RESEÑA DE TESIS DOCTORALES

OSCAR REYNALDO TALAVERA VELÁSQUEZ

Director Académico del Área de Ingeniería de la Escuela de Postgrado, ingresó a trabajar a la UPC en marzo del año 2009, tiene a su cargo todas las Maestrías, diplomados, y programas especializados relacionados con Ingeniería, tanto en la modalidad presencial como on line

IMPACTO DE LA CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIÓN EN LOS GRADUADOS DE MBAs Y MAESTRIAS ESPECIALIZADAS EN SU GESTIÓN LABORAL

La tesis tiene como objetivo describir si la capacitación en negociación que recibieron los Graduados de MBAs y Maestrías Especializadas en las Escuelas de Negocios y Postgrados del Perú, causaron un impacto en su comportamiento profesional futuro y si les ha permitido desenvolverse mejor dentro y fuera de sus organizaciones.

Para efectos de la investigación la población objeto de estudio estuvo conformada por graduados en MBAs y maestrías especializadas de la Escuela de Postgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) en el periodo 2013-2014, en razón que esta población se encontraba plenamente identificada y ubicable, además, presentan similares características académicas en cuanto a contenidos en los syllabus relacionados a ciencias empresariales y cursos de negociación en comparación con otras escuelas de negocios de distintas universidades del Perú.

Para complementar el estudio y corroborar los efectos de la capacitación de los graduados en sus respectivos puestos de trabajo se entrevistó a gerentes de recursos humanos de las principales empresas del Perú y a representantes de empresas encargadas de selección de ejecutivos.

Así, se eligió como primer grupo a los graduados, a nivel nacional, de MBAs y maestrías especializadas en el periodo 2013-2014 de la Escuela de Postgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, determinando la muestra por estratos mediante la asignación proporcional. El segundo grupo de análisis estuvo compuesto por gerentes de recursos humanos de siete empresas importantes del Perú pertenecientes a diferentes sectores económicos. El tercer grupo lo constituyeron representantes de cinco empresas encargadas de selección de ejecutivos. La ficha de recojo de información fue previamente validada por un comité de expertos, para finalmente contrastar los resultados obtenidos del primer grupo con las percepciones y consideraciones del segundo y tercer grupo, de esta manera, tenemos una perspectiva de tres grupos humanos relacionados al sector empresarial.

Se plantearon dos hipótesis. La primera de ellas enfocada a determinar si la capacitación en negociación permite mejorar la gestión y la interacción entre un profesional y su entorno en los distintos niveles dentro de una organización. La segunda busca determinar si la capacitación en negociación permite mejorar la gestión e interacción entre un profesional y su entorno en los distintos niveles fuera de una organización.

Los resultados obtenidos demostraron que existe un impacto positivo en el desenvolvimiento de los capacitados en negociación tanto dentro como fuera de su organización, el mismo que fue corroborado por los gerentes de recursos humanos y representantes de empresas de selección de Ejecutivos en los análisis comparativos

Los resultados de esta investigación se pueden extrapolar a otras Escuelas de Negocios y de Postgrado en países con características culturales y sociales similares al Perú.