



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN-MANAGUA**

**FACULTAD DE EDUCACION
E IDIOMAS**

Tema:

**Captación estudiantil impulsada por la Facultad de Educación e Idiomas
de la UNAN-Managua, 2007 – 2009.**

Subtema:

**Plan de captación estudiantil de la carrera de Educación Comercial de la
Facultad de Educación e Idiomas de la UNAN-Managua, periodo 2007-
2009.**

Carrera: Educación Comercial

Integrantes:

**Cordelia Patricia Rivas Martínez
Linda Raquel Alemán**

Tutor:

Lic: Manuel Enrique Espinoza Hernández

Fecha: Diciembre 17 del 2009

Tema:

Captación estudiantil impulsada por la Facultad de Educación e Idiomas de la UNAN-Managua, 2007 – 2009.

Sub. Tema:

Plan de captación estudiantil de la carrera de Educación Comercial de la Facultad de Educación e Idiomas de la UNAN-Managua, periodo 2007-2009.

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado a nuestra familia, por el tiempo y apoyo incondicional para que lográramos cumplir nuestro sueño de alcanzar una meta como es nuestra carrera profesional.

Especialmente se lo dedico a mi esposo que me ayudo con sus consejos y a mis hijos por los días de ausencia en mi hogar; pero que al final valió la pena ya que logre mi objetivo final.

Dedico con mucho cariño y respeto a mi querida madre que siempre ha estado conmigo en todas la etapas de mi vida que con su amor y empeño me indujo a que día a día me superara hasta lograr una de mis metas, gracias mamá por tú apoyo y paciencia.

AGRADECIMIENTO

Primeramente le damos gracias a Dios por ser nuestra luz y guía, y estar siempre a nuestro lado iluminándonos en el camino del saber en todas las etapas de nuestras vidas.

A los docentes por brindarnos su apoyo, conocimiento para alcanzar nuestra meta, durante estos cinco años.

A nuestro profesor tutor Lic. Manuel Espinoza por su apoyo, para poder realizar nuestro trabajo de seminario de graduación

Resumen Ejecutivo

En el recinto universitario Rubén Darío de la UNAN-Managua, se encuentra la Facultad de Educación e Idiomas la cual esta constituida por carreras de carácter educacional formando parte de esta facultad la carrera de Educación Comercial.

El plan de captación estudiantil de la carrera de Educación Comercial, se origina a partir que en el año 2006 no alcanzo los cupos necesarios para apertura el año lectivo escolar.

A partir de ese año, se comienza a promover la carrera, con la participación de la coordinación, docentes y estudiantes, elaborando un plan de visitas para los diferentes centros de educación media, técnica y maestros que tengan el deseo de profesionalizarse.

El objetivo de realizar esta actividad es dar a conocer a los estudiantes de los centros visitados, la estructura, funcionamiento, características y ventajas que ofrece la UNAN-Managua la oferta académica, información sobre el procedimiento, selección e ingreso a una carrera, aclarando toda duda que tienen los estudiantes sobre el ingreso a la universidad.

Para realizar este plan de captación estudiantil se debe hacer un plan de capacitación hacia los docentes, con temas relacionados a la promoción y captación de los estudiantes de nuevo ingreso.

En los años 2007, 2008 y 2009 se ha incrementado en un 80% la captación de estudiantes en un 62% son estudiantes que inscribieron la carrera de Educación Comercial como primera opción, podemos decir que el esfuerzo conjunto a tenido éxito.

INDICE

I. INTRODUCCION	1
II. JUSTIFICACION	2
III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
IV.OBJETIVOS	5
V. MARCO TEORICO	6
VI. DISEÑO METODOLOGICO.	17
VII. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.	21
VIII. CONCLUSION.....	34
IX.RECOMENDACIONES.....	35
X. BIBLIOGRAFIA	36
XI. ANEXOS.....	37

INTRODUCCION

Con la elaboración de este documento pretendemos describir el Plan de Captación Estudiantil que se realiza para la matrícula de la carrera de Educación Comercial en la Facultad de Educación e Idioma en la UNAN - Managua.

Además debemos valorar la importancia y participación de la coordinación, docente y estudiantes al momento de realizar el Plan de Captación Estudiantil como dato preliminar encontramos que en la carrera de Educación Comercial, tiene una demanda de 50 cupos, oferta que permite a qué estudiantes, bachilleres, técnicos y maestros que opten por el ingreso a la carrera y puedan profesionalizarse.

Este trabajo consiste en una investigación descriptiva y analítica de carácter socioeducativo, se compone principalmente de información procedente de documentos, escritos, entrevistas realizadas a: docentes y estudiantes, de la Facultad de Educación e Idiomas de la carrera de Educación Comercial.

Para dar forma a este documento se hicieron investigaciones y búsqueda de información a través de Internet, con un periodo de tres (3) meses para finalizar el trabajo investigativo.

Indicamos los resultados alcanzados en el Plan de Captación Estudiantil, y el departamento de mayor población estudiantil de carrera de los años 2007, 2008, 2009.

JUSTIFICACION

Como parte del plan estratégico de desarrollo de la universidad, esta ha diseñado acciones encaminadas a la divulgación y promoción de 50 cupos en la carrera de Educación Comercial con vistas a explicarle a los estudiantes de los centros de enseñanza media las características de las carrera, contribuyendo a su motivación y mediante los medios de comunicación masiva se participará en espacios que permitan brindar información a los estudiantes.

La UNAN-MANAGUA a través de la Facultad de Educación e Idiomas orienta a los jefes de departamentos y coordinadores de carrera, diseñar el plan de captación de estudiantes para los nuevos ingresos de cada año.

Esta planificación es presentada de forma general al Consejo Facultativo, para su debida aprobación y apoyo económico, que implica cubrir los gastos de movilización de docentes y estudiantes de las diferentes unidades académicas.

Este plan es coordinado por la unidad de Orientación Vocacional de la facultad encargada de realizar las respectivas gestiones ante las instancias superiores, para obtener viáticos a los docentes, combustible para las unidades de transportes.

Esta planificación contempla la coordinación con los directores de los diferentes centros o institutos de educación media del país. Previa a la ejecución del plan se orienta a los directores de departamento la elaboración de los respectivos brochur y pósteres de las carreras que serán entregados en los institutos.

La decanatura orienta a los docentes que participan en el plan de captación que estos deben dar a conocer de forma general como esta estructurada la UNAN-MANAGUA con sus distintas facultades y los diferentes servicios que brinda a la sociedad nicaragüense.

El plan de captación tiene como propósito dar a conocer a los estudiantes de los quintos años los perfiles profesionales de las carreras que oferta la Facultad de Educación e Idiomas a la sociedad nicaragüense.

Es importante señalar que en este plan de captación los estudiantes de los quintos años queden claro de la misión y compromisos que tiene la Facultad de Educación e Idiomas, con la sociedad que es el fortalecimiento y la profesionalización de todos aquellos docentes empíricos que ejercen la docencia en los diferentes centros de primaria y secundaria del sistema de educación de nuestro país.

En el plan de desarrollo académico de Facultad de Educación e Idiomas, existe apertura para todos aquellos bachilleres que opten estudiar carreras en el área de educación, la cual es un área sensible en el desarrollo de nuestro país. La coordinación de la carrera involucra maestros, estudiantes en el plan de captación de visita a los diferentes centros de enseñanza de secundaria.

Hay que destacar el esfuerzo hecho por los maestros y estudiantes en la participación del plan de captación, destacándose que a partir del año 2007, 2008, 2009 la carrera ha completado la oferta académica de los 50 cupos aprobados por el consejo universitario.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN–Managua, ofrece a estudiantes egresados a nivel de educación media, una diversidad de carreras profesionales necesarias para el desarrollo del país. Distribuidas en las Facultades Educación e Idiomas, Ciencias, Humanidades y Ciencias Jurídicas, Medicina, Ciencias Económica, (RUCFA), y cuatro Centros Regionales: Carazo, Chontales, Matagalpa y Estelí.

En el tercer trimestre del año las Facultades presentan al Consejo universitario la oferta educativa, para su aprobación respectiva y divulgación a la sociedad nicaragüense, con esto se pretende dar la mayor difusión posible a la oferta de educativa de los 50 cupos que ofrece esta universidad en Educación Comercial.

Una vez conocida la aprobación de la oferta educativa las autoridades de las Facultades orientan a los Directores de Departamento, coordinadores de carrera la elaboración de los planes de captación estudiantil, y de ahí el planteamiento del problema:

¿Por qué es importante realizar un plan de captación de estudiantes para la carrera de educación comercial de la facultad de educación e idiomas?

Objetivo General

- Identificar los resultados alcanzados en el plan de captación estudiantil en la carrera de Educación Comercial, impulsados por la Facultad de Educación e Idiomas, periodo 2007 – 2009.
- Analizar las causas presentes en la baja captación de estudiantes para la carrera de Educación Comercial de la Facultad de Educación e Idiomas durante los años 2007-2009.

Objetivos Específicos:

- 1) Conocer los planes impulsados por la Facultad de Educación e Idiomas en la captación estudiantil.
- 2) Evaluar los métodos y procedimientos utilizados en el plan de captación estudiantil impulsado por la coordinación de la carrera.
- 3) Valorar la importancia de la participación de los docentes y estudiantes en la captación de los nuevos estudiantes en la carrera de Educación Comercial.
- 4) Analizar los resultados alcanzados en los exámenes de admisión de los estudiantes que pusieron como primera y segunda opción la carrera de Educación Comercial.

MARCO TEORICO

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN - Managua, es una institución de Educación Superior de carácter estatal, que fue creada por Decreto # 1036 de la Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional, publicada en la gaceta # 105 del 6 de mayo de 1982 y fue incorporada como una Institución de Educación Superior Estatal.

La universidad tiene un gran prestigio por la calidad de enseñanza y por la capacidad profesional, la experiencia de sus docentes y las condiciones educativas y económicas que brinda la universidad para una enseñanza integral de los futuros profesionales de Nicaragua. A continuación presentamos un glosario de términos utilizados:

Perfil de ingreso: descripción conceptual de las características deseables en el alumno de nuevo ingreso en términos de conocimientos, habilidades y actitudes favorables para cursar y terminar con mayores posibilidades de éxito los estudios que inicia. Además da cuenta de las opciones académicas cursadas, notas académicas obtenidas y datos de carácter sociológico de interés.

Orientación Académica: Conjunto de acciones de ayuda a los alumnos en la definición de objetivos académicos e incluso profesionales.

Programa de captación de estudiantes: Conjunto de actividades planificadas destinadas a estudiantes potenciales para informarles sobre la oferta formativa del centro.

Políticas de captación: Estrategias de captación de estudiantes que permita reclutar alumnos calificados tanto desde el punto de vista académico como vocacional y de revisión de los procedimientos y acciones realizadas y previstas. Esta política se deberá diseñar en el marco de la política de la Universidad, programando acciones a tal fin: conferencias, programas de acogida, mecanismos de difusión y publicidad.

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), ofrece una amplia gama de carreras profesionales con diversas modalidades organizativas en seis Recintos Universitarios.

Por lo anterior, y para orientar a los padres de familia y estudiantes de nuevo ingreso, se presenta este documento de Normativa de Primer Ingreso Estudiantil y Sistema de Ubicación, Año Académico/ 2009.

TIPOS DE CURSOS

1. Regulares: Son los que se imparten de lunes a viernes y ocasionalmente en sábado en los siguientes turnos:

1.1. Diurno: Para estudiantes no trabajadores. Las clases se imparten durante la mañana y/o tarde, de acuerdo a la organización establecida por la Universidad.

1.2. Nocturno: Fundamentalmente para trabajadores que tienen la posibilidad de cursar sus clases durante la noche. En circunstancias particulares cursan clases en día sábado.

2. Sabatinos: Como su nombre lo indica se imparten ordinariamente los días sábados en horario diurno y tienen como finalidad atender a aquellos trabajadores que únicamente pueden estudiar los fines de semana; en circunstancias muy especiales se impartirán durante uno o dos días de la semana ordinaria. Estos cursos se imparten en dos modalidades:

2.1. Modalidad de Profesionalización: Ofrecidos por la Facultad de Educación e Idiomas, el Instituto Politécnico de la Salud, la Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí y los Centros Universitarios Regionales de Carazo, Matagalpa y Chontales. Esta modalidad está orientada fundamentalmente a dos sectores: a) Profesores no graduados que imparten clases en educación primaria, secundaria, especial, infantil o técnica comercial.

2.2. Modalidad por Encuentros:

Ofrecidos por las Facultades de Humanidades y Ciencias Jurídicas, Ciencias Económicas, Ciencias, Regional Multidisciplinaria de Estelí, Instituto Politécnico de la Salud y los Centros Universitarios Regionales de Matagalpa, Carazo y Chontales. Esta modalidad tiene como propósito atender fundamentalmente a trabajadores en general procedentes de sectores laborales diferentes a los del numeral 2.1, incisos **a** y **b**.

REQUISITOS GENERALES

Son requisitos generales para todos los aspirantes de primer ingreso:

1. Cumplir con los requisitos obligatorios especificados en los numerales 4.1 y 4.2 según corresponda.
2. Cancelar el arancel establecido.
3. Realizar la prematricula en el período planificado.
4. Realizar Prueba Psicométrica General, Exámenes de Matemática y Español.

OPCIONES

Al momento de la prematricula los aspirantes seleccionarán dos carreras de su preferencia, diferentes entre sí. Éstas pueden ser seleccionadas independientemente del Recinto, Facultad, Centro, Tipo de Curso y Turno o Modalidad en que se impartirán.

Todas las carreras que forman parte de la Oferta Educativa de esta Universidad pueden ser seleccionadas como primera opción entre las dos de preferencia del aspirante; sin embargo, por la alta demanda estudiantil de las siguientes carreras, éstas no podrán ser seleccionadas como segunda opción:

Administración de Empresas.

Arquitectura.

Bioanálisis Clínico (Curso Regular)

Contaduría Pública y Finanzas.

Ciencias de la Computación (Curso Regular, Turno Matutino).

Derecho.
Diplomacia y Ciencias Políticas.
Filología y Comunicación.
Ingeniería Civil.
Ingeniería Electrónica (Curso Regular, Turno Matutino)
Ingeniería Industrial y de Sistemas.
Inglés.
Medicina.
Odontología.
Psicología.
Química Farmacéutica.
Turismo Sostenible.

La disposición anterior solo es aplicable en los Recintos Universitarios ubicados en Managua. Se exceptúa la carrera de Psicología, la que en todos los Recintos en que se imparte es de primera opción y exige la aplicación de Prueba Psicométrica Específica para determinar la aceptación del estudiante en la misma.

PREMATRÍCULA

1. Todos los estudiantes realizarán su pre matrícula únicamente en un Recinto Universitario, en correspondencia con la carrera de su primera opción, debiendo efectuarla en:

1.1 El Recinto Universitario "Rubén Darío" para las carreras que se sirven en Managua.

2.2 La Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí y en los Centros Universitarios Regionales para las carreras que se sirven en los mismos.

La carrera de segunda opción del estudiante podrá ser escogida entre las que oferta cualquier otro Recinto o Centro diferente al sitio donde está realizando su

prematricula. Obviamente, si el estudiante lo desea, su primera y segunda opción puede ser seleccionada en un mismo Recinto o Centro Universitario.

2.1 Los que actualmente estudian su último año del nivel de Educación Media (bachillerato, técnico medio o magisterio).

2.2 Los graduados de Educación Media que nunca se hubiesen matriculado en la UNAN-Managua.

2.3 Los que hubiesen estado matriculados en la UNAN-Managua hasta el curso académico 2007 inclusive y se retiraron sin aprobar totalmente el segundo año de su carrera.

2.4 Los estudiantes de la UNAN-Managua que ya cursaban una carrera y perdieron el derecho a la misma por aplicación del Reglamento del Régimen Académico Estudiantil. En este caso solo podrán optar por una carrera diferente a la que perdieron, sin que ello afecte su historial académico para efectos de equivalencias.

3. No podrán realizar prematricula los aspirantes que se encuentren en cualquiera de las siguientes situaciones académicas:

3.1 Los estudiantes que ya egresaron de una carrera universitaria habiendo tramitado o no el correspondiente título universitario.

3.2 Los estudiantes con asignaturas reprobadas en sus estudios de secundaria.

3.3 Aquellos estudiantes de la UNAN-Managua que estén suspendidos de manera definitiva o temporal por aplicación del Reglamento de Disciplina Estudiantil.

4. Requisitos de obligatorio cumplimiento para realizar prematricula:

4.1 Para estudiantes que cursan en el 2009 el último año del nivel medio:

- Certificado original de calificaciones de cuarto año y primer semestre de quinto para quienes estudian el bachillerato ordinario.
- Certificado original de calificaciones de quinto año y primer semestre de sexto para quienes estudian magisterio o técnico medio.

En cualquiera de los casos el certificado debe ser extendido en papel sellado por el Centro Educativo correspondiente. Este certificado debe haber sido emitido entre los años 2004 y 2009. Si el aspirante egreso antes del año 2004 deberá presentar obligatoriamente uno nuevo extendido este año 2009. Si el Centro donde estudió ya no existe, el aspirante deberá recurrir a la Delegación correspondiente del Ministerio de Educación para el trámite de actualización.

- Dos fotografías tamaño carné, recientes e idénticas.
- Cédula de identidad o partida de nacimiento (original y fotocopia).

Éstos constituyen los únicos documentos de identificación aceptados para trámite de prematricula.

- Pago del arancel correspondiente.

4.2 Para los graduados del nivel medio antes del año 2009:

- Diploma de bachiller, maestro normalista o técnico medio (original y fotocopia), extendido por el MINED o INATEC, según el caso.
- Certificado original en papel sellado de calificaciones de cuarto y quinto año si es bachiller; calificaciones de quinto y sexto año si es normalista o técnico medio.
- Cédula de identidad o partida de nacimiento (original y fotocopia). Éstos constituyen los únicos documentos de identidad aceptados para trámite de pre matrícula.
- Dos fotografías tamaño carné, idénticas y recientes.

- Pago del arancel correspondiente.

En todos los certificados deberá indicarse el año lectivo en que se cursaron los dos últimos años de estudio y la calificación mínima para aprobar las asignaturas.

CALENDARIO DE PREMATRÍCULA ORDINARIA PAR EL AÑO LECTIVO 2009

La prematricula se efectuará conforme el siguiente calendario en horario de 8:15 a.m. a 12:00 md. y de 1:00 p.m. a 5:00 p.m.

Letra correspondiente al primer apellido	Fecha de Pre matricula
A – C	Lunes 19 de octubre
CH – H	Martes 20 de octubre
I – M	Miércoles 21 de octubre
N – R	Jueves 22 de octubre
S – T	Viernes 23 de octubre
U – Z	Sábado 24 de octubre

Quienes por cualquier causa no realicen la prematricula en el período ordinario, podrán hacerlo del 03 al 05 de diciembre/09 en el horario ya establecido, enterando un recargo del 20% del arancel correspondiente.

ARANCELES

1. Cursos Sabatinos (Profesionalización): C\$100.00
- 2.1 Cursos Regulares y Cursos Sabatinos (Encuentro):
 - 2.1C\$300.00 Para aspirantes procedentes de Centros Estatales
 - 2.2C\$600.00 Para aspirantes procedentes de Centros Privados, Subvencionados
 - 2.3 C\$750.00 Para nicaragüenses graduados en el exterior.
 - 2.4 C\$1,000.00 Para aspirantes de nacionalidad extranjera, independiente del tipo de curso en que se inscriban y del país en que se hayan graduado.

CALENDARIO DE EXAMEN, PRUEBAS PSICOMÉTRICAS, ENTREGA DE RESULTADOS Y APLICACIONES EN SEGUNDA FASE.

ACTIVIDADES	FECHA	HORA
Examen de Ingreso	16 diciembre/09	7:00 a.m.
Resultados del Examen de Ingreso disponible en página Web siguiente: www.unan.edu.ni/ingreso2010/resultados2010.htm	29 de diciembre 2009 al 05 de enero 2010	Permanente
Aplicación en segunda fase en carreras con cupos disponibles. Ésta se hará vía INTERNET en la página Web.	29 de diciembre 2009 al 05 de enero 2010	Permanente
Resultados de segunda fase en página web.	07 de enero 2010	Todo el día
Prueba psicométrica de aptitudes específicas a pre-clasificados en Psicología (Auditorio No. 52) y Arquitectura (Sala 201).	07 de enero 2010	09:00 A.m.
Resultados de las pruebas de aptitudes específicas en página Web.	14 de enero de 2010	Todo el día

Nota: La prueba psicométrica de aptitudes específicas se realizará únicamente en Managua, Recinto Universitario “Rubén Darío”.

CRITERIOS DE SELECCIÓN Y FORMA DE UBICACIÓN

La clasificación estudiantil en las distintas carreras se hará de acuerdo al escalafón del promedio ponderado (de mayor a menor) obtenido en el examen de ingreso. El promedio se obtendrá del resultado que cada estudiante obtenga en sus exámenes, cuya ponderación es la siguiente: Matemática (25%), Español (25%), Prueba Psicométrica General (25%). Las notas de Educación Media representan un 25%.

2. La clasificación para los aspirantes a la carrera de **Medicina**, además de lo antes descrito se regirá por cupos departamentales y Centros de procedencia (estatal privado), según el siguiente detalle:

DEPARTAMENTO O REGIÓN	C. ESTATALES	C. PRIVADOS	TOTAL	%
Managua	70	45	115	38.33
Masaya	12	08	20	6.67
Carazo	12	08	20	6.67
Matagalpa	11	07	18	6.00
Jinotega	08	06	14	4.67
Rivas	07	05	12	4.00
RAAN(*)	*	*	12	4.00
Estelí	07	04	11	3.67
RAAS(*)	*	*	10	3.33
Chontales	06	04	10	3.33
Nueva Segovia	06	04	10	3.33
Granada	06	04	10	3.33
Boaco(*)	*	*	09	3.00
Madriz(*)	*	*	09	3.00
Río San Juan(*)	*	*	08	2.67
León	04	02	06	2.00
Chinandega	04	02	06	2.00
TOTAL	153+x	99+y	300	100

La clasificación de los aspirantes a Medicina, según los datos del cuadro anterior, se hará conforme el promedio ponderado (de mayor a menor)

obtenido por cada aspirante hasta completar los cupos asignados a cada departamento por centros estatales y privados. Para la RAAN, RAAS, Boaco, Madriz y Río San Juan, la clasificación se hará independiente del Centro Educativo de procedencia.

En caso que no se completen los cupos en un departamento de acuerdo al tipo de centro de estudios de procedencia y existan aspirantes del mismo departamento que cumplen con los requisitos establecidos, entonces éstos se ordenarán de mayor a menor promedio ponderado sin considerar el tipo de centro y se clasificarán hasta completar los cupos establecidos para dicho departamento.

Si una vez concluido lo descrito en los dos párrafos anteriores no han sido asignados todos los cupos establecidos para la carrera de Medicina, se ordenará la lista de aspirantes de los centros estatales de mayor a menor promedio ponderado que cumplan los requisitos a fin de determinar quienes clasificarán en los cupos disponibles.

La clasificación de los aspirantes a la carrera de Odontología, además de lo descrito en el numeral IX.1 se regirá por cupos departamentales y por Centros

Educativos de procedencia (estatal o privado) según el siguiente detalle:

DEPARTAMENTO O REGIÓN	C. ESTATALES	C. PRIVADOS	TOTAL	%
Managua	10	5	15	30.00
Masaya	2	1	3	6.00
Carazo	2	1	3	6.00
Matagalpa	2	1	3	6.00
Jinotega	1	1	2	4.00
Rivas	1	1	2	4.00
RAAN(*)	*	*	2	4.00
Estelí	1	1	2	4.00
RAAS(*)	*	*	2	4.00
Chontales	1	1	2	4.00
Nueva Segovia	1	1	2	4.00
Granada	1	1	2	4.00
Boaco(*)	*	*	2	4.00
Madriz(*)	*	*	2	4.00
Río San Juan(*)	*	*	2	4.00
León	1	1	2	4.00
Chinandega	1	1	2	4.00
TOTAL	24+x	16+y	50	100.00

$$X+y=10$$

6. DISEÑO METODOLOGICO

6.1 Tipo de estudio:

Este trabajo es una investigación descriptiva de carácter socioeducativo, que tiene como finalidad analizar los factores que inciden en el Plan de Captación Estudiantil de nuevos ingresos a la carrera de Educación Comercial en los años 2007, 2008,2009.

5.2 Área de estudio:

El trabajo se realizará en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Recinto Universitario "Rubén Darío", Facultad de Educación e Idiomas.

Debido a que este estudio es descriptivo se reemplaza la hipótesis por preguntas directrices:

Preguntas de investigación

- 1.- ¿Existe un plan de captación de la Facultad de Educación e Idiomas para los alumnos de primer ingreso del país?

- 2.- ¿Participan los docentes y estudiantes en el plan de captación organizados por la coordinación de la carrera de Educación Comercial?

- 3.- ¿Cuáles han sido los medios de comunicación que se han utilizados para promover la carrera de Educación Comercial?

- 4.- ¿Ha participado usted en la captación de nuevos estudiantes para la carrera de Educación Comercial?

- 5.- ¿Ha recibido capacitación por las autoridades de la Facultad para la captación de estudiantes a la carrera de Educación Comercial?

6.- ¿Qué nivel de conocimientos tienen los alumnos de primer ingreso sobre las carreras que oferta la Facultad de Educación e Idiomas?

7.- ¿Que elementos se abordan al momento de presentar el perfil de la carrera?

8.- ¿Ha participado usted en la promoción de la carrera el día de la prematricula?

9.- ¿Cuál es en nivel de motivación de los bachilleres de los colegios y centros técnicos al momento de promocionar la carrera?

10.- ¿Cuál es el porcentaje de estudiantes de nuevo ingreso a la carrera de Educación Comercial del año 2007-2009?

11.- ¿Se completan los 50 cupos en la oferta académica de Educación Comercial?

12.- ¿Los centro de enseñanza que visitan son públicos, subvencionados, técnicos?

6.3 Población y Muestra:

Analizaremos los factores que inciden en el Plan de Captación Estudiantil, para completar los 50 cupos ofertados en la carrera de Educación Comercial, la muestra que se utilizaran son las siguientes:

- a) Coordinadora de la carrera de Educación Comercial
- b) Docentes de la carrera
- c) Personal de departamento de Orientación Vocacional
- d) Estudiantes de la carrera de Educación Comercial
- e) Documentos de la facultad de la carrera
- f) Documentos de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN-Managua. (Generalidades)

Realizaremos un cuestionario de preguntas dirigido a la coordinación de la carrera, docentes, estudiantes de la carrera de Educación Comercial, con el fin de obtener información necesaria de los planes de captación Estudiantil.

6.4 MUESTRA

La muestra esta conformada de 92 estudiantes activos y cuatro docentes

- Un (1) Coordinación de carrera de Educación Comercial
- Dos(2) Docentes de carrera
- Un (1) Personal de Orientación Vocacional
- Noventa y dos (92) Estudiantes de la carrera de Educación Comercial
- **N=96**

6.5 Procedimiento para recolectar la información:

Tiempo: Tres meses

6.6 Recursos:

- Equipo de Computadora
- Papel
- Entrevista
- Lapicero
- Internet
- Grabadora (periodística)
- Cassettes
- Encuesta

6.6 Procesos:

Esta entrevista se realizará en la Facultad de Educación e Idiomas a la coordinadora de carrera, personal docente de carrera, personal de orientación vocacional, y estudiantes de la carrera, para describir la participación en el Plan de Captación Estudiantil.

Este trabajo lo realizaremos dos estudiantes de V año de la carrera de Educación Comercial.

6.7 La Entrevista:

Esta será de importancia y utilidad, porque nos aportará la información necesaria de cada una de las partes involucradas en el Plan de Captación Estudiantil.

6.8 Razones por la que se seleccionó este método:

- ✓ El costo es económico
- ✓ El entrevistado puede interactuar con el entrevistador
- ✓ Fácil de obtener, cuantificar, analizar e interpretar los datos
- ✓ Inspira confianza y libertad de opinar
- ✓ Las preguntas son abiertas

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Visita y charlas informativa en los institutos y Centros de enseñanza secundaria públicos y privados del país:

La creciente proliferación de universidades privadas plantea un problema fundamental de captación de estudiantes en las especialidades de educación, en un entorno cada vez más competitivo. La demarcación de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN-Managua, como entidad pública del país, así como la crisis económica que a traviesa la sociedad nicaragüense, la cual tiene repercusiones en el presupuesto institucional, para atender la alta demanda de los jóvenes Bachilleres que son el futuro de esta nación.

En el proceso de Captación Estudiantil de la carrera de Educación Comercial según la coordinación de la carrera se comienza a trabajar desde el inicio del año escolar, se seleccionan cuales son los centros de educación potenciales para visitarlos, posteriormente elaboramos el plan de visitas, el cual se desarrolla una vez aprobada la oferta académica para el año entrante; por las autoridades de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua da inicio el plan de Captación Estudiantil.

Los docentes de la carrera de Educación Comercial, manifiestan que la Captación Estudiantil se realiza en conjunto con la coordinación de la carrera y la participación de docentes y estudiantes, debido que en el año 2006, la captación de alumnos fue de 26 aspirantes de primera opción de los cuales al momento de realizar el examen de admisión solo quedaron 11 alumnos, por tal razón, no se aperturò ese año ya que la normativa de la universidad dice: que deben haber aproximadamente 25 estudiantes para poder abrir una carrera.

El objetivo de esta actividad es el de dar a conocer a la comunidad estudiantil preuniversitaria de los diferentes departamentos del país, Centros Técnicos Comerciales públicos y privadas, la estructura, funcionamiento, características y ventajas que ofrece la UNAN-Managua, su oferta académica, así como información sobre el procedimiento de selección e ingreso en la misma, resolviendo las dudas que los estudiantes pudieran tener acerca del mundo

universitario, como exámenes, convocatorias, becas, sistema de estructuración en créditos, tipos de asignaturas y prácticas empresariales.

El plan de captación está dirigido a estudiantes de los quintos años, maestros empíricos que ejercen docencia en los Centros Técnicos Comerciales del INATEC, maestros normalistas, principalmente para ayudarles a decidir la opción más adecuada a sus preferencias vocacionales.

Al darle a conocer las normativas establecidas para los alumnos de primer ingreso, se pretende preparar al estudiante a la hora de tomar una decisión sobre su futuro académico, para lo cual se les ofrece una amplia descripción del plan de estudio de las carreras, su contenido y duración, asignaturas principales, así como salidas profesionales y posibilidades de incorporación al mundo laboral. Además, cuentan con una atención personalizada, asesoramiento y orientación vocacional por el Departamento de vida estudiantil.



Las actividades de captación se desarrollan en dos partes: montaje, reproducción de brochures, póster y coordinación con los directores de centros, los cuales autorizan la interrupción de las clases, durante los días planificados y a lo largo de toda la jornada escolar.

Pasos seguidos durante el proceso de captación:

1º- Se establece el contacto con los Centros, mediante la redacción y envío de una carta en la que se explica el contenido y objetivos de esta actividad, ofreciendo la posibilidad de concertar una cita para la realización de la misma a lo largo del curso. Al mismo tiempo, se contacta telefónicamente con el director del centro y se les ofrece personalmente. Si están interesados, se concerta una cita.

2º- El día acordado se llega al instituto a primera hora, antes de que los estudiantes comiencen las clases, y se realiza una breve entrevista con el orientador del centro o con la persona responsable. Una vez acordado el horario que se va a seguir, se procede a impartir la charla.

3º- A la hora prevista para la charla informativa, se prepara en un aula el material necesario para la misma, proyector, pantalla y transparencias. A lo largo de ésta, se contestarán todas las dudas de los estudiantes y se anotarán para ser dadas a conocer a los Directores y coordinadores de carrera.

La metodología desarrollada durante la charla es la siguiente:

- a. Descripción de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua UNAN-Managua.
- b. Enumeración y descripción de las carreras ofertadas, modalidades, perfiles de salidas.
- c. Plan de estudios, tipos de asignaturas, estructuración y créditos.
- d. La fecha de la prematricula, requisitos establecidos, costos económicos y fecha establecida para el examen.
- d. Procedimiento de selección e ingreso en la universidad, matrícula.
- e. Prácticas en empresas y actividades de extensión universitaria.
- f. Otras cuestiones de interés para el alumno. Turno y modalidades de graduación.
- g. La duración de la charla será de una hora aproximadamente.

4º- Este proceso se repetirá los días posteriores, y se realizarán el número de charlas que el centro solicite. En los centros que impartan clases en horario nocturno y sabatino, el procedimiento será el mismo.

Posteriormente que el docente aborda de forma general todo acerca de la UNAN-Managua y la Facultad de Educación e Idiomas se les explica el perfil de la carrera de Educación Comercial y una breve reseña histórica de la carrera.

La Carrera de Educación Comercial surge en la década del setenta y logra una única promoción de 20 graduados, que dispersos en el país promueven de manera particular la enseñanza comercial.

En 1993 se abre la carrera nuevamente donde en el transcurso de unos años se observó vacíos y deficiencias, que en su conjunto con el Plan y perfil vigentes, han sido sometidas a consideraciones: alumnos, egresados, graduados, docentes de la carrera, docentes de enseñanza técnica comercial y dirigente de instituciones técnicas comerciales. El Plan de estudios consta de 37 asignaturas, todas se orientan en dos horas semanales, pero consignan los requisitos de las asignaturas que así lo requieren.

Estudiantes que han visitado el Recinto Universitario Rubén Darío

Los Directores de los institutos públicos de secundaria establecen coordinación con las autoridades de las facultades de la UNAN-Managua, el objetivo de estas visitas es conocer el funcionamiento e instalaciones de la misma, el día a día de los estudiantes, personal docente y administrativo de la Universidad.

Estas visitas, son guiadas por el personal docente de la UNAN-Managua, están dirigidas a grupos de estudiantes del Bachillerato, como a cualquier otro colectivo interesado que solicite esta actividad, pudiendo visitar cualquiera de cinco Facultades. Con esto se pretende fomentar el interés de los estudiantes y crear una imagen más cercana y accesible de la universidad.

El itinerario de esta visita va a depender del interés concreto de los estudiantes, de la opción de las carreras que estén interesados. También se imparte una charla informativa con las mismas características de la que se da en los institutos.

El itinerario de la visita es el siguiente:

1º- Recibimiento de los grupo de estudiantes en la entrada de la Universidad por los docentes encargados de la divulgación de las carreras.

2º- Charla informativa a los estudiantes en un aula de uno de los edificios del Recinto. La duración es de 1 hora aproximadamente.

3º- Visita general a los diferentes pabellones del Recinto, donde los estudiantes pueden ver las diferentes aulas en las que se imparten clases y edificios administrativos.

4º- Visita a los laboratorios informáticos. Donde cada estudiante dispone de un ordenador para navegar en la página Web de la universidad y se les informará de los enlaces más importantes para obtener información sobre el mundo universitario, como información general de la universidad, notas y becas. La duración será de 1 hora aproximadamente.

5º- Visita a la biblioteca y salas de estudio, Centros de Documentación en los Departamentos.

6º- Para terminar se despide a los estudiantes en uno de los auditorio, donde se abre un espacio libre de preguntas y se resuelven las últimas dudas que pudieran tener.

FERIA VOCACIONAL DE LA FACULTAD DE EDUCACION E IDIOMAS

La Facultad de Educación e Idiomas organizo la feria vocacional, con la participación de los Departamentos, Coordinadores de carrera, docentes y estudiantes, esta tenía como objetivos que las diferentes unidades académicas, organizaran un stád donde se ubicara la información general de cada una de las carreras.

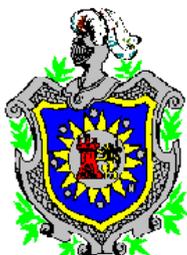
Manta alusiva a la feria vocacional

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUAUNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACION Y HUMANIDADES

FERIA VOCACIONAL

“Educación y Humanismo para las nuevas generaciones”.



“EDUCACION Y HUMANISMO PARA LAS NUEVAS GENERACIONES”.

La Primera Feria Vocacional 2005, de la Facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades es una actividad académica que tiene como finalidad:

- Orientar a nuestra juventud a elegir una carrera con un componente vocacional
- Captar estudiantes para las carreras de Educación y Humanidades ofertadas por la Facultad.

Mediante el suministro de información, exposiciones, demostraciones, entrega de material informativo y atención a consultas, sobre las diferentes carreras de la Facultad, se busca favorecer el proceso de elección de carrera de los estudiantes de nuevo ingreso para el año 2006.

La feria vocacional se desarrolló en el auditorio 12 donde se organizaron stánd de cada una de las carreras que forman parte de la Facultad de Educación e Idiomas.

Los equipos de trabajo para promover las carreras estaban organizados de la siguiente manera:

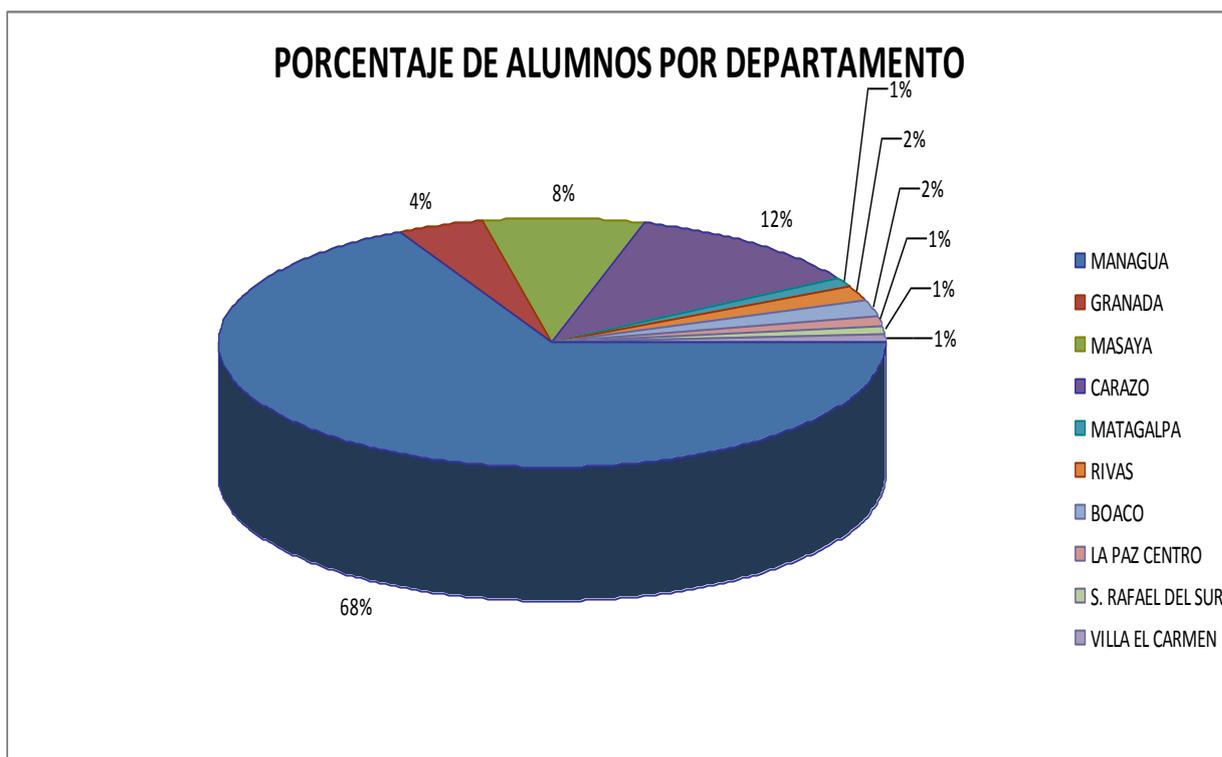
- Divulgación
- Logística
- Protocolo
- Personal docente, administrativo y estudiante de las diferentes unidades académicas de la Facultad.

En la información obtenidas descubrimos que las autoridades de la facultad no han impartido ningún tipo de capacitación o un breve curso de cómo realizar la captación estudiantil y su repuesta fue que las autoridades de la facultad realizan un plan de visita orientado por la decanatura y dirigido por la coordinación en las que participan los docentes de carrera y alumnos.

Previo a las visitas la coordinación se reúne con docentes que participaran en la captación estudiantil y orienta la visita de los centros; el docente por su experiencia laboral en la carrera conoce bien el perfil y son los candidatos idóneos para dar a conocer sobre la carrera y dar publicidad de la misma con el objetivo que el año entrante se apertura, ya que a su vez es una fuente de trabajo para ellos y nuevas oportunidades para estudiantes a pesar de las limitantes económicas, para la movilización a diferentes lugares y centros, logrando llenar casi todos los cupos, incrementándose año con año lo que ha sido un éxito para la perduración de la carrera.

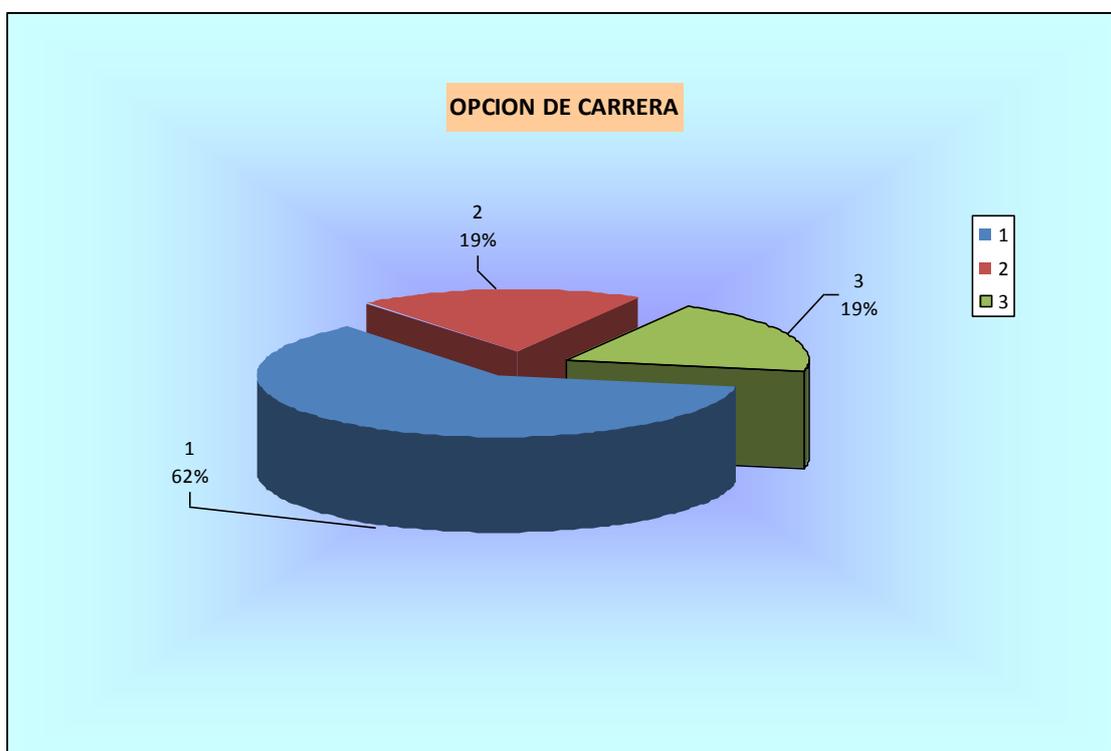
Una vez que el estudiante egresa de la carrera se puede integrar y desempeñar en la sociedad de la siguiente forma: maestro de secundaria, asistente de recursos humanos, secretaria, auxiliar de contabilidad, profesores de educación comercial en las universidades, jefes de áreas en los centros de enseñanza comercial y técnica, asesor de proyecto educativo relacionado con la enseñanza comercial.

Durante el curso 2007 – 2009 se han visitado 38 Centros de Educación Secundaria por año, impartiendo un total de 114 charlas a un aproximado de 3,674 estudiantes matriculados en Bachillerato e Institutos Técnicos comerciales, distribuidos a lo largo de los tres años analizados y a siguiente manera: gráfico.



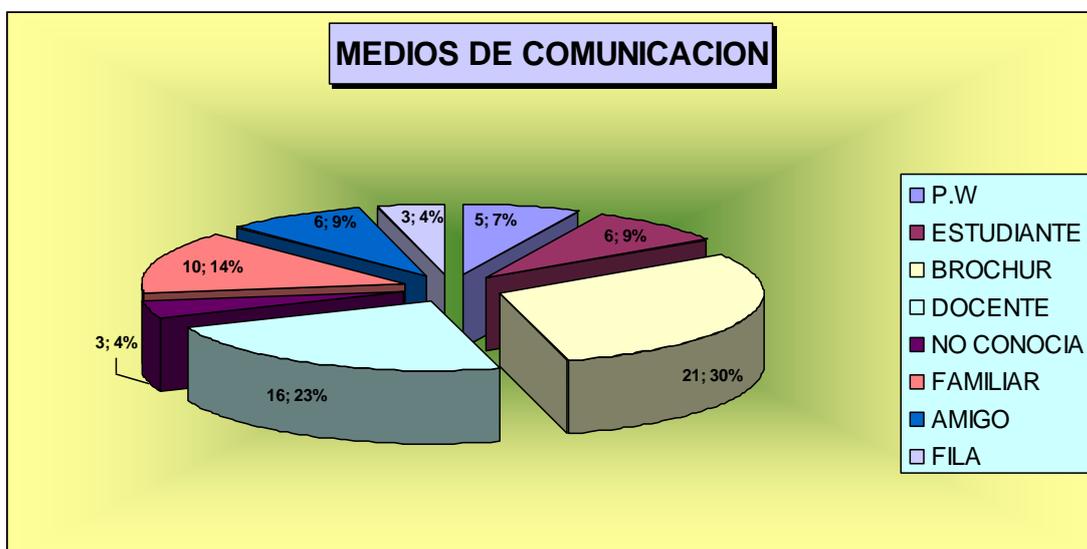
OPCION DE CARRERA

Debemos destacar que en el plan de Captación Estudiantil realizado por la coordinación, docentes y estudiantes, ha tenido un gran éxito ya que a partir del año 2007, 2008, 2009, la carrera de Educación Comercial ha completado la oferta académica de los 50 cupos que son aprobados por el Consejo Universitario, según encuesta realizada a los estudiantes activos la mayor incidencia de selección de la carrera fue de primera opción con un 62%, segunda y tercera opción el 19% cada una.



MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Los medio de comunicación por los cuales los estudiantes conocieron que se impartía la carrera de Educación Comercial fueron los siguientes: Brochur 21%, docente 16%, familiar 10%, estudiantes y amigo 6% y a través de la pagina Web 5%, y en la fila al momento de realizar la prematrícula un 3%.





QUE ASPECTOS DEBE TOMAR EN CUENTA EL ESTUDIANTE A LA HORA DE ELEGIR UNA CARRERA?

La elección de la carrera es una de las tareas más importantes que debe enfrentar el bachiller al terminar sus estudios de secundaria. Suele presentarse al proceso de prematricula con tensión, ante el temor que conlleva el miedo a equivocarse y a la inseguridad que produce los exámenes de admisión. Pero, en ocasiones, no se valora lo trascendente de esta decisión y son muchos los jóvenes que acaban estudiando carreras que no tiene nada que ver con sus propios intereses y habilidades. Carreras que por lo general terminan abandonando o ejerciendo en medio de sentimientos de frustración.

Ante la interrogante “¿Y ahora que voy a estudiar?”, surge otra pregunta: ¿Cómo tomar la decisión correcta? Si bien no hay recetas infalibles, antes de embarcarte en esta elección, debes buscar cuál es tu verdadera vocación, aquella profesión en la que realmente serás bueno.

La elección profesional del estudiante debe ser el fruto de un proceso de reflexión y de información, en el que es conveniente tener presente los siguientes aspectos:

1. Primeramente: El estudiante debe ser quien tome la decisión, sin dejarse influenciar por presiones externas provenientes de la familia, razones económicas o por a aquellas profesiones que se ponen de moda en un momento dado. Son pocos los estudiantes que escogen una carrera por que “se gana mucho dinero” o “por que es más fácil acceder a ella”. Pero ante estas razones, recuerda que se trata de una decisión que marcará su futuro, ya que con esta formación se enfrentará al mundo.

2. En segundo lugar: El estudiante debe conocer su verdadera vocación. Es necesario que identifique claramente qué profesión o trabajo le gustaría ejercer en un futuro y que sus preferencias vocacionales coincidan con sus capacidades reales para desarrollar la carrera elegida.

3. En tercer lugar: Antes de decidir que estudiar debe informarse sobre lo que ofrece el mercado en cuanto a instituciones educativas y todo lo que ellas ofertan: estudios y profesiones, carreras técnicas, duración, que posibilidades de inserción laboral tienen.

Rendimiento académico:

El rendimiento académico alcanzado en cuarto y quinto año de secundaria, puede ser de gran ayuda para descubrir sus habilidades y orientar la elección de la carrera de su preferencia, además este representa un 25% para el ingreso a la universidad.

Las asignaturas que más le gustan al estudiante pueden influenciar en el rendimiento académico, sus capacidades, esfuerzo, hábitos de estudio, y las consultas bibliográficas facilitaran una mejor visión de sus objetivos profesionales.

CONCLUSION

Después de los hallazgos encontrados y realizado el análisis y discusión de los resultados de la presente investigación se presentan las siguientes conclusiones:

- El estudio efectuado ha permitido apreciar las razones por las cuales es necesario la implementación de un plan de captación estudiantil para que siempre apertura la carrera de Educación Comercial, fortaleciendo el desarrollo para nuevos bachilleres.
- Para la ejecución de este plan de Captación Estudiantil se debe de realizar, capacitación hacia los Coordinadores de carrera, Directores de carrera y docentes, en temas relacionados a la promoción y captación de estudiantes de nuevo ingreso.
- Para el desarrollo de esta actividad se debe de facilitar viáticos de alimentación, transporte a los maestros y alumnos que participan en la Captación Estudiantil.
- Se han alcanzado en un 80% la Captación Estudiantil partiendo de la muestra realizada de los estudiantes activos en la carrera de Educación Comercial.

RECOMENDACIONES

- Destinar un partida en el presupuesto para realizar la publicidad de la carrera de Educación Comercial que oferta la UNAN Managua y para cada una de las facultades.
- Realizar spot publicitarios en los medios de mayor influencia hacia la población estudiantil Ej. TV. Radio.
- Motivar en tiempo y forma a los estudiantes activos para que contribuyan a la captación estudiantil en periodos previos a las prematriculas.
- Que en el departamento de divulgación de la UNAN, se cuente con el personal adecuado para orientar a los estudiantes, mediante un horario accesible para que puedan recibir la información necesaria de las carreras.
- Para el desarrollo de esta actividad se debe de facilitar viáticos de alimentación, transporte a los maestros y alumnos que participan en la Captación Estudiantil.
- Para la ejecución de este plan de Captación Estudiantil se debe de realizar, capacitación hacia los Coordinadores de carrera, Directores de carrera y docentes, en temas relacionados a la promoción y captación de estudiantes de nuevo ingreso.

BIBLIOGRAFÍA

- Reseña histórica de la página Web de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Documentos facilitados por la coordinación de la carrera de Educación Comercial
- Documentos Estadísticos facilitados por la coordinación de la carrera de Educación Comercial.
- Brochur de la carrera de Educación Comercial

ANEXOS

ENTREVISTAS DE SEMINARIO

PREGUNTA # 1

Se graduó en el año 2006 no solo a impartido clase en la en la facultad si no también en la de ciencias puras, economía, humanidades comenzó a dar clases en el año 2000 y facultad Educación e Idiomas específicamente en la carrera de Educación Comercial.

Que relevancia ha tenido esto para usted lo más importante primero ve que le genera recursos económicos y después a el explicar los conocimientos científicos adquiridos en la carrera estudiada le permite involucrarse en una serie de procesos y como trabajador de la universidad es conocedor de algunos elementos ha participado de algunas actividades de carácter académico , pero si para la vida profesional ha sido muy fructífero ya que he impartido asignaturas en la área administrativas , administración de empresas y seminario de graduación , economía , proyecto , contabilidad.

PREGUNTA # 2

Partiendo de cuando inició la carrera, en específico del 2006 a la fecha ha resultado de las matriculas, metas en el caso de la Carrera de Educación Comercial. He participado apoyando la coordinación ya que no disponen de una oficina, ni de profesores de plantas todos somos profesores horarios. La Coordinación dispone de un cuarto de tiempo que se encuentra contratada, aunque no sean profesores de planta trabajan en equipo ya que existe una buena comunicación con la Decanatura de la facultad de Educación, debido a eso me he visto involucrado en una serie de proceso como es la captación de alumnos, los cambios extra curriculares he trabajado en las comisiones aplicando instrumentos para los cambios. Captación se trabaja en equipos se elaboran planes, de gira, visitas para captación de alumnos en uno de los años

participe en todo el procesos de ir a varios colegios departamentos como es Managua, Rivas, Masaya, los pueblo, León, Granada, Masachapa.

PREGUNTA #3

Se lleva el perfil de la carrera de la información general de la ciudad dispone del recinto RD tiene 4 facultades. Medicina, Ciencias, educación e idiomas, humanidades y también cuenta con 4 centros regionales todo esto se explica luego se habla del perfil de la carrera el alcance que tiene que se ofrece en los cursos de profesionalización y que estos tenían una duración de 5 años. Tiene tres modalidades de graduación y el costo de la matricula cuesta C\$ 100 hay opciones a becas internas, externas todos gozan de ellas en el caso de la carrera antes existía la limitante que para poder ingresar debía de ser docente, hoy en día el mínimo para ingresar al cualquier alumno ya que muchas veces hay alumnos que por motivos de trabajo no pueden ingresar a los turnos diurnos o nocturnos.

PREGUNTA #4

Cuando ustedes visitaron esos centro antes era bastante la motivación como fue la motivación del estudiante por la carrera educación comercial. Verdaderamente hay un desconocimiento de parte de los estudiantes de los alcances de las 62 carrera que ofrece la UNAN MANAGUA. Existe un desconocimiento total tanto del estudiante como de las autoridades del los centros en ese sentido existe una debilidad de parte de las autoridades de la UNAN que no se divulgan por lo diferentes medios. Las carreras que ofertan las oportunidades que brinda a la población Nicaragüense es una debilidad que tiene la universidad. Proceso cuando nosotros visitamos los centros nos identificamos venimos de la UNAN MANAGUA queremos dar a conocer todo acerca del la facultad y de las carreras que la forman y explicábamos el proceso cayendo siempre en la carrera que queríamos dar conocer pero si

notamos que existe un gran desconocimiento sobre las carreras que imparte la UNAN MANAGUA.

PREGUNATA #5

También se idéntifica que existe un tabú acerca de las carreras, ya que los alumnos estaban inclinados a estudiar medicina, derecho, una serie de carreras que son de puntos. En ese sentido se orienta a los alumnos que el país necesita jóvenes y adultos que estudien carreras de la educación porque la población necesita educar y es un compromiso moral que tenían los jóvenes en ese momento de prepararse para las futuras generaciones y que eran los futuros relevos que vienen a ocupar lugares en la universidad, colegios. Además ellos deben de pensar en sus municipios ,lugares de origen ya que la universidad se trasladaba a sus lugares pero tenía como misión que la gente de esos lugares se quedaran ahí mismo trabajando que fueran fortaleciendo lo que es la enseñanza ya que hay muchas debilidades y ellos deberían fortalecer la enseñanza.

PREGUNTA #6

Al momento de presentar el perfil de la carrera ¿Que elemento se tomó en cuenta cuando lo presentaba a los alumnos? Se utilizó la estrategia de cómo estaba estructurada las universidad, la misión, visión, los alcances, los objetivos, enfocados en la sociedad posteriormente ya incidíamos sobre lo que es la carrera. Entonces le damos a conocer que la carrera de educación comercial de primero a cuarto año tiene un tronco común asignaturas comunes: como son las generales, específicas y especiales. Las generales son matemáticas, español, todo lo básico para crear las condiciones para que ellos pasaran a los otros escalones que son las asignaturas de la especialidad como es Contabilidad, Administración, informática que vienen consolidando los conocimientos y unas vez que llegan a cuarto año hay tres modalidades de graduación. La experiencia nos ha dicho las dos modalidades que optan los alumnos son contabilidad y administración y no hay experiencia en el campo secretarial.

PREGUNTA #7

Pero en el área de la contabilidad ustedes pueden ser docentes impartiendo asignaturas de contabilidad en todos los centros técnicos inclusive en la misma universidad y pueden trabajar en una empresa como contadores pero si les decís que el interés era a la docencia de igual manera en la administración con los conocimientos básicos pueden trabajar como asistente administrativo y también les explicamos que nosotros como profesionales cuando salimos de una carrera de facultad de economía que no salíamos en contabilidad , administración no traemos una preparación específica para impartir clase y no salimos como maestros si no como contadores , administradores para ejercer trabajar a una empresa para ejercer pero no nos inducen que vamos a dar clases sí que traemos un perfil de docencia si no empresarial pero en la carrera de educación comercial puedes trabajar en los dos ambientes en el campo educativo y empresarial una vez que ustedes que culminen su carrera pueden regresar como maestro de secundaria , pueden tienen todos los elementos necesarios para que puedan ser maestros estos eran todos los elementos que se les explicaban para convencerlos.

PREGUNTA #8

A la vez le decíamos que la carrera la podían poner como primera opción y nos poníamos a las disposición para facilitarle documentación necesaria de brindarles acceso les pedíamos los teléfonos para estar contactándolos dándole seguimientos nos acercábamos y le damos una base social también nos acercábamos a los maestros y les explicábamos los alcances de la carrera le dejamos brochur para que continuaran trabajando con los alumnos muchas veces yo impartí asignaturas en el área de pedagogía y me encontré con alumnos que les di clase y ahora eran maestros entonces hice una base social más fuerte pues yo busque los compañeros que estaban ahí se estableció la comunicación y de esa manera se deje la base social y esta fue la manera para la divulgación de la carrera .

Prof. Digamos que fue un medio de comunicación que usted se valió para promocionar la carrera para captar alumnos en ese sentido uno se encuentra con compañeros conocidos y eso viene a fortalecer mas la carrera ya que se promociona.

PREGUNTA #9

Más la carrera pero en sí la facultad de educación ha tratado de ir conformando el área de vocacional donde se encuentra la Lic. Elga Gutiérrez quien es la encargada de organizar, planificar todos los recorridos a los centros de enseñanza pero cada coordinador, director de carrera él está buscando como fortalecer aplican todas sus estrategias de desarrollo.

Yo recuerdo una experiencia muy bonita que tuvimos en el proceso de captación nosotros logramos con uno de los alumnos de nombre Walter traer un bloque de alumnos que eran como 20 entraron íntegros fueron como alrededor de 32 alumnos eran del departamento de Carazo, Jinotepe nosotros fuimos y los centros hicimos el contacto logrando captar 40 alumnos y de estos 40 se les dio una conferencia la coordinación como mi persona y se les dio a conocer los alcances de la carrera logrando traerlos en bloque lo más bonito fue que trajimos todos los datos de estas personas logrando que las autoridades le exoneraran de pago de pre matrícula a estos 20 alumnos que vinieron directamente de los pueblos.

PREGUNTA #10

Esto no se ha vuelto a realizar pero por ejemplo ahora a los alumnos de tercer año yo los mande a vender un producto y este es la carrera conseguir un alumno y los muchachos ya hicieron el trabajo son 22 alumnos y cada uno de ellos tiene un producto para traerlo a la carrera.

Prof. Los centros de estudio son públicos, privados, técnicos, subvencionados. En este sentido se realiza en dos días una es visita los centros técnicos del Inatec y los otros es cuando vamos en el bloque de promocionar todas las carreras de la facultad en ese sentido se trabaja en los dos bloques visitar los centros públicos en actividades propias de la carrera dirigida a la vez a los centros técnicos, privados y semi-privados les explicamos pues como es la modalidad de pre matrícula en cuanto a los aranceles que para los centros públicos es de C\$250 pero los privados pagan C\$500 todo esto lo explicamos ya que muchas veces el factor económico incide y muchos alumnos no pueden ingresar a la universidad un elemento importante es que a veces nos encontrábamos con otras universidades

PREGUNTA #11

Ellos que estaban y nosotros llegábamos entonces habían doble inquietud pues ellos ofertaban la carrera sin examen de admisión pero con un costo de \$40 y \$50 y nosotros llegábamos con otro manejo le dábamos a conocer todas las carreras específicamente la carrera Educación Comercial les explicaba todos los elementos y también les explicaba que vienen universidades privadas que les ofrecen becas.

La carrera de nosotros vale C\$100 hable con su familia y dígame que le regalen 100 para poder ir a la universidad nosotros lo vamos a esperar en la puerta para llevarlo y usted salga de primero de la fila en día de la pre matrícula este juego era el que nosotros establecíamos entre las universidades privadas y nosotros para captar a los alumnos que la oportunidad estaba en la universidad también les hablamos del examen de admisión lleva cuatro componentes uno de ellos es los documentos que traen que es el 25% matemática 25% español 25% psicométrico 25% a la universidad tiene a buscar el otro 75% pero si salían aplazado en cualquiera de las tres materias no podía ingresar a la universidad debía de sacar una nota mínima aunque fuera de un punto también se explicaba la modalidad de calificación que consiste de máximo 100 , mínimo 40 si el puntaje es de 40 se puede entrar a la universidad si saca 39 no.

PREGUNTA #12

Queda fuera del sistema si pone una carrera de primera opción no pueden poner otra de primera en los dos que tiene derecho se le anula una y solo compite en una porque la universidad ubica primero a los de puntaje alto y si queda cupos se les da a estos aspirantes ya que para acceder a una carrera de primera opción se debe tener como mínimo 60 puntos y si tienen 59 tienen que esperar a la segunda vuelta compiten en promedio.

Para captar alumnos se visita todos los centros y el segundo es el que se realiza de persona a persona en las filas de pre- matrícula a mi me ha tocado andar de siete a nueve de la mañana hablando con los alumnos preguntándoles que desean estudiar si tienen claro y orientarles que si van a inscribir una carrera del área administrativa podían poner como segunda opción educación comercial también repartir los brochur.

Otro elemento importante que considero nosotros no hemos logrado el análisis de los alumnos de donde vienen es importante saber pero no logramos por

falta de tiempo y porque somos profesores horarios de repente tenemos absorbidos el tiempo pero sería bueno saber si las visitas que realizamos tuvieron frutos, se visitó chontales y no vino ninguno pensamos que se debe porque la universidad tiene un centro salimos a la 6:00Am y regresamos 8 Pm.

PREGUNTA #13

De manera permanente

Prof. Han recibido alguna capacitación para realizar la captación de alumnos.

Principio se realiza un plan general de la facultad y posteriormente el que realiza la coordinación en ese sentido nos reúne pero cuando ya damos clase en el sentido de impartir las asignaturas hay cinco docentes que conocen bien el perfil porque se trabajó en el diagnóstico curricular eso permitió el análisis del plan de estudio profundizar y hacer análisis por cada uno de los contenidos del plan de estudio y esto nos permite orientar cual es el proceso de desarrollar cual es la metodología , estrategias como vamos a convencer a la gente que datos debemos de tomar cual es el seguimiento para estos pues la lógica es que si somos docentes nuevos desconocemos el perfil de la carrera únicamente hago el enfoque de la asignatura que estoy impartiendo pero si se da una capacitación una breve charla para lograr los alcances nosotros este año nos reuníamos con los compañeros nuevos y que nos hicieran conocer las inquietudes que tuvieran.

PREGUNTA #14

En el plan de captación a lugares que han visitado, por parte de los estudiantes que hayan decidido hasta ese momento estudiar la carrera o se ve a la hora de la matrícula por la forma en que se presenta el perfil de la carrera.

Muchas veces como docente los traemos en bloque le habla la experiencia con los estudiantes de Carazo , ellos se vinieron en bus hasta la UCA y de ahí le facilitamos un microbús hacia la universidad se metieron en bloque a la pre matrícula a mi me ha tocado llevar alumnos de la mano hasta la puerta ya que no nos permiten pasar en principio como somos trabajadores hablamos con las personas que están trabajando ahí no hacemos perder el tiempo a nuestros estudiantes ya que las filas se encuentra de 1000 a mas estudiantes entran primero y otras veces les anotamos en una hojita en blanco lo que van a poner si es primera opción les anotamos y si es de la segunda también esto vas a

poner y otras veces los llevamos en bloque nos permiten entrar al salón y se ponen en la fila y les damos las orientaciones de que van a poner porque muchas veces si lo deja solo se confunden entonces no se quiere eso queremos trabajar sobre seguro así hemos traído a la gente.

PREGUNTA #15

El otro trabajo que hemos hecho y ha sido muy fuerte y es con los trabajadores de la universidad nosotros hemos logrado captar a un 20% de los trabajadores administrativos secretarias que se han fortalecido lo que es el conocimiento científico hemos trabajado con todos ellos y el que se va bachillerando lo vamos convenciendo y nos establecemos como meta llevarle seguimiento hasta que se matricule.

También se comparte con los alumnos ya que ellos conocen la carrera son los mas idóneos para traer alumnos que sirvan de promotores de convencer a la gente que venga a estudiar también dentro de la familia si usted se graduó en el área de educación comercial induce a la familia a continuar estudiando y si usted entra a la universidad usted trae a sus hijos, sobrinos va abriendo espacio para que ingresen y viendo las oportunidades que tiene la universidad.

PREGUNTA #16

Iniciar un proceso de divulgación para las pre matrículas y las debilidades de la divulgación como es la creación de una página web de la carrera meter toda la información son fotos acerca de la carrera a nivel general se debe hacer recomendación en el trabajo realizar entrevista al vice rector académico al encargado de manera general en la página Web no aparecen datos exactos acerca de las carreras en general donde está la universidad no han entrado en un proceso de autoevaluación cambio intracurricular hay que mejorar el plan de estudio de la carrera ya hay un cambio como es el de mecanografía que ahora es computarizada son los primeros pasos para aprender computación ya que existen dos materias mas informáticas todos esos elementos hay que darlos a conocer se debe de entrevistar a otras personas como directores de otros centros si conocen las carreras de la universidad cuantas existen y específicamente la carrera de educación comercial.

PREGUNTA #17

De qué manera conocen todo para decir con base que las personas no tienen la suficiente información de las carreras que imparte la universidad. Documentos 2004 son dos libros sobre las debilidades que tiene la UNAN.

Recomendaciones que se deberían crear un departamento donde específicamente se de información pueda llegar la gente necesaria de todas las carreras no como se hace que en cada facultad en los departamentos que solo hay murales con los brochures de las carreras que no es una fuente muy segura.

En el departamento de divulgación solo están los murales en área de información carece la universidad de la facultad de idioma.

¿Que valoración tiene para usted todos los procedimientos implementados, para captación de los nuevos estudiante?

Lo valora en tres aspectos importantes: 1- La disponibilidad que tengan las autoridades universitarias en facilitar los medios ya que son lo primordial el medio de de transporte, los viáticos de alimentación de los docentes, para salir fuera de Managua. Ya que es una jornada larga esta es una disponibilidad que debe de tener las autoridades.

2 – Disponibilidad que tengamos los docentes y voluntad, tiempo que tengamos los docentes ya que dejas de trabajar hacer lo que tenes que hacer para dar el tiempo disponer la voluntad para ir a explicar a la gente y vender el producto. Tratar de conseguir y venir de la gira con producto, por que de nada sirve ir a los centros y traer producto que en las matriculas se vean los resultados, que se abre la carrera tener en primer año los 50 alumnos es la sastifaccion mas grande que se lograron alcanzar los objetivos planteados, además que nosotros como docentes es una inversión ya que si nos llama la coordinación, para participar en el plan de captación estamos abonando un poco a esa fuente de empleo, que esta generando la universidad por que si yo no participo y quiero que me den la oportunidad de dar clase si yo no ,aporto no voy a tener la oportunidad de dar clase ya que me estoy ganando ese espacio a través de la divulgación de la carrera, traer alumnos y poder estar en las aulas de clases. Hasta le decía a los alumnos que nos podíamos encontrar en la universidad les daba la ubicación donde me encontraba en el pabellón 40 que aunque no se matricularan en la carrera, llegan a buscarme yo les puedo ayudar en lo que

ustedes necesitan esa voluntad, esa disposición es la que debe tener la gente tanto los alumnos como los maestros, en ese sentido por ejemplo: Ustedes que van a salir ya de la carrera que bonito sería que ustedes comiencen a divulgar la carrera y se pueda abrir hasta tres grupos, que pasa con esto puede ser que ustedes puedan ser futuros maestros de la misma carrera, ya que ustedes salen con el perfil de la carrera, son idóneos para que impartan clases en la carrera se están ganando un espacio.

Otro elemento que se orienta a las personas es que este trabajo recae en los profesores horarios, son los que tenemos la disponibilidad, voluntad ya que los docentes de plantas tienen su salario seguro y no les interesa colaborar, esa es responsabilidad de las autoridades que promuevan las carreras esas variantes son las que están ahí están pendientes siempre.

Otro elemento importante es que la universidad tiene una unidad de divulgación ubicada en el pabellón # 2, pero esa unidad de divulgación tiene serias dificultades en el sentido que solo hay una persona para atender que no tiene una proyección más amplia ya que no hay un departamento consolidado, esta solo se encarga de tomar fotos en algunos eventos que se hacen en la universidad no se da a conocer lo que produce la universidad, hace tantos eventos con gente internacional y esta no la divulga en el periódico no sale un hecho relevante no se encuentra el sentir de la universidad, que vaya a la sociedad y por ende lo de las carreras, muy insignificante en una esquinita del periódico sale el calendario de las prematriculas, es de tal fecha esa es la pequeña divulgación.

En ese sentido las universidades privadas buscan rentabilidad económica, la universidad busca una rentabilidad de conocimiento científico tiene otro perfil otra visión entonces no se puede comparar, pero las universidades privadas deciden al alumno que no va hacer examen y pagan más mientras que en las públicas pagan poquito y tiene que hacerlo y ese obstáculo que le tiene miedo, los alumnos eso es lo que nos diferencia, cuando se trabajó en el 2004 en el proceso de autoevaluación esa fue una de las debilidades mayores falta de divulgación de las carreras, los alumnos promocionados. Esa es una debilidad dentro del plan que se realizó de autoevaluación y el plan de reconocimiento fue que se debe mejorar la divulgación de todo lo que hacer universitario. Por que si no se divulga el producto no se puede vender.

A la fecha se han graduado 165 alumnos desde que se dio nuevamente la apertura desde 1990 han salido en 2 modalidades contabilidad y administración.

En el año 2006 no se abrió la carrera a que se le atribuye:

Por ejemplo: Un producto de que no se le hizo el proceso de captación se quedo esperando si existía entusiasmo de parte de los alumnos de matricular la carrera pero creo que debido a que la universidad no divulga la carrera la gente no las conoce, entonces de repente se quedan con carrera que no alcanzan los cupos, pero si en ese momento no se hizo la divulgación, este año por las dificultades presupuestarias no se hizo aquellas carreras que no alcanzan los cupos mínimos no se van abrir.

El cupo mínimo es de 25 para poder abrir una carrera, en el 2006 solo se alcanzo 12 alumnos debido a eso no se abrió la carrera y como habían otras carreras que tenían 12, 15, 18 se decidió que los 12 alumnos de educación comercial pasaran a formar partes de las otras carreras, entonces el trabajo es divulgarla, para que los estudiantes la conozcan, si se alcanza 15, 18 alumnos que en la tercera ronda completar los cupos ya que queda fuera .

Este año no se ha salido, pero los docentes andan haciendo trabajo directo visitando centros por ejemplo andan varios fueras se han realizado de persona a persona.

Los estudiantes de la asignatura de principio de administración están captando alumnos es un proceso que se le va ha dar continuidad, seguimiento al plan de captación que organizaron los estudiantes, conversando con la coordinación la dificultad económica por la crisis mundial ha habido reducción de presupuesto, por ende las carreras que no alcancen lo mínimo tienden ha cerrar este año.

ENTREVISTA: PROFESORA ROSARIO OROZCO.

Desde cuando imparte clase en la carrera educación comercial.

Desde el 2005 el segundo semestre del 2005. (Es egresada). Tenía una licenciatura en contabilidad y trabajaba en docencia en el área de contabilidad y decidió estudiar una segunda e ingrese a estudiar educación comercial, salí en el año 2004 y en el segundo semestre del siguiente año comencé a dar clase en Educación Comercial.

Ha participado en el plan de captación. –

Si he participado cuando se realizaba la feria vocacional, en el kiosco que instalaba y participaba con los alumnos activos de la carrera, luego que ya no se realiza la feria visitamos centros de estudios que imparten clase los sábados, los mas grandes El experimental México, Villa Austria, la normal Y también hemos visitado la Normal de Carazo, los Instituto Juan José Rodríguez, Manuel Hernández, Benito salinas, la concha.

El año pasado se realizó un circuito de toda la facultad y visitamos varios municipios Carazo, Masaya, Granada.

Usted ha recibido alguna capacitación para captar alumnos

No, simplemente la coordinación realiza un plan de visitas, presentamos el pensum o perfil de la carrera y repartimos los brochures, pero capacitación ninguna.

Como ha valorado la captación de alumnos

Ese plan que se realiza es exclusivo de la coordinación, ya que por parte de la facultad yo creo que no promueven, si no que por parte de cada departamento se preocupa por su carrera y en educación comercial ha sido la coordinación y algunos docentes que nos hemos interesado por captar alumno es bueno a pesar de todas las limitantes que tenemos por que hemos logrado llenar casi todos los cupos, cada año se ha ido incrementando poco ha poco. Ha sido un éxito para nosotros.

Cuando usted promueve la carrera los estudiantes se motivan

Bueno la mayoría ni si quiera saben que existe la carrera ni de que se trata entonces hay que hacer un trabajo de persuasión para mostrar todo los beneficios de la carrera, por que cuando escuchan sobre la carrera no quieren dar clase si no ser medico, estudiar computación nadie quiere ser maestro entonces hay que enamorarlos y explicarles que también pueden desempeñarse en una oficina, pueden ser auxiliar de contabilidad, secretarios, asistentes entonces todo eso se les explica.

Ha participado alguna vez en la promoción de la carrera de la fila de prematricula

Si ahí se viene con las personas interesada cuando visitamos los centros para hacerle mas fácil el proceso que no se pierdan en la universidad si les falta un documento ayudarlos a solucionar el problema, mostrarle el proceso donde van a ir primero, también se aprovecha el momento para promocionar la carrera ya que hay alumnos que todavía no se han decidido que van ha estudiar y lo convencemos .

El medio de comunicación que mas se utiliza para la captación de estudiante ¿cual es?

De forma oral y escrita que son los brochures, los centros que hemos visitados son públicos subvencionados los privados no por que ponen mucha traba, para que pueda entrar uno a promocionar la carrera y además que generalmente se van ha universidades privadas, en los técnicos para promocionar la carrera solamente nos facilitan los brochure, por que una vez solicitamos un datashow, para promocionarla y no lo dieron queríamos presentarlo alumnos en clase en el laboratorio de computación, el alumno dando sus practicas en el Manuel Olivares, pero no respondieron positivamente.

El problema principal es el apoyo económico ya que la universidad solo nos llevan y el brochure que nos dan, pero no facilitan marcadores nosotros costeamos lo que necesitamos, para promocionar la carrera.

Cree usted que es poca la divulgación que existe a nivel general en la universidad

Si creo que un error de la universidad fue eliminar la feria vocacional ya que el estudiante venia de todo los departamentos y conocían la oferta en general ya que cada carrera tenia la oportunidad de exponer mejor aclarar dudas al estudiante deberían de implementar, también en los medios de comunicación,

cuando se acercan las prematriculas en la televisión, radio, periódico. Solo en la Internet se puede encontrar toda la oferta educativa, pero los estudiantes de las zonas rurales no tienen acceso a este medio y por eso hay un gran segmento de estudiantes que no tienen conocimiento de las carreras existentes.

Hemos visitado colegios como la Inmaculada, técnicos de Granada, Jinotepe para este año teníamos planeado visitar colegios técnicos de nueva Segovia, Ocotlán, pero por falta de presupuesto no se realizó el plan de visita. El decano de la facultad, me manifestó que si podía venir los sábados a dar orientación a los estudiantes y maestros que vienen a conocer sobre las carreras.

Ante las orientaciones de captación se realizaban de forma informal, pero que pase hacer de orientación vocacional pase hacer apoyo del decano y la coordinación el plan de captación se realiza de forma organizada se bajan orientaciones a los docentes capacitación no se tienen, pero si orientaciones, yo había tenido experiencia, pues trabajé en el Manuel Olivares. Visitaba los colegios, para captar alumnos, para tecnificarse preparaba el plan de captación hacia las gestiones con los directores de los centros que íbamos a visitar presentaba el cronograma al Decano inclusive se lo presentaba al consejo facultativo que están presente los directores y coordinadores de cada área de esa manera los profesores se sentían más motivados de ir a promocionar su carrera y captar los estudiantes, en los años anteriores cuando se realizó la captación, la universidad tuvo gran proyección exitosa, sobre todo la facultad, por que los maestros de los centros que visitábamos desconocían la carrera de forma general y quedaron motivados. Nunca hubo rechazo aunque visitáramos sin previo aviso, siempre nos recibieron a menos que tuvieran alguna reunión, entonces dejábamos los brochure y le dábamos una breve explicación a la persona que nos atendía.

Yo empecé desde el dos mil seis a trabajar con la facultad.

Cuando se separaron las facultades bajaron orientaciones del CNU que al plan de captación solo irían las carreras de baja demanda por ejemplo: Geografía, Física y Matemáticas; Español, lengua y literatura y Informática, doy seguimiento de orientación vocacional a los internos que les cuesta adaptarse a la universidad con sugerencia este es parte de la captación, para que los alumnos no se vayan a su ciudad como les digo solamente nos dan una

cuotas de las carreras que van a ir las demás son las coordinaciones y docentes quienes se proponen a captar alumnos.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN-MANAGUA

Estimado estudiante: La presente Encuesta es con el objetivo de contribuir en la elaboración de nuestro trabajo de Seminario de Curso, la información que nos brinde será determinante para lograr cumplir con los objetivos planteados, le agradecemos su amable colaboración.

ENCUESTA

1.- Habita en el departamento de: _____

2.- Carrera de opción: 1 2 3

3.- A través de que medio conoció la carrera: _____

4.- Lugar de trabajo: _____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA

UNAN-MANAGUA

Estimado estudiante: La presente Encuesta es con el objetivo de contribuir en la elaboración de nuestro trabajo de Seminario de Curso, la información que nos brinde será determinante para lograr cumplir con los objetivos planteados, le agradecemos su amable colaboración.

ENCUESTA

1.- Habita en el departamento de: _____

2.-Carrera de opción: 1 2 3

3.- A través de que medio conoció la carrera: _____

4.- Lugar de trabajo: _____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN-MANAGUA

GUIA DE ENTREVISTA A DOCENTE

Estimado Docente: La presente Encuesta es con el objetivo de contribuir en la elaboración de nuestro trabajo de Seminario de Curso, la información que nos brinde será determinante para lograr cumplir con los objetivos planteados, le agradecemos su amable colaboración.

1.- ¿Desde cuando inicio impartiendo clase en Educación Comercial?

2.- ¿Se completan los 50 cupos en la oferta académica de Educación Comercial?

3.- ¿Ha participado usted en la captación de nuevos estudiantes para la carrera de Educación Comercial?

4.- ¿Ha recibido capacitación por las autoridades de la Facultad para la captación de estudiantes a la carrera de Educación Comercial?

5.- ¿Qué valoración tiene usted sobre los procedimientos implementados para la captación de nuevos estudiantes?

6.- ¿Cuál es en nivel de motivación de los bachilleres de los colegios y centros técnicos al momento de promoción de la carrera?

7.- ¿Que elementos se abordan al momento de presentar el perfil de la carrera?

8.- ¿Ha participado usted en la promoción de la carrera el día de la prematricula?

9.- ¿Qué nivel de conocimientos tienen los alumnos de primer ingreso sobre las carreras que oferta la Facultad de Educación e Idiomas y de la carrera de Educación Comercial?

10.- ¿Cuáles han sido los medios de comunicación que han utilizados para promover la carrera de Educación Comercial?

11.- ¿Los centro de enseñanza que visitan son públicos, subvencionados, técnicos?

12.- ¿Los centro de enseñanza que visitan son públicos, subvencionados, técnicos?

CENTROS DE ENSEÑANZAS VISITADOS

Centros o institutos	Departamentos	Barrio	Centros o públicos Privados
Pablo Antonio Cuadra	Managua	Comarca Los Vanegas	Público
Esquipulas	Managua	Esquipulas	Públicos
Santo Domingo	Managua	Santo Domingo	Público
Instituto Edgard Taleno	MANAGUA		Público
Escuela Normal Alesio Blandón	Managua	La Fuente	Público
Escuela de Comercio Silvano Matamoros	Managua	Las Palma	Público
Centro Escolar Rubén Darío	Managua	Rubenia	Público
Instituto Miguel Bonilla	Managua	Américas 1	Público
Instituto Bello Horizonte	Managua	Bello Horizonte	Público
Instituto Nacional Manuel Olivares	Managua	Linda vista	Público
Instituto Experimental México	Managua	Bello Horizonte	Público
Instituto de Villa Libertad	Managua	Villa Libertad	Público
Instituto Hispanoamericano	Managua	Villa Venezuela	Privado
Instituto Inmaculada	Managua	Villa Venezuela	Privado
Instituto industrial Inmaculada	Managua	Comarca Pochocuape	Subvencionado
Instituto 14 de Septiembre	Managua	Colonia 14 septiembre	Público
Instituto German Heynnet Aldeas S.O.S.	Managua	Batahola	Subvencionado
San Pablo Clavel	Masaya	Veracruz	Privado
Centros o institutos	Departamentos	Barrio	Centros o públicos Privados
Instituto Benjamín Zeledón	Masaya	Catarina	Público
Instituto José de la Cruz Mena	Masaya	Masaya	Público
Instituto Público Diriangen	Carazo	Diriamba	Público
Instituto Intae	Carazo	Diriamba	Público
Instituto Benito Salinas	Carazo	Dolores	Público

Instituto Santa Teresa	Carazo	Santa Teresa	Público
Instituto José Rodríguez	Carazo	Jinotepe	Público
Instituto Manuel Hernández	Carazo	Jinotepe	Público
Academia Santa María	Carazo	Jinotepe	Privado
Escuela Normal Ricardo Morales Avilés	Carazo	Jinotepe	Público
Instituto Nacional Thomas Guevara	Carazo	Jinotepe	Público
Instituto nacional de San Juan de Oriente	Masaya	San Juan de Oriente	Público
Instituto Ricardo Rivera Ocampo	Masaya	Diriomo	Público
Instituto nacional de Nadasmo	Masaya	Nandasmo	Público
Instituto Nacional Nindiri	Masaya	Nindiri	Público
Instituto Tecnológico de Granada	Granada	Granada	Público
Instituto José Dolores Estrada	Granada	Nandaime	Público
Instituto Nacional Villa el Carmen	Managua	Villa el Carmen	Público
Instituto Nacional	Managua	Los cedros	Público
Instituto Nacional	Managua	Masachapa	Público
Instituto Josefa Toledo Aguerri	Chontales	Chontales	Público
Instituto Nacional Autónomo de Boaco	Boaco	Boaco	Público
Instituto Nacional	San José de los remates		Público
Instituto Nacional	San Rafael		Público
Instituto Nacional	Chiquilistagua		Público