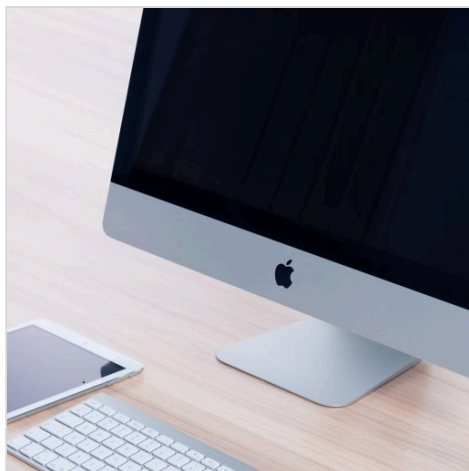


L U M B R E



Detrás del «quiero un taller» hay un problema de negocio

Materia: Ventas de servicios de formación

03/10/2026

Antes de empezar

No cualquier persona dentro de una empresa puede contratarte. Esta lección dibuja el mapa de actores: quién detona la necesidad, quién aprueba el presupuesto, quién decide el contenido y quién firma la orden de compra. Incluye ciclos estacionales, presupuesto de capacitación y las señales que indican que alguien está listo para comprar hoy.

QUÉ APRENDERÁS

- Identificar los perfiles de comprador de formación en una organización, sus motivaciones reales y los momentos del año en que se liberan presupuestos, para dirigir la prospección a quien tiene poder de compra y urgencia.

El comprador de formación no es uno: es una cadena de cuatro

En una compra corporativa pueden intervenir varias personas. Identifica quién detecta la necesidad, valida la solución, autoriza recursos y formaliza la contratación. En una microempresa estos papeles pueden concentrarse en el dueño; en otras organizaciones intervienen comités. No presupongas una cadena idéntica para todos.

La cadena tiene cuatro roles y a veces una misma persona ocupa dos o tres:

- **Detonador** — el gerente de línea o jefe de área que tiene el problema: su equipo no vende, hay rotación alta, llegó nueva regulación. No busca «un taller», busca que deje de doler.
- **Aprobador de presupuesto** — Dirección de RRHH, Desarrollo Organizacional o Finanzas. Decide cuánto se puede gastar, en qué bolsa, en qué trimestre.
- **Evaluator de contenido** — el mismo detonador o un especialista de L&D que compara tu propuesta con el programa marco, la curva de aprendizaje y la cultura de la empresa.
- **Firmante / adquirente** — Compras o Administración, que emite la orden de compra, gestiona contrato y paga. A menudo es el último cuello de botella y el que menos te conoce.

Vender a la cadena

Tu trabajo no es «dar el taller». Tu trabajo es que los cuatro roles queden satisfechos: el detonador ve su problema resuelto, el aprobador ve bien gastado su presupuesto, el evaluador ve fit pedagógico y el firmante ve un proceso limpio con factura fiscal impecable.

¿Dónde vive el presupuesto de capacitación?

El artículo 153-A de la Ley Federal del Trabajo establece la obligación patronal de proporcionar capacitación y adiestramiento. No establece un gasto mínimo general del 2 % de la nómina. Tampoco crea una bolsa universal que deba gastarse antes del 30 de noviembre o devolverse al SAT. El presupuesto y sus fechas de autorización se verifican con cada organización. La obligación de capacitar no significa que toda empresa tenga que contratar tu taller externo.

Pregunta por el origen y la autorización de los recursos: plan de capacitación, desarrollo de un área o presupuesto de un evento. Son ejemplos de organización interna, no categorías legales universales.

Orígenes posibles del presupuesto; confirmar en cada cliente

Origen posible	Contacto habitual	Qué verificar	Pregunta útil
Plan de capacitación	RRHH o responsable de formación	Necesidad laboral, programa y presupuesto autorizado	¿Qué necesidad del plan debe atenderse y quién aprueba?
Desarrollo de un área	Gerencia y dirección	Objetivo de negocio y responsable del gasto	¿Qué conducta debe cambiar y con qué evidencia?
Evento o convención	Comité organizador	Fecha, audiencia, presupuesto, producción	¿Qué función tendrá la conferencia dentro del evento?

El calendario depende del cliente, no de un mes universal

El calendario de compras cambia entre organizaciones: depende de su ejercicio presupuestal, prioridades, autorizaciones y operación. Pregunta por su proceso real antes de decidir cuándo contactar; estas pautas sirven para investigar el contexto, no para predecir ventas:

- Pregunta cuándo se formula y aprueba el presupuesto, y si puede modificarse durante el año.
- Identifica fechas reales: convención, lanzamiento, auditoría o inicio de un proyecto.
- Comprueba con el responsable si existe una regla interna de uso de recursos y qué pasa si no se ejercen.
- Registra la fecha de decisión y de entrega; algunas empresas compran en diciembre y otras no. No uses la temporada como prueba de presupuesto disponible.

Ideas para comprobar tus decisiones

- Mapea la cadena: detonador → aprobador → evaluador → firmante. Vende a los cuatro.
- El artículo 153-A no establece un gasto mínimo general del 2 % de la nómina.

Tu mapa de compra

Elige una organización real o ficticia y completa: necesidad, personas afectadas, detonador, evaluador, aprobador, comprador, fecha de decisión y datos que aún debes confirmar. Escribe una pregunta para cada dato pendiente.

- Criterio de revisión: Distingue roles de personas: una persona puede ocupar varios.
- Criterio de revisión: No inventa presupuesto, facultades de firma ni fechas legales.
- Criterio de revisión: Incluye al responsable de la experiencia del participante.

1. Elige una organización real o ficticia y completa: necesidad, personas afectadas, detonador, evaluador, aprobador, comprador, fecha de decisión y datos que aún debes confirmar. Escribe una pregunta para cada dato pendiente.

Entrega un producto utilizable y contrástalo con los criterios anteriores.

LFT vigente: artículos 153-A y siguientes <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFT.pdf> Fuente oficial revisada el 30-09-2026. Capacitación laboral; no fija el supuesto 2 % de la nómina.

2. Un gerente de ventas de una empresa mediana te contacta en septiembre pidiendo una cotización para un taller de negociación con su equipo (12 personas, 2 días). ¿Qué papel ocupa ese gerente en la cadena de compra?

- ☐ Es el firmante porque él hace la transferencia bancaria
- ☐ Es el detonador: tiene el problema y la urgencia, pero probablemente necesita que RRHH apruebe y Compras emita la orden
- ☐ Es el evaluador de contenido porque él escogió el tema
- ☐ No necesita a nadie más: si su presupuesto de área alcanza, él decide y contrata

3. El artículo 153-A de la LFT fija para toda empresa un gasto mínimo del 2 % de su nómina en capacitación.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. La obligación patronal de capacitar significa que toda empresa debe contratar un taller externo.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

**5. Términos clave del
mercado**



Referencia curricular

Materia:	Ventas de servicios de formación
-----------------	----------------------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://lumbre.lat/object/vtc-quien-compra>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat