	2	7									

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSENTE	COSTO		
1 HORAS	AREA:				
2	ADMINISTRACION GENERAL:				
3 12 hs.	LABORATORIO DE AUDITORIA ADMINISTRATIVA I.D.E.	/	1.750.-		
4 12 "	LABORATORIO DE DECISIONES I.D.E.	/	1.750.-		
5 21 "	LABORATORIO DE DIAGNOSTICO ADMINISTRATIVO, I.D.E.	/	1.750.-		
6 12 "	LABORATORIO DE DINAMICA EJECUTIVA I.D.E.	/	1.750.-		
7 30 "	LABORATORIO DE ORGANIZACION Y DIRECCION DE GRUPOS.	/	1.750.-		
8 15 "	PRODUCTIVIDAD DEL EJECUTIVO.	/	1.750.-		
9 15 "	TECNICA DE LA RUTA CRITICA.	/	1.750.-		
10 12 "	COMUNICACIONES I.D.E.	/	1.750.-		
11	AREA:				
12	FINANZAS:				
13 30 "	LABORATORIO DE CONTABILIDAD EN LA ADMINISTRACION I.D.E.	/	1.750.-		
14 12 "	LABORATORIO DE FINANZAS I.D.E.	/	1.750.-		
15	AREA:				
16	MERCADOTECNIA:				
17 30 "	LABORATORIO DE MERCADOTECNIA I.D.E.	/	1.750.-		
18	AREA:				
19	RELACIONES HUMANAS:				
20 15 "	RELACIONES HUMANAS.	/	1.750.-		
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					

DURACION		NOMBRE DEL CURSO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
HORAS		AREA	EXPOSITES	COSTO	A.E.	G.P.	ING.	PS.	ING.	ING.	ING.	ING.	RELS.	
			NALS. ENTS.				IND.	IND.	ING.	ELEC.	CIVIL.	EL.	IND.	
		PRODUCCION:												
22:30	hs.	Administración y Control de Inventarios.	1	1,500.00			M							
20	hs.	Formación de Supervisores.	1	1,250.-	B		M							
19:30"		Organización y Administración del departamento de Compras.	1	1,500.-	1		M							
13:15"		Planación y Control de la Producción.	1	1,500.-										
		AREA:												
		RELACIONES HUMANAS:												
19:30"		Administración de Personal.	1	1,750.-										
21	hs.	Desarrollo de Personal.	1	1,500.-			I							
24	"	Entrenamiento en Sensibilidad.	1	2,500.-					D.					
13	"	Planación y Desarrollo de Recursos Humanos.	1	2,500.-		1			2-D.					

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSITORES		C O S T O			
		NALS.	EXTS.	MIEMBROS	NO-MIEMBROS		
	AREA:						
	ADMINISTRACION GENERAL:						
24 Hs.	Administración Profesional para Gerentes de Departamentos.		2	1,875.-		2,187.50	
24 "	Como Establecer un Programa de Administración por Objetivos.	4		2,812.50		3,250.00	
3 "	El desarrollo de la Capacidad para Dirigir.			a/p			
24 "	Moderno Departamento de Servicios Administrativos, su Organización.	4	1	2,812.50		3,250.00	
40 "	Planeación a largo plazo para altos Ejecutivos en una empresa.	6	2	4,062.50		4,687.50	
32 "	Principios fundamentales sobre Entrenamiento y Formación Admvs.	4	4	3,437.50		4,062.50	
24 "	Principios fundamentales de Administración.			2,500.00		2,812.50	
24 "	Técnicas administrativas para Gerentes.	1	1	2,812.50		3,250.00	
24 "	Técnicas administrativas para Gerentes.			2,812.50		3,250.00	
	AREA:						
	COMPUTACION:						
24 "	Aplicación de la computadora en la Verodotecnía.	2	1	2,812.50		3,250.00	
24 "	Como obtener con Exito una Operación de Procesamiento de datos, - Prácticas y Problemas.	1	2	2,812.50		3,250.00	
32 "	Curso básico de Sistemas y Procedimientos.	4	5	3,437.50		4,062.50	
24 "	El auditor y el Procesamiento Electrónico de Datos.	7		2,812.50		3,250.00	
40 "	El Ejecutivo y la Computadora	7	2	4,687.50		5,312.50	
24 "	El Sistema de Computación.	1	1	3,000.00		3,500.00	

DURACION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSITORES		C O S T O	
		MAIS.	EXTS	MIEMBROS	NO-MIEMBROS.
1 HORAS	AREA:				
2	MERCADOTECNIA:				
3 8 Hs.	El profesionalismo en la Función	1		1,250.00	1,450.50
4	de Ventas.				
5 24 "	La Función de la Investigación en	4		2,812.50	3,250.00
6	la Mercadotecnia.				
7 24 "	Principios de Administración para	2	2	2,812.50	3,250.00
8	Gerentes Regionales de Ventas.				
9 24 "	Principios Fundamentales del Entrenamiento de profesionales de Ventas.	1		2,812.50	3,250.00
10					
11 24 "	Principios de Mercadotecnia para	4		2,812.50	3,250.00
12	Ejecutivos No-Entendidos en Mercadotecnia.				
13					
14 16 "	Programa Anual de Mercadotecnia.	2	2	2,812.50	3,250.00
15 10 "	Nuevos Conceptos para el Ejecutivo Profesional de Mercadotecnia y Ventas de Productos de Consumo.	1	15	1,875.00	2,187.50
16					
17					
18					
19					
20	AREA:				
21	PRODUCCION				
22 16 "	Administración de la Planta.	1		2,187.50	2,500.00
23 40 "	Administración de la Planta.	3	3	4,687.50	5,312.40
24 28 "	Administración del Mantenimiento.	2	2	3,750.00	5,312.40
25 24 "	Administración Efectiva de la Función Producción.	3	2	2,812.50	3,250.00
26					
27 28 "	Desarrollo de un Programa Efectivo de Ingeniería Industrial.	1	3	3,750.00	4,375.00
28					
29 32 "	La función del Gerente de Productos de una Empresa.	3	3	3,437.50	4,062.50
30					
31 24 "	La función del Jefe de Almacén.	6		1,500.00	2,000.00
32 24 "	Pedidos, Empaques, y Almacenaje.	1	3	2,812.50	3,250.00
33 28 "	Planeación y Control de la Producción.	5	1	3,750.00	4,375.00
34					
35					

DIVISION	NOMBRE DEL CURSO	EXPOSANTES		C O S T O		MEMBROS	NO-MIEMBROS	TOTAL
		HALS.	EMTS.	MEMBROS	NO-MIEMBROS			
1	HORAS: PRODUCCION							
2	24 " Prácticas Modernas en la Administra-	1	3	2,812.50	3,250.00			
3	tración de Compras.							
4	24 " Principios de Administración y Cos-	1	3	2,812.50	3,250.00			
5	trol de Inventarios.							
6	24 " Principios fundamental de Admón.	2	2	2,812.50	3,250.00			
7	para Supervisores de Primera Línea.							
8	3 " Principios fundamentales en Super-			s/c				
9	visión.							
10	28 " Program. Efectivo de Ingeniería	1	2	1,875.00	2,812.50			
11	Industrial.							
12								
13								
14	AREA:							
15	RELACIONES HUMANAS:							
16	24 " Desarrollo del Depto. de Capacita-		4	2,812.50	3,250.00			
17	ción.							
18	40 " Evaluación de Puestos y Salarios.	2	4	4,062.50	4,687.50			
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								

VII

RESULTADOS Y ANALISIS DE LA INVESTIGACION.

Haciendo un resumen de los cuadros anteriormente -
expuestos se obtuvieron los siguientes resultados:

Durante 1971 se impartieron 270 cursos.

Estos cursos fueron enfocados a diversas áreas de
la empresa como son las siguientes.

Area	No. de cursos
Administración general	68
Computación	11
Finanzas	48
Mercadotecnia	46
Producción	67
Relaciones humanas	<u>30</u>
TOTAL:	270

Estos cursos fueron impartidos por:

Exponentes nacionales: 301 son el 63.91%

Exponentes extranjeros: 170 son el 36.09%

TOTAL DE EXPONENTES 471 100.00%

Los exponentes tienen las siguientes profesiones

Profesiones	No.de profesionistas exponen- tes.
L.A.E.	47
ECONOMISTAS	10
CONTADORES PUBLICOS	36
INGENIEROS	54
PSICOLOGOS	11
FILOSOFOS	1
CULTURA DE BELLEZA	1
NO CLASIFICADOS	<u>311</u>
TOTAL	414

De este total de exponentes:

17 tienen una maestría.

16 un doctorado.

14 tienen una especialización.

El total de horas en las cuales se impartieron ---
todos los cursos es de 5,599: Hrs.

El promedio de horas por curso es de 23, por cada-
uno.

El costo global de todos los cursos ascendió a:
\$.-543,113.50

Promedio de costo por curso es de \$.=2,004.11

ANALISIS DE LA INVESTIGACION.- Cuando nos muestran resultados en números, nos damos cuenta que no -- son suficientes para explicarnos con exactitud que es lo que se nos trata de decir, por lo que es necesario que se haga una interpretación de tales -- datos; al percatarme de este hecho hice el análi-- sis de los resultados obtenidos de la siguiente -- manera:

1.- En el transcurso de 1971, en una muestra que la constituyen 8 empresas, se impartieron 270- cursos, lo que nos da un indicio de la demanda que hay por los mismos; demanda por adquirir adiestra- miento, capacitación y entrenamiento. La demanda - es alta no obstante que los precios son elevados, - lo que nos está demostrando que el mercado es am- plio, y si a éste se le explota con el debido cui- dado, se obtendrán beneficios para todas las par- tes interesadas.

2.- El siguiente punto de esta investigación fue el saber sobre que área de la empresa van enfo- cados con mayor frecuencia los cursos que se impar- ten.- El resultado fue que se imparten principal- mente sobre el área de Administración General y -- Producción. Aparentemente estas dos áreas son to--

talmente distintas, pero cualquier estudioso de -- la empresa se percatará de que estan intimamente -- ligadas, ya que en una buena producción existe una buena administración, y viceversa.

Si existe demanda por adquirir adiestramien- to en el área producción, creo que es realmente -- significativo, ya que es un indicio de la demanda- que hay por obtener personal que esté bien entrena- do para la producción, para que el trabajador rin- da más en cantidad y mejor en calidad, beneficián- dose de esta manera no sólo la empresa, sino al -- mismo trabajador. Así obteniendo una producción en mayor cantidad y mejor calidad cualquier empresa - estará cumpliendo uno de sus objetivos más impor- tantes, ya que así podrá expanderse o bien compe- tir de mejor manera.

Ahora bien el área sobre la cual se imparten más cursos es sobre la Administración en General, - lo que es muy importante, pues vemos que el empre- sario mexicano ya está aceptando como algo básico para el éxito de su empresa a la "administración". Pienso que la administración eficiente es escen- - cial en cualquier empresa, porque ningún área de - la empresa podrá funcionar perfectamente bien si - no tiene una buena administración, así que si se -

quiere tener éxito los empresarios tendrán que capacitar a su personal como administradores. Estos administradores bien entrenados podrán llevar a la -- empresa al éxito, lo cual estará ayudando a la industrialización del país.

El resultado de éste punto también nos muestra que hay gran demanda por adquirir preparación -- en las áreas finanzas y mercadotecnia.- Pienso que es muy importante porque si se está produciendo en forma más eficiente, habrá que vender más, y hay -- que saber hacerlo, para lo cual se requiere capacitación en mercadotecnia.

Ahora bien hay que saber administrar bien las finanzas, para lo cual se requiere cierta preparación de las personas que están encargadas de su manejo. La administración del dinero es muy importante en cualquier empresa, ya que es un factor que si no se cuida, puede ser motivo de quiebra.

Cuando se le de una importancia similar a la -- mercadotecnia a la de la producción, o tal vez un -- poco más, se estarán dando pasos agigantados para -- la industrialización, ya que como hemos visto la -- base de la producción son las ventas y las ventas -- son mercadotecnia.

3.- En el siguiente resultado vemos que el total de exponentes de cursos fue de 471 expositores, de los cuales el 63.91% son nacionales y el 36.09% extranjeros. El porcentaje de expositores nacionales es mayor que el de extranjeros, lo cual es bueno, ya que en México existen personas muy brillantes, que pueden impartir cursos con máxima eficiencia. El porcentaje de 36.09 de expositores-extranjeros pienso que es alto, debería de ser más bajo, porque en realidad están desperdiciando gente que es capaz de impartir un curso igual o mejor que cualquier extranjero.

4.- En este punto se clasificaron los expositores por su profesión, resultando que los ingenieros son los que imparten más cursos. Este resultado está de acuerdo con mi hipótesis, cuando afirmo que otros profesionales estaban invadiendo un área que no les correspondía.

Claro que hay cursos que nadie mejor que un ingeniero para impartirlos, pero en muchas ocasiones un L.A.E. con una especialización en producción, o en computación será mucho mejor expositor que un ingeniero, y así en otras asignaturas, ya que es el profesionista idóneo para esta clase de actividades.

Vemos que hay una gran mayoría de profesio--
nistas que están en los no clasificados, esto es -
debido a que las empresas no señalan cual es el --
grado de escolaridad de los expositores, lo cual -
es malo ya que no se garantiza la calidad del cur--
so, ni se justifica el precio del mismo.

Por otra parte vemos que hay personas cuya -
profesión es totalmente diferente del tema que im--
parten, por ejemplo, el señor filósofo que imparte
un curso sobre comunicación. Pienso que no es la -
persona apropiada para impartir esa clase de cur--
sos, en cambio puede dedicarse a impartir cursos -
sobre teorías filosóficas, siendo loable ya que es
su profesión. Creo que los temas sobre comunica--
ción los deberían de impartir los Licenciados en -
Administración de Empresas, o los Licenciados en -
Relaciones Industriales, o bien los psicólogos, --
que son los profesionales más apropiados para la -
exposición de esta clase de cursos.

Algo que me sorprendió, fué el encontrar que
una empresa se atreve a contratar a una persona --
que estudió cultura de belleza y corte y confec--
ción, para impartir un curso sobre motivación al -
personal femenino. Pienso que esto fue una estafa--
al personal que haya asistido a el, por muy bajo -

que haya sido el precio del curso; ya que esta persona no tiene los conocimientos necesarios para -- poder respaldar la capacitación que imparte; podrá realizar bellos peinados o trajes magníficos, pero dudo de sus conocimientos acerca de la motivación, que es algo totalmente diferente al tema belleza y corte.

Situaciones como la mencionada no deberían - de suceder puesto que si se contrataba a una persona para que impartiera un curso, le debería de exigir que por lo menos tenga los conocimientos con que - garantizar su disertación.

Otro caso negativo es el del Sr. que tiene - una empresa en la que el único disertante es él, - y ésto no es lo malo sino que no tiene profesión - alguna e imparte cursos de los más variados temas, así pueden ser de mercadotecnia, como de adminis-- tración por objetivos, como de producción; creo -- que una persona que ni siquiera tiene una profesión será muy difícil que este debidamente capacitada - para impartir cursos en los cuales no está preparada.

Uno de los resultados que pienso es positivo,

es que los Licenciados en Admón. de empresas obtuvieron el segundo lugar en impartir cursos, siendo esto un indicio de que ya se le esta reconociendo el valor y la utilidad que tiene un L.A.E.; además que apoya mi hipótesis cuando mencioné que el ---- L.A.E. es el exponente idóneo para impartir esta clase de cursos.

5.- Un resultado muy exponente es el que --- únicamente 14 exponentes tienen una especializa--- ción, 16 un doctorado y 17 una maestría, lo que es muy desfavorable ya que al impartir un curso se -- debiera tener una especialización en el tema para que este se imparta de una manera más eficiente, - por las razones que mencioné en la hipótesis.

6.- El promedio de horas en las cuales se im parte un curso es de 23:00 hs. Muchos cursos se po drán en este tiempo impartir de una manera total, - pero muchos otros definitivamente no, ya que es -- poco el tiempo y en ocasiones se necesitan hasta - meses para tratar un tema exhaustivamente, esta -- situación también esta planteada en la hipótesis y se amolda a lo expresado en ella.

7.- En este punto vemos el costo del curso -

que es de \$.-2,004.11, lo que pienso que es alto - su precio, que no está al alcance de las mayorías - sino una minoría que tiene altos recursos económi - cos, lo que no es justo ya que esa minoría tiene - ya los conocimientos necesarios como para no asis - tir a esta clase de cursos, ya que en muchas oca - siones se ha ido hasta el extranjero a adquirir -- preparación, y en donde hace falta la preparacióm - es en esa mayoría cuyo nivel económico es bajo.

Ahora bien, si un curso cuesta \$.-2,000.00, - no se imparte en el tiempo que se requiere para -- tratarlo profundamente, y la persona que los impar - te no tiene los conocimientos apropiados para ha - cer una eficiente exposición del mismo, creo que - para cualquier persona, de cualquier nivel económi - co debería no tomarlo, ya que es hasta cierto pun - to, un abuso.

En esta forma he resumido los resultados ob - tenidos en la investigación, esperando hayan sido comprendidos, aceptando que unos se apegaron a lo expresado en mi hipótesis y otros no.

VIII

CONCLUSIONES

En este trabajo se plantean varios problemas, que deben tener ciertas soluciones, por lo que considero mi deber hacer recomendación para tratar de que soluciones esos problemas.

Se planteó el problema de la duración de los cursos que se imparten.- Pienso que si una empresa que imparte cursos hiciera un estudio profundo de los mismos antes de exponerlos, que se determinaran las condiciones de tiempo, de costo, de expositores, de medios apropiados para que la capacitación sea adecuada, que hicieran un análisis de --- cuales son los cursos que requieren más tiempo para su exposición, y que no solamente se tenga un tiempo ya establecido, que la duración de los cursos sea totalmente de acuerdo con lo que requiera el tema a exponer, podría tener magníficos resultados. En pocas palabras diré, que se establezcan -- dos tipos de tiempo de duración: 1) tiempo corto para los temas que no son muy amplios y 2) un tiempo suficiente para los temas que así lo requieran, o sea si un tema requiere se vea durante semanas -

enteras, que así se haga.

Otro de los problemas surgidos fue el de la preparación que tienen los problemas surgidos fue el de la preparación que tienen los expositores.- Recomiendo que para evitar que un expositor no --- esté capacitado, antes de contratarlos se les hagan exámenes sobre el tema que va a impartir, que se les exija por lo menos una preparación a nivel superior, y en los casos que así lo requieran una especialidad y experiencia práctica.

Podría suceder que un expositor tuviera una alta preparación y basta experiencia, pero que no tuviera dotes de orador, o bien que no tengan facilidades para la docencia; en este caso las empre--sas que los contratan les podrían a su vez dar cursos sobre disertación y docencia.

Otro de los problemas que se plantearon fue el relativo a la falta de práctica que les hace -- falta a los estudiantes en la F.C.A.- Pienso que -- en vez de hacer el servicio social levantando en--cuestas para los maestros, debieran permitirles -- que lo hagan en empresas privadas, en donde podrán obtener la práctica deseada.

Otro de los problemas que se plantearon fue el relativo a la falta de práctica que les hace -- falta a los estudiantes en la F.C.A.- Pienso que -- en vez de hacer el servicio social levantando encuestas para los maestros, debieran permitirles -- que lo hagan en empresas privadas, en donde podrán obtener la práctica deseada.

Otra de mis recomendaciones sería el que se les aceptara también como servicio social el impartir cursos de capacitación, así podrían demostrar que habían asimilado lo que se les enseñó en la escuela. Así como hay compañeros que prestan su servicio social como adjuntos en la clase de cualquier maestro, podrían ir a impartir capacitación sobre relaciones humanas, o sobre admón., etc. a empresas privadas, sin costo alguna para éstas.

Otro problema que se planteó fue el de los costos, como ya lo expresé pienso que son elevados, y para solucionar esto creo que deberían de intervenir las autoridades, y si no se pueden bajar los precios con la intervención de las autoridades, -- éstas no deberían de darles permiso de impartir -- cursos si por lo menos no ofrecen becas a alumnos destacados y gente trabajadora que necesite capaci

tación, y que su nivel económico no le permita --- asistir a dichos cursos.

Pienso también que las autoridades deberían de investigar si realmente las empresas que se dicen son asociaciones civiles, lo son o es sólo un membrete para evadir impuestos.

Con respecto al problema de la calidad pienso que también deben de intervenir las autoridades, enviando inspectores que certifiquen que clase de instrucción se está impartiendo, que si la calidad del curso está acorde con el precio del mismo.

En general pienso que se debiera tener un mayor control en este tipo de empresas, pues es muy importante la capacitación, pero la capacitación bien impartida que resulte eficiente y se obtengan resultados positivos. Al impartir capacitación se beneficia a la persona en primer lugar, después a la empresa, y si esta se extiende o tiene éxito por tener gente capacitada, abrirá nuevas fuentes de trabajo, se producirá más, y por último se estará impulsando a la industria del país.

F I N .

ABREVIATURAS USADAS:

PH.D.	PHILOSOPHY DOCTOR.
M.S.	MASTER Y SCIENCE.
M.A.	MASTER Y ARTS.
B.S.	BACHELLOR Y SCIENCE.
B.A.	BACHELLOR Y ARTS.
C.P.	CONTADOR PUBLICO
L.A.E.	LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.