

EL CARACTER ESTRATEGICO DE LA FORMACION PROFESIONAL

■ CARLOS FLAVIAN y LUCIA GARCIA



El crecimiento económico, el bienestar social y la distribución de las rentas en un país están en gran medida condicionadas por el nivel de formación y preparación de sus ciudadanos. Por ello, invertir en capital humano es uno de los objetivos primordiales de cualquier sociedad.

Debido a la constatación de las afirmaciones precedentes, se ha establecido la Teoría del Capital Humano, que parte de la confirmación empírica de

que existe una relación positiva entre los niveles de renta y educación de los individuos. Este hecho, generalmente aceptado, se plasma en la formulación de la hipótesis siguiente: "el proceso educativo produce un aumento en la capacidad productiva de los individuos que se traduce en una relación positiva entre el nivel de rentas netas y el nivel de educación adquirida".

Desde esta perspectiva se conforma la educación como un bien de inversión desde una doble vertiente: individual y social. Los individuos invierten en educación porque, de esta forma,

aumenta el flujo esperado de rentas netas a lo largo de su vida. Desde el punto de vista de la sociedad, la educación, a semejanza del capital físico, es una forma de inversión en capital humano que contribuye, de manera destacada, a incrementar la producción de bienes y servicios.

La consideración de la educación como bien de inversión tiene una indudable repercusión en la planificación educativa de un país. La asignación de recursos destinados a la educación y las medidas de política educativa están condicionadas, en buena parte, por la

influencia de la educación en la capacidad productiva de los individuos, por el comportamiento de éstos como demandantes de educación y por las formas alternativas de inversión en capital humano.

Los problemas de formación profesional en el interior de la empresa despiertan cada vez mayor interés. La razones de esta aceptación se pueden resumir en las siguientes:

— La división del trabajo obliga en muchas ocasiones a la creación de tareas que requieren una formación específica.

— La continua evolución tecnológica obliga a un "estar al día" en el conocimiento de nuevas técnicas, sistemas, métodos y maquinaria.

— El desarrollo industrial y el notable aumento de número de puestos de trabajo, así como su diversidad obliga a la empresa a la incorporación de trabajadores con escasa formación profesional y que requieren un adiestramiento acelerado.

— El propio crecimiento industrial ha obligado a la improvisación de un gran número de mandos que necesita de una formación adecuada a su nueva función.

La formación de los trabajadores influye en los siguientes aspectos:

- Desarrollo de las aptitudes de los trabajadores.
- Aumento de la productividad.
- Disminución de roturas, desperdicios, ...
- Disminución del absentismo y de la rotación.
- Desarrollo de la personalidad de los trabajadores.
- Integración del trabajador en la empresa.

En definitiva, la formación favorece, por una parte, el rendimiento del trabajador, el adiestrarlo en los conocimientos y funciones de su tarea, y, por otro lado, contribuye al desarrollo de su personalidad y a proporcionarle una mayor satisfacción en el trabajo. Por

ello, los trabajadores y las empresas se constituyen en demandantes potenciales de todo tipo de formación, especialmente aquella que se encuentra más directamente vinculada con las tareas que desempeñan.

EL DISEÑO DE UNA POLITICA FORMATIVA

En el punto anterior se ha puesto de manifiesto la importancia que tiene el grado de cualificación de la mano de obra y de qué manera este aspecto puede llegar a influir en el nivel de desarrollo cultural, económico y social de un estado.

A continuación, vamos a tratar de exponer las que consideramos deberían ser líneas generales a seguir en el diseño de un sistema de formación integral, entendido como un caso particular de la forma lógica de enfrentarse a un problema de decisión. Este proceso debería constar de las siguientes etapas:

— Identificación de las necesidades

o problemas que puedan existir. En este punto habrá que detectar y acotar las posibles disfunciones del sistema del formación en relación al cumplimiento de los objetivos para los que ha sido diseñado. Por ejemplo, si se observan ciertas diferencias entre la oferta y demanda de empleo en una rama concreta de la actividad, será preciso, como paso previo a su solución, afinar más en la definición del problema, concretar el tipo de fallos observados, indicar a qué tipo de puestos de trabajo o a qué categoría en el escalafón de los trabajadores afecta, ver la gravedad del problema, cuál es su importancia porcentual respecto al total de puestos de trabajo...

— Análisis del problema. Este punto implica el conocimiento previo del contexto en el cual el problema estudiado tiene lugar. Es preciso tener una visión panorámica del escenario en el que se desarrollan los acontecimientos, ya que habrá que buscar respuestas a distintos interrogantes. Será preciso determinar las causas que se encuen-



tran en el trasfondo del problema, ver de qué forma y en qué medida influyen los distintos aspectos. Por ejemplo, en el caso anteriormente comentado de desajuste oferta-demanda, una explicación puede venir dada por la existencia de problemas en la formación de las personas que deben desempeñar estos puestos de trabajo. En este caso deberíamos centrarnos en analizar el tipo de formación que está siendo impartida, en qué materias, cuál es el número de alumnos, el nivel de motivación que éstos tienen, su porcentaje de asistencia. También deberían considerarse aspectos relativos a la calidad de la enseñanza: los medios de los que se dispone, la posible masificación de estos cursos, el grado de conocimiento del tema por las personas que se ocupan de impartir la formación, la adecuación los sistemas de seguimiento y control de resultados de estos cursos, la adecuación de los conocimientos teóricos a las necesidades específicas que en la práctica se requieren.

Tampoco deberán perderse de vista otros aspectos más generales como: los horarios en los que se imparten estos cursos (ya que en algunos casos la compatibilidad de éstos con la actividad profesional de los asistentes puede tener una importancia crucial), la dispersión geográfica de los distintos tipos de enseñanzas, los requisitos exigidos para la realización de los cursos (por los diferentes problemas que puede ocasionar el transmitir conocimientos a un grupo de personas con niveles culturales y formativos no homogéneos)...

— **Desarrollo de soluciones alternativas.** Una vez analizado el problema y detectadas las causas que lo motivan, habrá que aprovechar la información disponible para formular hipótesis que nos conduzcan a la solución de éste. El análisis del contexto en el cual tiene lugar el problema, previamente realizado, podrá servirnos para tal fin, además de ayudarnos a predecir los resultados a los que la introducción de las medidas correctoras puedan dar lugar. Retomando nuestro ejemplo anterior, para cubrir esta etapa, podríamos hablar de

cambios en los planes de estudio, de la incorporación de nuevas especialidades, modificaciones en la orientación de éstas, aumento o disminución del período de formación ...

— **Elección de la alternativa de actuación y puesta en práctica.** Una vez predichos los posibles resultados de las distintas alternativas de actuación sugeridas en la fase anterior, deberá desarrollarse un sistema de valoración que permita conocer su mayor o menor conveniencia. Será preciso ponderar las ventajas e inconvenientes de cada una de las líneas de actuación, con la finalidad de elegir la estrategia óptima.

— **Análisis de resultados y posibles correcciones.** Una vez puesta en práctica la alternativa elegida anteriormente, deberá existir una etapa de control, en la que se contrasten los resultados realmente obtenidos con los que en etapas anteriores fueron predichos para la alternativa elegida. Es posible que aparezcan diferencias entre los resultados obtenidos y los previstos, estas desviaciones deberán ser explicadas y justificadas. En nuestro problema, referente al desarrollo de un plan de formación, tan importante como un diseño adecuado del plan de formación que responda a las demandas más importantes, es disponer de un sistema de retroalimentación o "feed-back", que evalúe la adecuación entre los objetivos planteados, y los resultados obtenidos. Deberán existir mecanismos de control que permitan detectar posibles anomalías en el funcionamiento del sistema, con el fin de introducir, en una etapa posterior, las correcciones necesarias.

En la actualidad, distintos organismos en nuestro país (Ministerio de Educación y Ciencia, Instituto Nacional de Empleo (INEM), Organizaciones sindicales y patronales) se encuentran inmersos en el proceso de reforma de la Formación Profesional. Este trabajo, pretende dar una visión panorámica de la situación actual de la oferta formativa en materias relacionadas con la actividad comercial, que podría encuadrar-

se en el desarrollo de los puntos primero y segundo del esquema planteado anteriormente.

OFERTA FORMATIVA

Los organismos que abordan específicamente la formación comercial son los siguientes:

- Ministerio de Educación y Ciencia, o el departamento correspondiente en las Comunidades Autónomas que tienen transferidas las competencias en materia de Educación.
- Instituto Nacional de Empleo (INEM)
- Cámaras de Comercio

La diferencia fundamental que puede establecerse entre estos organismos radica en el tipo de formación impartida. Así, el Ministerio de Educación y Ciencia se ocupa principalmente de formar personas no iniciadas en la actividad comercial, mientras que los otros dos dirigen sus cursos a personas cuyos intereses profesionales se centran en el sector comercio y necesitan reciclar unos conocimientos ya adquiridos.

OFERTA DE FORMACION DEL MINISTERIO DE EDUCACION Y CIENCIA

Dentro de las enseñanzas medias, existe una especialidad comercial en la Formación Profesional, que conduce a la obtención del título de Técnico Auxiliar, tras la realización del primer grado, y a la del título de Técnico Especialista, al finalizar el segundo grado. Los estudios del primer grado son comunes para todos los alumnos pudiendo elegir en el segundo entre distintas especialidades.

Dado que entre esas posibles especialidades no hay ninguna específica que forme a los alumnos en distribución comercial, analizaremos las siguientes, que tienen relación con dicha actividad:

- Comercio exterior y transporte

Mercavalencia ofrece a su empresa una mejor situación en el mercado.

Para enlazar
directamente
por la Autovía V 30
con la A 7.

Muy cerca
del Puerto Autónomo
de Valencia.

Para conectar
fácilmente
con la Nacional IV
y el Aeropuerto.

Fácil enlace
con la N 332 y la A 7.
Con la N 340
y la Autovía V 30.

Oriente mejor su negocio. Sitúe a su empresa en las nuevas naves industriales de Mercavalencia. En el centro neurálgico de la actividad económica de la Comunidad Valenciana. Donde se encuentran y concentran a diario 5.000 compradores que abastecen a 3 millones de consumidores.

Sitúe a su empresa con el más alto nivel tecnológico y de servicios.
En el mejor lugar del mercado. Para mayor información,
marque Mercavalencia Naves. Tel: 96-367 51 50.

mercavalencia

Domina la situación.

- Marketing
- Almacenes
- Comercial

Hay que indicar que algunas de estas especialidades están reguladas y otras tienen carácter experimental.

Los datos de que se dispone son los ofrecidos por el Ministerio referentes a la evolución del número de alumnos formados en Formación Profesional reglada (rama Administrativa y Comercial) desde el curso 86-87 al curso 89-90 para todo el país, excepto Cataluña. El Cuadro nº 1 recoge toda esta información.

En primer lugar, llama la atención la existencia de Comunidades en las que no se dispone de Formación Profesional en la rama comercial, como es el caso de Andalucía, donde no se imparten estas especialidades en ninguno de los períodos considerados, o bien el caso de la Comunidad Valenciana, La Rioja y Galicia, en las que desaparece a partir del curso 87-88.

Es de destacar la evolución de los datos de la provincia de Zaragoza, donde durante todos los años del período de referencia hay alumnos matriculados en la rama comercial de Formación Profesional, pero en unas ocasiones sólo en el primer grado, en otras, en el segundo, y en otras, en los dos.

Por el contrario, hay provincias en las que, de una forma constante, hay alumnos matriculados en estos estudios. Por ejemplo, en Madrid y Valladolid aparecen alumnos en los dos grados en todos los cursos objeto de estudio y en Cantabria, Baleares y Zamora ocurre lo mismo, pero sólo en lo que respecta al primer grado. También en Vizcaya y Guipúzcoa hay en todos los cursos alumnos matriculados, pero únicamente en segundo grado.

A la vista de las diferentes situaciones encontradas, parece preocupante la falta de una evolución clara en el tiempo de la existencia de alumnos formados a este nivel por las siguientes razones:

- La inexistencia de estos estudios

CUADRO Nº 1
EVOLUCION DE Nº DE ALUMNOS
EN FORMACION PROFESIONAL REGLADA: GRADO 1

	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90
ARAGON	11	—	4	14
ASTURIAS	5	—	—	34
BALEARES	99	82	10	22
CANTABRIA	132	81	81	77
CASTILLA LA MANCHA	114	59	50	63
CASTILLA Y LEON	92	62	97	113
C. VALENCIANA	167	—	—	—
EXTREMADURA	23	29	—	35
GALICIA	26	—	—	—
LA RIOJA	15	—	—	—
MADRID	207	260	178	85
MURCIA	10	—	—	—
NAVARRA	120	14	17	—
TOTAL NACIONAL	1021	587	487	443

EVOLUCION DE Nº DE ALUMNOS
EN FORMACION PROFESIONAL REGLADA: GRADO 2

	COMERCIO EXTERIOR Y TRANSPORTE				MARKETING			
	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90
ARAGON	—	6	12	27	—	—	7	17
CANARIAS	33	6	—	116	—	—	—	—
C. LA MANCHA	51	—	18	16	—	—	—	—
C. LEON	30	23	18	28	—	—	—	—
C. VALENCIANA	7	—	—	—	—	—	—	—
EXTREMADURA	7	—	—	—	—	—	—	—
MADRID	94	39	69	45	31	39	2	—
MURCIA	32	—	—	—	—	—	—	—
PAIS VASCO	87	81	87	135	47	87	156	73
TOTAL NACIONAL	341	155	204	367	78	126	165	90

	COMERCIAL (COMERCIAL)				COMERCIAL (2 ESPEC.)			
	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90
CANARIAS	—	32	36	116	—	—	—	—
EXTREMADURA	—	—	—	—	—	7	—	—
MADRID	170	161	—	45	—	—	—	69
TOTAL NACIONAL	170	193	36	161	0	7	0	69

Fuente: Ministerio de Educación y Ciencia, y elaboración propia.



en amplias zonas del país. Esta situación es todavía más grave si tenemos en cuenta que la falta de formación específica es una de las circunstancias que más frecuentemente se menciona al hablar de los problemas del sector.

— En las zonas en las que sólo hay alumnos de segundo grado surge el interrogante de cómo adquieren los conocimientos del primer grado, ya que lo lógico es que los estudios de un nivel inferior sean accesibles para todos los estudiantes en general, pero que los de segundo grado requieran haber cursado previamente el primero.

— Las zonas en las que no siempre hay alumnos matriculados o se observan variaciones importantes en aquellos ciclos en los que existen alumnos matriculados, muestran o bien una falta de información sobre la realización de estos estudios (esto explicaría la existencia de cursos en los que nadie se matricula), o bien una falta de seguridad sobre la adecuada formación de los estudiantes, si esas variaciones se deben

a cambios en las ofertas de estudios.

El primer problema se solucionará a través de una mejor información sobre todas las posibilidades que tienen los alumnos de acabar sus estudios primarios, y, el segundo, si las autoridades correspondientes llevan a cabo sus actuaciones pensando en la oferta y demanda del mercado laboral tras la realización de los estudios y no según la conveniencia de la apertura y clausura de un centro según expectativas del número de alumnos matriculados. Por supuesto, todas las actuaciones que lleven consigo una mejora en la formación dentro del área comercial favorecerán la evolución del sector.

En relación a la evolución del número de alumnos matriculados, cabe destacar lo siguiente:

— No se observa una tendencia definida en cuanto a la evolución del número de alumnos matriculados en los distintos cursos. Hay Comunidades Autónomas en las que el número crece

(por ejemplo, Extremadura), otras en las que disminuye (por ejemplo, Cantabria) y otras en las que se producen constantes altibajos (Castilla-La Mancha, Baleares, Aragón, etc...)

— Existe gran disparidad, de un período lectivo al siguiente, en cuanto al número de matriculados en determinados programas de alguna Comunidad, según los datos aportados por el Ministerio. Este es el caso de Castilla-La Mancha, donde en el curso 86-87 había 114 alumnos matriculados en el primer grado y al curso siguiente esta cifra había bajado a 59; una situación similar es la de Baleares, donde de 82 alumnos matriculados en primer grado en el curso 87-88 se pasó a 10 en el curso 88-89. También se dan circunstancias parecidas en Aragón, Madrid y Navarra.

En Canarias se da el caso contrario, el número de alumnos que cursa la especialidad de comercio exterior y transporte pasan de ser 6 en el curso 87-88, hasta alcanzar la cifra de 116 en el período lectivo 89-90. Estas variaciones llegan a suponer la ausencia de alumnos matriculados en algún curso, como es el caso de Asturias, Extremadura y Aragón para el primer grado, en Castilla-La Mancha y Canarias para la especialidad de Comercio Exterior y Transporte, y en Madrid para la especialidad Comercial de segundo grado.

OFERTA DE FORMACION DEL INSTITUTO NACIONAL DE EMPLEO

La misión que tiene encomendada el Instituto Nacional de Empleo (INEM) es la de contribuir, en la medida de lo posible, al ajuste de oferta y demanda en el mercado de trabajo, con el propósito de alcanzar un nivel de equilibrio aceptable. Para llevar a cabo esta tarea no basta con poner en contacto a quienes buscan un puesto de trabajo con quienes lo ofrecen (lo cual supone la actividad más conocida del Instituto), sino que si observa alguna carencia de formación debe resolverse para paliar los desajustes permanentes en alguna oferta de trabajo que exija necesidades

de formación específicas.

La manera de solucionar las deficiencias de formación respecto a las características que exigen los empresarios de las personas que buscan empleo es a través de cursos organizados por el propio INEM.

En el Cuadro número 2 aparecen datos a nivel nacional sobre el número de alumnos que en los años 1989 y 1990 realizaron cursos organizados por el INEM y cuya temática estaba relacionada con la distribución comercial. Observándolo, se comprueba que el mayor número de alumnos formados se dirige a la figura de vendedor, en ambos años. También se constata que en todas las especialidades, excepto en la de Técnico auxiliar de comercio, se produce una disminución de la matrícula en 1990.

Sin embargo, se pueden extraer más conclusiones si se acude a los datos que ofrece el Estudio Sectorial del Comercio en España, publicado por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en 1992, y de los cuales el cuadro nº 2 es un resumen.

Los cursos que ofrece el INEM se pueden impartir a diferentes niveles: iniciación, cualificación, recordatorio y perfeccionamiento.

Las especialidades que aparecen en el Cuadro nº 2 se imparten fundamentalmente en los niveles de iniciación, cualificación y perfeccionamiento (en general, el INEM promueve pocos cursos a nivel recordatorio). Dentro de cada especialidad, el mayor número de alumnos suele asistir a nivel de iniciación, aunque esto no se cumple en los siguientes casos:

— Marketing: en el año 1989 el mayor número de alumnos se dirigió a nivel de perfeccionamiento, aunque el número de alumnos a nivel de iniciación era muy similar.

— Gestor comercial: la mayor asistencia de alumnos en 1989 estaba en el nivel de cualificación y en 1990, en el de perfeccionamiento.

— Compras: en ambos años, el mayor número de alumnos acudió al nivel de cualificación.

— Responsable de almacén: en 1989 y 1990 la asistencia a nivel de perfeccionamiento fue la más numerosa.

— Tecnología comercial: en 1989, el número de alumnos se repartió equitativamente entre cualificación y perfeccionamiento.

— Curso general de marketing: los 27 alumnos del año 1990 se repartieron al 50% entre los niveles de iniciación y cualificación.

— Técnico auxiliar vendedor de comercio: en 1990 el mayor número de alumnos acudió al nivel de perfeccionamiento.

Si se atiende al ámbito geográfico, el INEM imparte cursos en todas las Comunidades Autónomas, aunque evidentemente el número de especialidades y de alumnos no se distribuyen homogéneamente entre todas ellas.

OFERTA DE FORMACION DE LAS CAMARAS DE COMERCIO

Las Cámaras de Comercio son uno de los organismos que más se han preocupado por organizar actividades que traten de paliar el grave problema de la

falta de formación, por parte tanto de empresarios como de empleados, que se da en el comercio interior español. Por ello, en este trabajo se ha querido hacer mención especial de las actividades que las Cámaras de Comercio llevan a cabo con ese objetivo.

De cara a obtener esa información, se ha contactado con todas las Cámaras de Comercio españolas para solicitarles datos sobre los cursos que organizan referidos al área comercial. Las respuestas obtenidas reflejan la organización de cursos con una temática muy variada, pero aquí únicamente se va a hacer referencia a los que tienen relación con la distribución comercial.

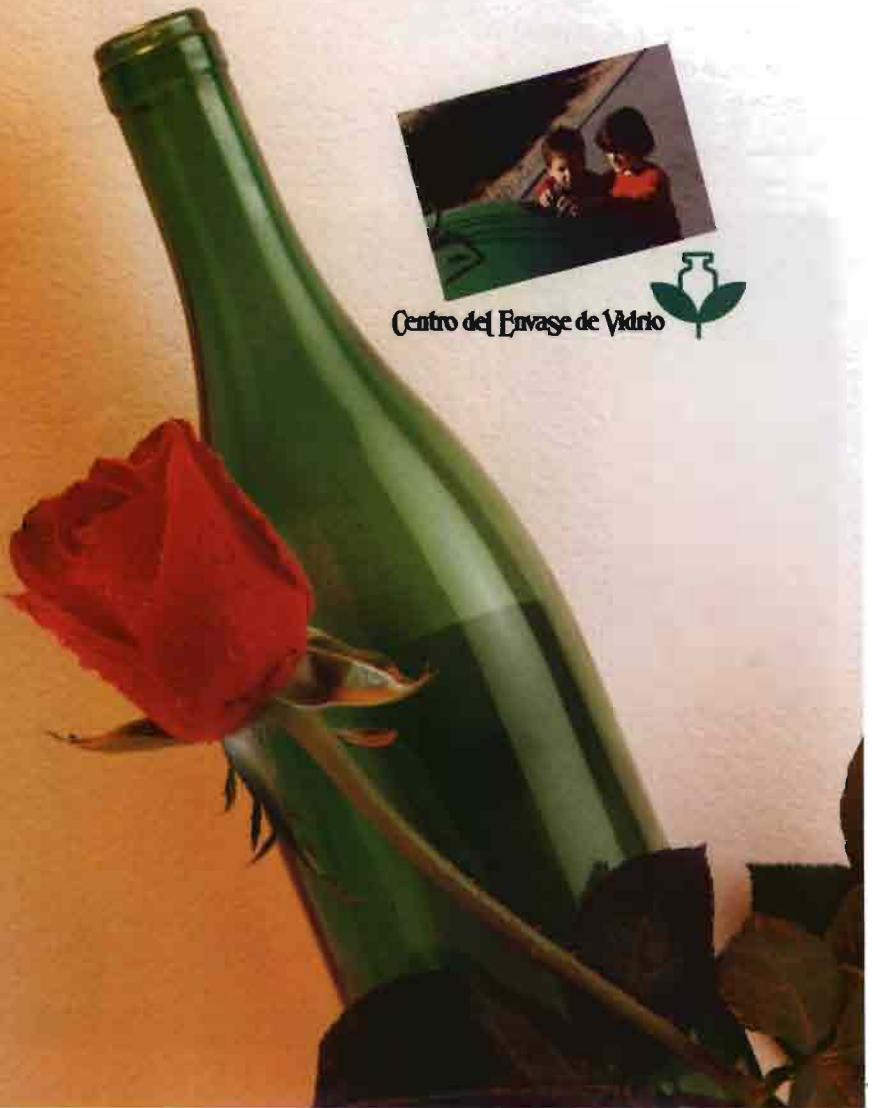
A la vista de la información suministrada y haciendo referencia a los temas tratados, destacan por el número de veces que aparecen los cursos dedicados a Escaparatismo, Merchandising y Comercio Exterior; esto revela la preocupación de las Cámaras de Comercio por acercar a los comerciantes las nuevas técnicas de gestión o las amenazas y oportunidades de negocios que están surgiendo como consecuencia de la integración de nuestro país en la CE.

Sin embargo, a pesar de la conveniencia de este tipo de cursos, da la



VOLVER A EMPEZAR

*Nacer de la naturaleza
y ser transparente con ella,
conservar lo mejor que tenemos: Nuestro entorno.
Mantener claro y natural todo lo que contiene,
reciclarlo y siempre jugar limpio,
para después volver a empezar.
Así es el vidrio, por amor a la naturaleza.*



CUADRO N° 2

FORMACION DIRIGIDA AL SECTOR COMERCIO GESTIONADA POR EL INEM

ESPECIALIDADES	NUMERO DE ALUMNOS	
	1989	1990
SUPERVISOR VENDEDORES	707	416
MARKETING	2.676	1.278
COMERCIO EXTERIOR	1.577	992
ESCAPARATISMO	435	273
GESTOR COMERCIAL	755	209
VENDEDOR	12.824	10.995
COMPRAS	212	45
RESPONSABLE ALMACEN	1.955	1.248
ESCAPARATISTA	124	60
CURSO GRAL. DE MARKETING	102	27
AUXILIAR DE APROVISIONAMIENTO	45	0
JEFE SECCION VENTAS	65	0
TECNOLOGIA COMERCIAL	31	0
TEC. ORG. GEST. FUN. APROVISION.	117	41
PROMOTOR DE VENTAS	291	166
TEC. AUX. VENDEDOR DE COMERCIO	102	173

Fuente: INEM y Elaboración Propia.

sensación de que los problemas de formación básica no están atendidos, ya que mientras se están llevando a cabo cursos sobre técnicas modernas de gestión, hay pocos dedicados a temas más concretos y cotidianos como son la formación de vendedores o la gestión de las compras y los inventarios.

También son muchos los cursos que organizan las Cámaras de Comercio cuyo contenido es general, pero que también puede interesar a las empresas de distribución; los temas de estos cursos tratan sobre confección de nóminas y Seguridad Social, fiscalidad, relaciones laborales, contabilidad, informática y mecanización de la gestión, gestión y administración de empresas comerciales, idiomas, ...

FORMACION Y COMPETENCIA

El objetivo de este trabajo es poner de manifiesto el hecho de que la formación en capital humano sí es vital en cualquier sector económico lo es más





cuando hablamos de distribución comercial, debido al aumento de la competencia en el sector y a la aparición de nuevas formas comerciales. No sólo se precisa que las personas que se incorporen a esta actividad tengan conocimientos amplios, sino que es urgente el reciclaje de las personas que ya trabajan dentro del sector, tanto empleados como empresarios.

Bajo esta perspectiva, al analizar los datos sobre la oferta de formación por parte de diferentes organismos, llama la atención la ausencia de cursos o especialidades sobre distribución comercial entendida como parte del área logística de la empresa. La mayor parte de la formación propuesta trata de aspectos más generales, referentes a comercio, o de aspectos individualizados dentro de la distribución, como almacenes, vendedores, .

El presente trabajo quedaría incompleto si no se propusieran unas líneas a seguir con el fin de mejorar la situación

actual, y que se podrían interpretar como un tímido inicio del punto tercero del esquema para la toma de decisiones:

— La Formación Profesional en su rama comercial debería impartirse en un número de zonas geográficas mayor, ya que parecen escasos los puntos donde se pueden seguir estudios de este tipo.

— Por otra parte, a más largo plazo, convendría que dentro de esta rama de Formación Profesional se ofreciera una mayor especialización.

— Los cursos ofrecidos por el INEM recogen una temática muy diversa, pero su principal inconveniente radica en su dispersión geográfica. La mejor estrategia a seguir sería la de ampliar la oferta formativa de este organismo en cada Comunidad Autónoma.

— Por último, las Cámaras de Comercio constituyen una vía adecuada para ampliar los conocimientos de

las personas ocupadas en el sector, correspondiéndoles a ellas la formación y reciclaje de empleados y empresarios; colectivo éste último al que no va dirigida, en general la formación impartida por los organismos anteriores.

□
CARLOS FLAVIAN Y LUCIA GARCIA.

Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza.

BIBLIOGRAFIA

- Fernández Hernández, M. (1987): *Psicología del trabajo. La adaptación del hombre a su tarea*. Editorial Index.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1992): *Estudio sectorial del Comercio en España*.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1992): *Formación Profesional Ocupacional. Colección Textos Legales*.
- Modrego, A. M. (1989): "La financiación de la inversión en capital humano", *Revista de Economía*, nº 2.