

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
RECINTO RUBÉN DARÍO
FACULTAD DE EDUCACIÓN E IDIOMAS
CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL



Tesis de Seminario de Graduación para optar al título de
Licenciatura en Educación Comercial con mención en Contabilidad

Tema General: Desempeño Profesional de los graduados en Educación
Comercial del año 2015

Tema específico: Análisis del desempeño profesional de los graduados
de la carrera Educación Comercial, egresados en el año
2015.

Autoras:

Br. Andrea Aurora Mangas Guido

Br. Azucena Cecilia Calderón Rodríguez

Tutora:

Lic. Rosario del Socorro Orozco Palacios

Managua, 19 de noviembre 2016

AGRADECIMIENTO

A Dios por darnos fuerzas, salud, humildad, conocimiento, sabiduría y sobre todo la perseverancia necesaria para culminar este trabajo.

A nuestros familiares y amigos que de una u otra manera nos apoyaron y acompañaron a lo largo de esta ardua tarea de investigación.

Al cuerpo docentes de la Carrera de Educación Comercial de la Modalidad de Profesionalización por colaborar en el proceso de las prácticas e investigaciones.

A los coordinadores de la carrera por brindarnos su apoyo incondicional en todo momento y en cualquier circunstancias que lo solicitáramos, por su tiempo y oportunidades durante y después de culminar la carrera en el proceso de investigación.

A nuestra tutora. Lic. Rosario Orozco Palacios, al Lic. José Roberto Urbina Membreño por guiarnos para desarrollar y concluir la investigación.

En especial al Lic. Manuel Espinoza y la Lic. Sandra Martínez, que nos brindaron su apoyo y gestión para resolver problemas académicos entre otras gestiones.

DEDICATORIA

El presente seminario está dedicada primeramente a Dios, porque sin su voluntad no soy nada, él nos da la fuerza para continuar y sobreponernos a cualquier eventualidad que surja en nuestro andar diario, por ser el aliciente todos los días de nuestra vida y fuente inagotable de inspiración.

A todas aquellas personas y en especial a la familia que nos impulsaron a seguir adelante, cuando creíamos desfallecer, para alcanzar el éxito, brindándonos su apoyo y amor incondicional.

A los **maestros** que nos apoyaron durante estos años que cursamos la carrera, con sus consejos, paciencia, dedicación y sabiduría.

A nuestra tutora. Lic. Rosario Orozco Palacios, ya que fue una de las maestras que nos impartió diferentes asignaturas, por brindar su tiempo, disposición, paciencia, conocimientos y experiencia en el transcurso de las clases, así como la investigación.

INDICE

Agradecimiento

Dedicatoria

Indicé

I.	Introducción.....	1,2
II.	Tema General.....	3
III.	Subtema.....	3
IV.	Objetivos generales.....	4
V.	Objetivos específicos.....	4
VI.	Justificación.....	5,6
VII.	Hipótesis.....	7
VIII.	Diseño Metodológico.....	8
IX.	Antecedentes.....	9,10
X.	Problema de la Investigación.....	11
XI.	Marco Teórico.....	12-22
XII.	Análisis de Resultado.....	23-25
XIII.	Conclusiones.....	26
XIV.	Recomendaciones.....	27
XV.	Bibliografía.....	28
XVI.	Anexos.....	30-50

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE EDUCACIÓN E IDIOMAS
CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL

VALORACIÓN DOCENTE PARA TRABAJOS DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN

La suscrita Docente Tutora de Seminario de Graduación para V año de Educación Comercial con mención en Contaduría hace constar que:

Las bachilleras **ANDREA AURORA MANGAS GUIDO Y AZUCENA CECILIA CALDERÓN RODRÍGUEZ**, han concluido satisfactoriamente su Trabajo de Seminario de Graduación, el que fue elaborado a lo largo del II semestre académico 2016.

El trabajo cuyo tema es: “Análisis del desempeño profesional de los graduados de la carrera Educación Comercial, egresados en el año 2015.” Se ha hecho merecedor de la calificación de: **CUARENTA PUNTOS (40)**, nota con la cual obtienen el derecho de presentar la defensa correspondiente para optar al Título establecido.

Dado en Managua a los diecinueve días de noviembre del año dos mil dieciséis. ---

Lic. Rosario del Socorro Orozco Palacios
Tutora

INTRODUCCION

Esta investigación está basada en el acceso a un puesto laboral afín al perfil profesional de los egresados de la carrera de Educación Comercial, de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua en el año 2015.

Con esta investigación se pretende conocer de manera cuantitativa la cantidad de egresados de la carrera de Educación Comercial que se desempeñan en el perfil dominante en los Centros Educativos y Empresas, ejerciendo su profesión de manera activa y conocer las oportunidades que se les ha brindado en los diferentes campos laborales. También abordaremos el acceso a los cargos emergentes que contempla esta Carrera.

La investigación en Educación Comercial ha propiciado el dar soluciones oportunas al quehacer educativo en pro de mejorar la calidad de la educación en el aprendizaje adquirido; en este sentido se requiere de los egresados de la carrera Educación Comercial una elevada capacidad para el desempeño profesional, con condiciones de un docente competente, con oportunidad para mejorar el desempeño profesional en ejercicio, con actitud crítica, disposición a los cambios y no resistirse a las constantes actualizaciones, tanto pedagógicas como tecnológicas, incorporándose al nuevo mundo, con las exigencias de la actualidad.

De tal manera, los graduados de Educación Comercial deben ser dinámicos, cultos, realistas, para que en su misión de enseñar, logren mediar los conocimientos, valores y actitudes. Bajo el amparo del nuevo paradigma pedagógico, centrando en el alumno, con un enfoque constructivista aprender haciendo, orientando, formador en las diferentes disciplinas; que permita responder a la problemática concreta de la sociedad demandante.

Los graduados de Educación Comercial, son egresados con competencias del saber asociado al conocimiento, al poder hacer y saber hacer, vinculándose a las capacidades. Estos indicadores de competencias del desempeño profesional de los graduados de Educación Comercial conllevan a que en cualquier estudio del desempeño Profesional pueden ubicarse en la competencia laboral.

El desempeño laboral de los graduados en los niveles de educación técnica y profesional, deben poseer un amplio conocimiento en las asignaturas, habilidades y destrezas que complementen este quehacer diario y así lograr las competencias en el proceso enseñanza aprendizaje, donde se expresan las actitudes favorables para la mediación pedagógica, ética y moral.

TEMA

Tema General: Desempeño profesional de la carrera en Educación Comercial, en el año 2015.

Subtema: Análisis del desempeño profesional de los egresados de la carrera Educación Comercial graduados en el año 2015.

OBJETIVO GENERAL

Valorar el grado de empleabilidad que han tenido los graduados de la carrera Educación Comercial del año 2015, en las diferentes Instituciones Educativas de Managua, durante el I semestre del año 2016.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analizar la proporción de graduados de la carrera Educación Comercial en el año 2015, que durante el I semestre de 2016 se encuentran laborando en un puesto afín al perfil de la carrera.

Constatar el nivel de satisfacción que presentan los graduados de la carrera de Educación Comercial del 2015, al desempeñarse profesionalmente en las áreas educativas.

Determinar el nivel de aceptación laboral que muestran los empleadores con el desempeño profesional de los graduados de la carrera de Educación Comercial del año 2015, que han laborado para ellos en el I semestre de 2016.

JUSTIFICACION

El presente Seminario de Graduación está orientado a analizar el desempeño que los graduados en la carrera de Educación Comercial en el año 2015 han tenido en el perfil dominante de su carrera. Se pretende determinar si dichos graduados son capaces de desempeñarse con eficiencia en los cargos que se le asignen dentro del campo docente y Administrativo.

La carrera Educación Comercial ha tenido gran aceptación en la comunidad educativa con especialidades técnicas, en la que tiene mucha demanda, así como en las universidades que prestan este tipo de educación donde cumplen con los requisitos en el desempeño profesional solicitado.

En la presente investigación se pretende analizar el nivel de aceptación de la carrera de Educación Comercial en los distintos campos laborales, para así conocer las expectativas de los graduados en el perfil de la carrera.

De igual manera se identificará los cargos o puestos laborales que los Graduados de la carrera de Educación Comercial en el año 2015, están desempeñando para compararlos con respecto a las tareas y funciones especificadas en el perfil de la carrera, esto debido a que algunos de los graduados de la carrera se encuentran laborando como Docentes en la Universidad UNAN Managua, así también en Escuelas de primaria, donde promueven la calidad del proceso de enseñanza y aprendizaje.

Con el desarrollo de la investigación, se pretende recabar información confiable y concreta sobre la calidad de desempeño profesional de los docentes en las diferentes áreas y conocer la amplitud laboral de la carrera y hasta donde se permite a los egresados desempeñarse laboralmente.

La información recabada, facilitará conocer los logros alcanzados en la enseñanza aprendizaje de los educandos de la carrera de Educación Comercial. De igual forma permitirá visualizar los aspectos donde hay que mejorar y promover los diseños de estrategias para una educación de calidad y que los graduados tengan un mayor campo de acción para así lograr una enseñanza/aprendizaje con eficiencia e incentivar a los graduados de la carrera de Educación Comercial buscar alternativas y métodos de enseñanza aprendizaje, de esta manera incrementar la motivación en los estudiantes.

PREGUNTAS DIRECTRICES

¿Cuál es la incidencia del desempeño profesional de los graduados de Educación Comercial para encontrar plazas de trabajo en los centros educativos técnicos y universitarios y mantenerse en ellas?

Como es la aceptación de los empleadores hacia las nuevas técnicas de enseñanza aprendizaje de los graduados de Educación Comercial 2015. Para motivar a los estudiantes.

DISEÑO METODOLOGICO

Población graduada

En el año 2015, los graduados de la carrera de Educación Comercial en total fueron 32 egresados.

Muestra

Muestreo probabilístico se designó en el 25% de la población graduada lo que equivale a 8 egresados de la carrera de Educación Comercial con mención en Contabilidad y Administración respectivamente.

Tipo de estudio

El presente estudio es de carácter descriptivo por la información recabada, según el tiempo de ocurrencia de los hechos y registro de la información durante se hace la investigación, es de corta duración y retrospectivo ya que el periodo en que se sucedieron los hechos es pasado y corresponde a solo un semestre de ocurrencia, se realizó una muestra de 8 egresados que están ubicados en la ciudad de Managua y equivale al 100% de la muestra seleccionada.

Para la recopilación de la información se utilizó instrumentos como encuestas con preguntas, cerradas, abiertas y mixtas, también aplicamos entrevistas a los graduados de la carrera de Educación Comercial en la UNAN- Managua.

El análisis de los resultados se hizo mediante comparación y porcentualización de las respuestas de los graduados entrevistados con la guía planteada.

ANTECEDENTES

La educación comercial se podría definir como una rama de la educación que está relacionada con los negocios en las áreas de contabilidad, administración, matemática financiera y Legislación mercantil.

En el área centroamericana se imparte esta carrera universitaria con el propósito de formar los cuadros docentes que requiere el sistema educativo en el nivel de Educación Comercial. Estos países han diseñado varios planes de estudio que responden a los cambios de la educación nacional en cada etapa de la misma

En Nicaragua, la carrera de Educación Comercial surge en la década de los setenta y logra una única promoción de 20 graduados, los que dispersos en el país promueven de manera particular la enseñanza comercial.

La facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades ofrece la carrera a partir de 1993 con un plan de estudio genérico, el cual fue actualizado en el proceso de transformación curricular del año 1999. En esta transformación curricular el plan de estudios consta de 37 asignaturas, orientadas en dos horas semanales las cuales deberán ser aprobadas en su totalidad para optar al título.

El licenciado(a) en Educación Comercial graduados de la UNAN- Managua, es un profesional calificado técnica y científicamente con sólido conocimiento en todos los aspectos básicos aplicados en su campo de trabajo.

Contará con los conocimientos, habilidades y actitudes aprendidas en las asignaturas que constituyen el plan de estudio, actividades curriculares y extracurriculares que le permitirá desempeñarse profesionalmente.

El licenciado(a) en Educación Comercial podrá transmitir conocimientos sólidos en las áreas comerciales de la Administración, Secretariado y Contaduría. También estará capacitado para aplicar principios y funciones didácticas en el desarrollo de las asignaturas comerciales, aplicando en sus relaciones laborales en el buen sentido de las relaciones humanas.

No encontramos datos de trabajos anteriores con temas similares, por lo que consideramos que somos las primeras en escribir sobre el tema.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo identificar, describir y analizar que la carrera Educación Comercial tiene un amplio perfil laboral en la que los egresados pueden desempeñarse y desarrollar habilidades y destrezas en los diferentes campos laborales.

Aunque el perfil dominante sea el de la docencia y la enseñanza, existen alternativas de empleo en los cuales los egresados pueden poner en práctica los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas en la carrera ocupando un cargo emergente en el área administrativa de cualquier tipo de empresa, abriendo las posibilidades y oportunidades de promoción, satisfaciendo así a los egresados de acuerdo a la opción del perfil a su alcance.

Al identificar, describir y comparar el desempeño laboral de los egresados de la carrera Educación Comercial tiene como fin conocer el nivel de aceptación profesional de las ocupaciones que ofrece la carrera de Educación Comercial y conocer la calidad con la que se desempeñan los egresados, de igual manera se identificará el porcentaje de los egresados que están ocupando el cargo dominante con respecto al cargo emergente.

MARCO TEORICO

La carrera de Educación Comercial se ofrece por primera vez en los años 70, se desarrollaba en el centro de capacitaciones UPACES, ejecutando un perfil muy general, lográndose una promoción de 20 egresados, y que en su mayoría eran Directores de centros provenientes de Matagalpa, León y Managua. En esta época la carrera contaba únicamente con la coordinadora de planta y profesores horarios que ejercían sus labores en una pequeña oficina.

En la década de los 80, se ofertaba la Educación Comercial como un curso de capacitación en el Recinto Universitario Salvador Allende de la UNAN Managua, demandados por empresas e instituciones con el perfil comercial.

La urgencia de capacitación comercial se dio como iniciativa de solicitar a las instancias superiores de la universidad la reapertura de esta especialidad como carrera a nivel de Licenciatura, la cual tendría como objetivo la profesionalización de docentes empíricos que atendían los diferentes centros técnicos que proliferaban en el país.

En 1992 la facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades impulsa nuevamente la especialidad de Educación Comercial, con el objetivo de profesionalizar a docentes en la enseñanza, mediante una formación integral que dotara de conocimientos profundos en este campo comercial, conocimientos generales, actitudes y valores humanísticos.

En 1993 la UNAN – Managua oferta la carrera en modalidad sabatina, a nivel de profesionalización con requisito de estar ejerciendo la docencia. El perfil y Plan de Estudio se ajustaban a las políticas y estrategias de la universidad de acuerdo al mercado laboral de la época.

La carrera da inicio con un grupo de 44 alumnos provenientes de los diferentes centros de enseñanza de Educación Primaria, Secundaria y Técnica ubicadas en varios departamentos del país.

El plan de estudio con que inicia la carrera fue el plan 90, el que se sometió a reordenamiento en 1995 y es a partir de 1997, que se egresan los primeros 33 docentes bajo estas directrices curriculares. Se mantuvo este plan hasta 1998, cuando fue sometido a las consideraciones de los graduados de la Carrera, Docentes y Empleadores con el objetivo de retomar sus recomendaciones para el mejoramiento del plan de estudio vigente.

Este plan fue reformado en la transformación curricular que implementó la universidad en 1999.

Conociendo el perfil profesional de la carrera, los graduados están preparados para asumir todas aquellas asignaturas de las especialidades de la carrera Educación Comercial; otros de los elementos importantes es el dominio de tres competencias: compromiso pedagógico, contable y administrativo, los cuales facilitan mejorar los procesos de aprendizaje de los estudiantes y mantenerse en el campo laboral.

Los graduados de la carrera que están ejerciendo docencia en la carrera de Educación Comercial están demostrando tener un buen desempeño, su disposición en las tareas orientadas se puede decir que son excelente. Actualmente laboran para la carrera Educación Comercial en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-MANAGUA) 7 graduados en las diferentes especialidades.

El perfil laboral de la carrera tiene tres tipos de competencias: campo de la docencia, áreas contables en las empresas y áreas administrativas como asistente. Todas estas competencias hacen a un profesional con amplios espacios laborales.

Se debe estar claro que la carrera prepara profesionales para atender la demanda de todos a aquellos centros técnicos de este país, la carrera Educación Comercial impartida en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-MANAGUA) no tiene capacidad de contratar a todos los graduados que salen de la carrera, sin embargo se ha dado la oportunidad de empleo a algunos, pues son el relevo generacional.

La UNAN-MANAGUA tiene establecido que todos los docentes que imparten asignaturas en las carreras universitarias deben tener el grado de maestría; al contratar a los graduados de la carrera Educación Comercial, ellos adquieren el compromiso de continuar sus estudios a un nivel de Máster.

Actualmente la carrera solo dispone de dos docentes de tiempo completo y el resto de maestro son horario puro. No se ha podido solicitar la contratación de nuevo docente de tiempo determinado debido a varios factores, no existe vacantes, no es política de la institución y falta de recursos económicos.

En la evaluación del currículo que se ha realizado en diferentes momentos los empleadores han manifestado que los graduados en general tienen buenas competencias tanto en el campo pedagógico, como en el campo administrativos y contable, por ello muchos de ellos ocupan cargos de dirección de centros de enseñanza, directores de contabilidad y administración en las empresas.

En la UNAN-Managua, los requisitos para contratar a los docentes de Educación Comercial según la Normativa es la siguiente:

Artículo 3.- Requisitos para ser incorporado como docente en la Universidad de Managua se requiere, como mínimo, tener título profesional universitario, acreditar habilidades para la docencia universitaria y mostrar identificación con las normas y valores de la institución.

Artículo 5.-Clasificación de los docentes: Los docentes son clasificados académicamente como docentes horarios, docentes de tiempo completo y docentes invitados.

1. Es docente horario aquel cuya relación con la institución se limita a impartir docencia y las actividades que de ella se derivan, durante una cantidad de horas en período académico determinado.

2. Es docente de medio tiempo aquel que mantiene una relación permanente con la institución, imparten docencia, cumplen actividades que de ella se derivan y organizan o coordinan otros procesos universitarios, en un horario presencial reducido.

3. Es docente de tiempo completo aquel que mantienen una relación permanente con la institución, imparten docencia, cumplen actividades que de ella se derivan y organizan o coordinan otros procesos universitarios, todo en un horario completo en la universidad.

4. Es docente invitado aquel que se vincula por un período de tiempo determinado, en función del cumplimiento de tareas específicas determinadas por medio de un acuerdo específico alcanzado con él mismo o con la institución en la que el docente trabaja.

Según el Capítulo II de la normativa: de la contratación y permanencia del docente en UNAN-Managua, el procedimiento es el siguiente:

Artículo 6.- Procedimiento de contratación Cuando la Dirección Académica considere la necesidad de la incorporar un nuevo docente al claustro, solicitará al Departamento de Recursos Humanos que convoque a los candidatos contenidos en su banco de datos a los docentes que cumplan con los requerimientos aquí planteados y las características necesarias en razón de la asignatura. Los convocados deberán realizar una clase demostrativa sobre las temáticas de la asignaturas a impartir ante los miembros de la Dirección Académica, quienes valorarán considerando parte de los criterios establecidos para la evaluación docente. Con base a los resultados de la clase demostrativa, a su experiencia y a su formación profesional, la Dirección Académica solicitará al Departamento de Recursos Humanos la incorporación de uno o varios de los candidatos. El Departamento de Recursos Humanos informará la incorporación del nuevo docente a la Dirección de Contabilidad y Finanzas previa aprobación de la Rectoría de la Universidad.

Espacios del ejercicio profesional

1. Instituciones en que el graduado de la carrera puede desempeñarse:
 - a) Universidades
 - b) Centros Técnicos Comerciales
 - c) Dependencia o Dirección de Metodología
 - d) Centros Educativos: Públicos y Privados
 - e) Empresas Públicas y Privadas
 - f) Ministerios

2. Otras instituciones afines de inserción laboral:

- a) Oficinas Contables
- b) Oficinas Administrativas
- c) Despachos Jurídicos

3. Clasificación de los Espacios Profesionales:

DOMINANTES

- a) Directores de Centros Técnicos Comerciales
- b) Docentes de Centros Técnicos Comerciales
- c) Docentes Universitarios
- d) Supervisor

EMERGENTES

Se refiere a los puestos administrativos-financieros en entidades educativas o no educativas.

- a) Asistente de Contabilidad
- b) Responsable de Capacitación
- c) Asistencia en Despacho Jurídico

DECADENTES

- a) Inspectores
- b) Mecanógrafos

Perfil académico profesional

- Transmite conocimientos con solidez en las áreas comerciales de Contaduría, Administración y Secretariado.
- Aplica principios y funciones didácticas en el desarrollo de las asignaturas comerciales.
- Realiza calendarización de contenidos y planes de clase por asignatura técnica.

- Prepara evaluaciones modulares, guías de estudio y práctica de laboratorio por asignatura y especialidad.
- Prepara informes u otro tipo de correspondencia utilizando los medios y equipos de oficina.
- Establece comunicación interna y externa, en forma oral y escrita.
- Maneja las leyes y documentos comerciales vigentes de manera organizada.
- Aplica en sus relaciones laborales, el buen estudio de las relaciones humanas.

Modalidad de Graduación

El estudiante deberá escoger una de las modalidades señaladas como forma de culminación de estudios:

- Trabajo Monográfico
- Seminario de Graduación
- Proyecto de Graduación
- Examen

Necesidades en los diferentes espacios de los ejercicios profesionales

Necesidades: Con base en la información obtenida en grupos focales, detectamos que las necesidades y demandas para el ejercicio profesional en los diferentes campos son:

Cargos Dominantes:

- ✓ Docentes: Tienen amplio dominio de los conocimientos científicos en las asignaturas y técnicas, así como aplicación de metodología pedagógica y didácticas actuales que contribuyen a la educación por competencias y en ciclos modulares.

Cargos Emergentes:

- ✓ Puestos Administrativos: Se hace urgente ampliar la preparación académica en Contabilidad, Informática, inglés y leyes comerciales vigentes.

Cargos Decadentes:

- ✓ Inspectoría: La función de inspectoría y supervisión que existe actualmente en el INATEC, tiene como requisito ser docente conocedor de las carreras que se imparte en los Institutos Técnicos.

Caracterización de los sectores de la producción y/o en el que los graduados ejercen sus funciones.

a) Centro de Enseñanza Técnica de INATEC

Estos centros de INATEC se caracterizan por ofrecer carreras y cursos técnicos en las áreas Agropecuarias, Industrial, Metalmecánica, Administración y Economía, ésta última es la que capta los servicios de los graduados en Educación Comercial, pues desarrolla carreras en modalidades de Capacitación, Habilitación y Complementación en las áreas de Contabilidad, Administración, tanto a nivel Técnico Medio como a nivel de Bachillerato Técnico; actualmente el INATEC está exigiendo la profesionalización de su personal docente y la carrera idónea para este fin es Educación Comercial.

b) Centro de Enseñanza Técnica Privada

Estos centros están adscritos al INATEC y ofrecen carreras en Administración, Secretariado y Contabilidad, además cursos como Caja, Kardex, Recepción, etc., también en estos centros se emplean a graduados en Educación Comercial, pero en mayor escala en los centros estatales.

c) Entidades no Educativas, Estatales y Privadas

Son empresas que se dedican a la comercialización de bienes y servicios y que emplean a profesionales de Educación Comercial en actividades propias de oficina como son Redacción y Levantado de Texto, Informática, Atención en Caja, Atención al Cliente, Control de Bodega, Archivo, etc. Este tipo de empleo se ha vuelto una alternativa bien aprovechada por estos profesionales, pues además de estar dentro de su campo obtienen mejores ingresos económicos y oportunidades de promoción.

d) Autoempleo

Esta alternativa de empleo se da en mayor grado en el área de Contabilidad, estos profesionales se hacen cargo de pequeñas contabilidades (farmacias, tiendas, escuelas primarias) asistiendo una a dos veces por semana a la empresa, también realizan levantado de texto y clases particulares.

Por lo tanto, la carrera de Educación requiere un alto grado de competencia para desempeñarse efectivamente y análisis de los resultados al entorno del desempeño de los cargos que realizan con mayor eficiencia los egresados de la carrera de Educación Comercial.

Los grandes cambios producidos a nivel mundial en cuanto al avance de la ciencia y su aplicación tecnológica impactan a los sectores productivos, incluyendo también al académico (educativo) y que necesariamente ante un mundo globalizado requiere de personal altamente capacitado con habilidades técnicas para el hacer, productivo y competitivos para enfrentar los retos de la sociedad del conocimiento. Salas (citado por De la Torre y Violant, 2006) expresa al respecto:

Los escenarios de la sociedad futura, están sufriendo cambios acelerados producidos por procesos de globalización, internalización, aumento acelerado de conocimientos científicos y tecnológicos, mercado laboral movilidad del mundo globalizado, lo que demandan las instituciones de educación superior de nuevas competencias profesionales y de reformas profundas para lograr una mejor calidad y ajustarse a los requerimientos nacionales.

En este sentido, el conocimiento es un bien social que puede ser generado y transmitido en beneficio de la sociedad en las instituciones educativas, es por ello que se demanda un docente con competencias adecuadas al contexto de la sociedad cambiante de hoy. Bajo estas perspectivas, la educación debe tomar en consideración las innovaciones y tendencias tanto del nuevo paradigma tecno-económico como el educativo, lo cuales deben impactar las acciones de la praxis. Educativa del acto pedagógico.

Sobre la base de las consideraciones anteriores la transmisión y aprehensión del conocimiento se logra por la vía informal y formal propia de la expresión educativa. Por consiguiente, lo informal se contextualiza a través del contacto que el individuo tiene con la familia, instituciones, grupos, asociaciones, entre otros, en este proceso interactúan elementos culturales y sociales que convergen en el proceso de socialización. A medida que pasa el tiempo, el ser social se enfrenta diariamente al reto de la adquisición de nuevos conocimientos.

De acuerdo a ello, en el nivel de Educación Media Diversificada y Profesional se ubican las Escuelas Técnicas, cuya misión es “brindar una formación al individuo científica, humanística y técnica que le permita incorporarse al trabajo productivo y orientarlo hacia la prosecución de los estudios en Educación Comercial; en ésta última se concentran diversas áreas del conocimiento, entre ellas: Secretarías, contables y administrativas; que forman al individuo integrante para el dominio de conocimientos, habilidades técnicas para el hacer o competencias, actitudes y valores propios de las actividades relacionadas con su campo de conocimiento y las tecnologías que faciliten la operatividad en el campo laboral para el comercio y servicio administrativo propios del sector productivo.

De esta manera, se expresa la necesidad de preparar a los estudiantes de Educación Comercial en base a las competencias laborales requeridas por el sector productivo.

En los procesos de renovación curricular, de converger con planteamientos ecosistémicos, interactivo y de globalidad, no se deja ausente la formación en competencias genéricas y de especialidad, desarrollar mayores niveles de calidad para, entre otros elementos por la acreditación profesional y por un currículo creativo que involucra en torno potenciadores de la creatividad, nuevas formas de enseñar, de aprender, de evaluar, de incorporar normas de gestión eficaces porque son prontos en estos procesos de transformación profunda.

Los anteriores planteamientos llevan a la consideración de estudiar al docente de Educación Comercial en término de su desempeño laboral dentro del área de competencia, así formar a los egresados que se desempeñan en la tercera etapa de Educación Básica y en nivel de Media Diversificada y Profesional de una manera integral en conocimientos, habilidades y destrezas propias de actividades relacionadas con la tecnología y muy especialmente con el comercio y los servicios administrativos, lo que les generará experiencias en las actividades propias del sector empresarial.

En la Obra “El Enfoque Sistémico en la Organización del Mejoramiento de los Recursos Humanos” (Añorga J..1997)(6) la Dr. Julia Añorga Morales expresa “puede intuirse que la profesión es por lo general, un determinado tipo de actividad escolarmente aprendida, lo que no excluye la posibilidad de afirmar que también existen profesiones ejercidas a partir del conocimiento que adquiere el individuo, a través de tradiciones familiares, sin una instrucción formalmente escolarizada” y define como profesional “a aquel individuo que a partir de una instrucción formalmente formalizada o no ejerce una profesión, demostrando en su actividad cuatro cualidades que lo definen como tal: rapidez, exactitud, precisión y cuidado”(6)

El autor asume también parte de la definición ofrecida por A.R.Roca Serrano (45) como desempeño pedagógico profesional donde plantea que es la "Capacidad del individuo para el cumplimiento de sus funciones, acciones y papeles propios de la actividad pedagógica profesional, el logro de un mejoramiento profesional, institucional y social evidenciado en su competencia para la transformación y producción de nuevos conocimientos y valores, y la plena satisfacción individual al ejecutar sus tareas con gran cuidado, precisión, exactitud, profundidad, calidad y rapidez" y como mejoramiento del desempeño pedagógico profesional como "El proceso que de modo consciente se desarrolla por medio del sistema de relaciones e interrelaciones de carácter social, que se establece entre los sujetos implicados en el mismo, orientado a promover un aprendizaje continuo que atienda su integridad, diversidad y que mejore sus competencias para lograr un desempeño efectivo en correspondencia con las exigencias sociales". (45).

Entonces, retomando los conceptos de la Lengua española, J.Añorga y A.R.Roca, define el desempeño profesional como “acciones que realiza el Recurso Humano en una profesión u oficio aprendido, lo cual permite demostrar su idoneidad para resolver o solucionar los problemas de la producción o los servicios en correspondencia con el sistema social.

Por lo tanto este concepto permite considerar como desempeño profesional a toda labor realizada por una persona que haya aprendido una profesión u oficio en la Escuela Educacional o no, siempre que demuestre su idoneidad, capacidad, o competencia en sus acciones, según la sociedad o relaciones de los hombres en la producción de bienes materiales o servicio que presta.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Los egresados de la carrera de Educación Comercial del año 2015 están apropiados de conocimientos, habilidades y actitudes para facilitar los conocimientos adquiridos en el plan de estudios, ya que actualmente se encuentran desempeñándose unos en la UNAN-Managua en el área Docente y otros en el área Administrativa de otras empresas.

Se verifico con exactitud cuántos egresados de Educación Comercial del año 2015 tuvieron la oportunidad de laborar en los centros educativos entre ellos la UNAN-Managua.

La carrera de Educación Comercial brinda grandes oportunidades de empleo para los graduados de dicha carrera ya que adquieren conocimientos para el desarrollo profesional altamente capacitados.

Esta información fue investigada directamente de los egresados de la carrera de Licenciatura en Educación Comercial en el año 2015, la que nos ayudó al análisis de los objetivos propuestos además de conocer con exactitud cuántos laboran en el área docente y en áreas administrativas afines a la especialidad, ya que su perfil profesional establece que puede laborar en el área docente, así como administrativa.

Pudimos verificar que el 75% de los egresados de la muestra laboran en el área docente, mientras un 25% laboran en áreas administrativas de ministerios y bancos: esto nos sirvió para comprobar que no solamente se puede laborar impartiendo clases, sino también desempeñándose en áreas administrativas, con lo que confirmamos nuestra hipótesis.

De acuerdo con la investigación realizada sobre el desempeño profesional de los graduados de la carrera en Educación Comercial, en el año 2015, de los 8 egresados entrevistados el 12.5% dice tener otra profesión aparte de docencia de Educación Comercial, pero que esta carrera les abre mayor campo dentro de la educación, además de poder optar a cargos en el área administrativa.

Con relación a si trabajan actualmente en el área de docencia, el 75% se desempeñan como docentes en los centros educativos y en áreas administrativa un 25% de los graduados de la carrera Educación Comercial 2015.

Según la muestra consultada, el 50% al llegar a la universidad, tenían conocimientos sobre la carrera de Educación Comercial por medio de egresados de la misma, mientras que el otro 50% manifiestan que no conocían de ella; pero que al llegar a la UNAN recibieron información sobre el perfil, lo que les agradó lo suficiente para decidir cursarla y una vez graduados comprobaron que tiene gran aceptación en las universidades y centros técnicos como INTAE-INATEC y UNAN-Managua.

Los graduados de la carrera de Educación Comercial manifiestan que dicha carrera es proveedora de oportunidades de empleo a corto plazo, ya que tiene una gama de conocimientos y están capacitados para desempeñarse en los diferentes cargos y puestos tanto en el área docente como administrativa.

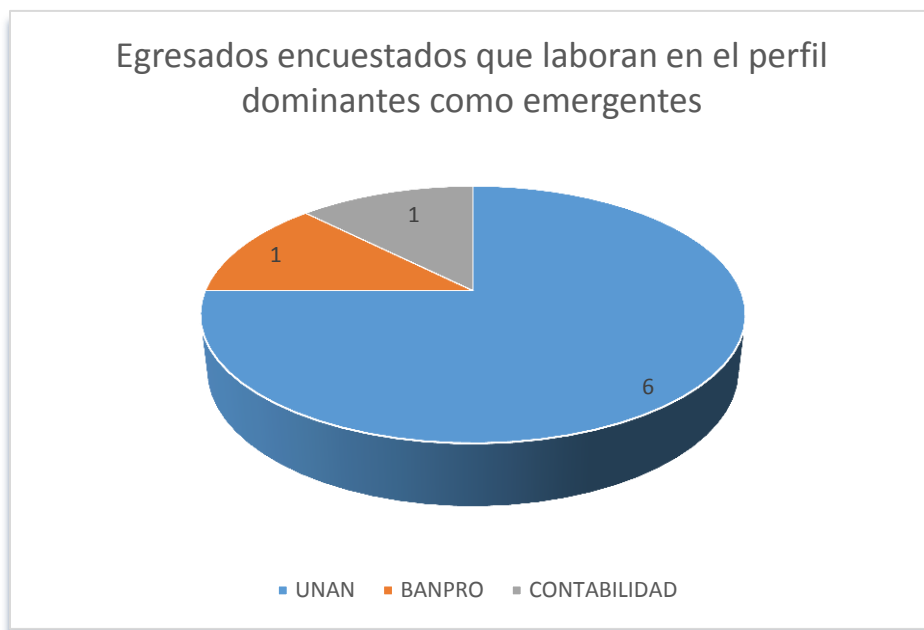
En el proceso de investigación se logró identificar y describir los puestos de trabajos que desempeñan los graduados de Educación Comercial del 2015, entre los que destacan:

Otras de las oportunidades que han logrado los graduados de la carrera de Educación Comercial, es obtener trabajos fijos, nuevas oportunidades laborales, estabilidad laboral, trabajos en el área administrativa. Esto viene a llenar las expectativas laborales al desempeñar un cargo en el campo Docente y/o Administrativo y está en dependencia del desempeño individual de cada persona, el deseo de superación personal, sobre todo la actitud positiva y el valor que se le ha dado a la carrera.

Podemos destacar que algunos de los graduados tienen doble plazas, de lunes a viernes en plazas emergentes y sábado y domingo en cargos dominantes. Cabe mencionar que el 75% de los encuestados están laborando en Docencia.

En cuanto a la parte empleadora de UNAN-Managua, en la carrera Educación Comercial, el Lic. Manuel Espinoza, Coordinador de la Carrera, tiene amplio conocimiento del perfil profesional de la misma, por lo cual no se le dificulta la contratación los graduados en

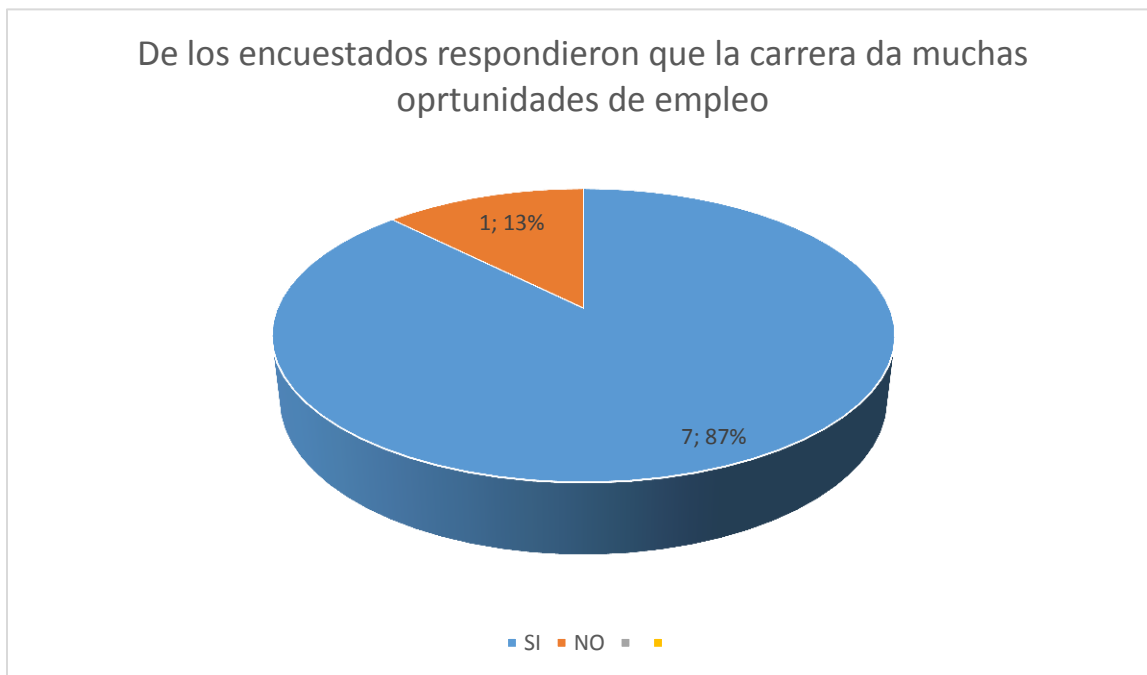
Educación Comercial, como docentes para laborar en la carrera que él coordina, pues están preparados para asumir las asignaturas de las especialidades comerciales; otro de los elementos importantes en contratación como docente, es el dominio de tipo competitivo en el campo pedagógico, contable y administrativo, los cuales facilitan la calidad en los procesos de aprendizaje de los estudiantes.



De los ocho graduados en el año 2015 entrevistados, actualmente 6 están ejerciendo docencia en carreras de Educación Comercial, los cuales han demostrado buen desempeño en sus labores, así como disposición en las tareas orientadas por lo que se determinan como excelentes, dando como resultado una educación de calidad, ya que tienen las cualidades científicas y prácticas para desarrollar su perfil profesional en el campo que se le solicite.

La carrera de Educación Comercial tiene amplias expectativas en los campos laborales en centros educativos y empresa se realizó un cambio curricular donde se ha demostrado que los graduados de la carrera de Educación Comercial están completamente capacitados para ejercer cualquier puesto de trabajo.

CREE USTED QUE LA CARRERA DE EDUCACIÓN COMERCIAL LLENA LAS EXPECTATIVAS LABORALES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN LA ACTUALIDAD.



CONCLUSIONES

En base a los objetivos propuestos se logró identificar que los cargos laborales en que se desempeñan actualmente los graduados de la Carrera de Educación Comercial del año 2015, son Docentes lo que equivale al 75% de la muestra, con lo que demuestra que hay demanda equilibrada al tener dos plazas, una del perfil dominante y otra del perfil Emergente en el campo laboral del departamento de Managua.

Se logró constatar que los graduados de Educación Comercial en el año 2015 que laboran como docentes están satisfechos con el contenido desarrollado durante su preparación profesional, ya que sus expectativas y objetivos propuestos se han realizados al adquirir una plaza con el perfil de la carrera. Ponen en prácticas sus conocimientos adquiridos durante el periodo de estudios, con los nuevos conocimientos y estrategias pedagógicas.

A su vez se logró describir la alta calidad con que se desempeñan los graduados en los diferentes puestos de trabajos, ya que por su dedicación y buen desempeño logran mantener sus puestos de trabajo. Este análisis nos ayuda a argumentar que todos los egresados de la carrera de Educación Comercial están aptos para laborar tanto en docencia como en áreas administrativas, desempeñando un cargo laboral con calidad, responsabilidad y dedicación.

Además se logró constatar el alto nivel de aceptación laboral (80%) que tienen los graduados en los diferentes centros de trabajo del departamento de Managua, en los centros técnicos, así como la Universidad Autónoma de Nicaragua, Managua (UNAN-Managua), entre otros, esto debido a los conocimientos adquiridos, actualización de contenidos y uso efectivo de tecnologías como uso de data show para impartir clases, así como el uso de plataformas virtuales .

RECOMENDACIONES

1. Promocionar la carrera, darla a conocer para tener mayor captación de estudiantes.
2. Comunicar a los estudiantes de primer ingreso sobre el perfil dominante y emergente de la carrera, para que queden claros sobre el Desempeño Laboral que tendrán en el futuro.
3. Realizar las coordinaciones pertinentes con los centros técnicos y universidades para que los graduados tengan oportunidades de formar parte del cuerpo docente de los diferentes centros de enseñanza.
4. Implementar cursos de Post-Grado, Diplomados, Maestría para los graduados de las carrera de Educación Comercial, para que puedan optar a promoción de cargos y mejores oportunidades Laborales.
5. Se debe comunicar a los estudiantes de primer ingreso las opciones de trabajo una vez finalicen la carrera.

BIBLIOGRAFIA:

- Pérez Hernández, C. Ramiro J., Dr. , 2006
- www.ecured.cu/Desempeño_laboral
- Folleto de Historia de la Carrera Educación Comercial
- Folleto de Normativa para la planificación y organización de la docencia directa de los profesores y dirigentes académicos, UNAN-Managua.

ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
RECINTO RUBÉN DARÍO
FACULTAD DE EDUCACIÓN E IDIOMAS
CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL

ENTREVISTA A LOS GRADUADOS EN EDUCACIÓN COMERCIAL CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD, DEL AÑO 2015.

Con el objetivo de adquirir información sobre la situación laboral de los graduados de la carrera de Educación Comercial en el año 2015, para fines del Seminario de Graduación; le solicitamos concedernos la siguiente entrevista que está relacionada al desempeño profesional en la actualidad.

Entrevista a: _____

1. TIENE USTED OTRA PROFESIÓN U OFICIO ADEMÁS DE EDUCACIÓN COMERCIAL.
2. SE DESEMPEÑA USTED EN EL CAMPO LABORAL DE LA CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL. SI O NO. ¿POR QUÉ?
3. ¿QUÉ CONOCIMIENTO SOBRE EL PERFIL LABORAL TENÍA ANTES DE ESTUDIAR LA CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL?

4. CREE USTED QUE LA CARRERA DE EDUCACIÓN COMERCIAL ES PROVEEDORA DE OPORTUNIDADES DE EMPLEO PARA LOS RECIÉN GRADUADOS.

5. CUÁLES SON LAS DIFICULTADES QUE SE LE HAN PRESENTADO PARA ENCONTRAR EMPLEO.

6. QUE OPORTUNIDADES DE DESEMPEÑO LABORAL HA LOGRADO ALCANZAR CON LA LICENCIATURA EN EDUCACIÓN COMERCIAL DESDE EL MOMENTO EN QUE SE GRADUÓ.

7. CREE USTED QUE LA CARRERA DE EDUCACIÓN COMERCIAL LLENA LAS EXPECTATIVAS LABORALES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN LA ACTUALIDAD

8. POR QUÉ RECOMENDARÍA A OTRAS PERSONAS A ESTUDIAR LA CARRERA DE EDUCACIÓN COMERCIAL.

9. CREE USTED QUE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE EL PERIODO QUE ESTUDIO EDUCACIÓN COMERCIAL, CUMPLE CON LAS EXPECTATIVAS DE COMPETENCIA EN EL DESEMPEÑO PROFESIONAL COMO DOCENTE Y / O ADMINISTRATIVO.

10. ESTA USTED ACTUALMENTE EJERCIENDO LA DOCENCIA, EN QUÉ NIVEL. SI NO ES ASÍ. ¿EXPLIQUE POR QUÉ?

11. EN QUÉ ÁREA SE DESEMPEÑA EN SU CENTRO EDUCATIVO. ¿EXPLIQUE?

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
RECINTO RUBÉN DARÍO
FACULTAD DE EDUCACIÓN E IDIOMAS
CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL

ENTREVISTA AL EMPLEADOR DE LOS GRADUADOS EN EDUCACION COMERCIAL DEL AÑO 2015.

Con el objetivo de adquirir información sobre la situación laboral de los graduados de la carrera de educación comercial en el año 2015, para fines del seminario de graduación; le solicitamos concedemos la siguiente entrevista que está relacionada al desempeño profesional en la actualidad.

Entrevista a:

1. ¿QUE LE MOTIVO CONTRATAR A GRADUADOS DE EDUCACION COMERCIAL?

2. ¿QUE DESEMPEÑO HAN OBTENIDO LOS GRADUADOS EN EL CAMPO LABORAL QUE LE OFERTO?

3. ¿QUE CONOCIMIENTO TIENE USTED SOBRE EL PERFIL LABORAL DE LA CARRERA EDUCACION COMERCIAL?

4. ¿CREE USTED QUE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL ES PROVEEDORA DE OPORTUNIDADES DE EMPLEO PARA LOS RECIEN GRADUADOS?

- 5 ¿CUALES SON LAS DIFICULTADES QUE SE LE HAN PRESENTADO AL CONTRATAR A LOS GRADUADOS DE EDUCACION COMERCIAL ¿

- 6 ¿QUE OPORTUNIDADES DE DESEMPEÑO LABORAL HAN LOGRADO ALCANZAR LOS GRADUADOS DE EDUCACION COMERCIAL DESDE EL MOMENTO EN QUE LO CONTRATO.

7. ¿CREE USTED QUE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL LLENA LAS ESPECTATIVAS LABORALES DE LOS CENTROS EDUCATIVOS EN LA ACTUALIDAD?

8. ¿PORQUE RECOMENDARIA A OTRAS PERSONAS A ESTUDIAR LA CARRERA DE EDUCACION CPMERCIAL?

9. ¿CREE USTED QUE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DE LOS GRADUADOS DE EDUCACION COMERCIAL CUMPLE CON LAS EXPECTATIVAS DE COMPETENCIAS EN EL DESEMPEÑO PROFESIONAL COMO DOCENTE Y /O ADMINISTRATIVO?

10. ¿CUANTOS GRADUADOS DE EDUCACION COMERCIAL CELEBRO CONTRATO CON SU CENTRO DE EDUCACION?

11. ¿EN QUE AREA SE DESEMPEÑAN LOS GRADUADOS DE EDUCACION COMERCIAL EN SU CENTRO EDUCATIVO ¿EXPLIQUE?

CRONOGRAMA DE TRABAJO.

Actividades	Fechas
Orientaciones generales del seminario	13 de agosto de 2016
Análisis del documento para el seminario	20 de agosto de 2016
Delimitar el Tema de Estudio	27 de agosto de 2016
Presentación de objetivos e introducción	03 septiembre de 2016
Dedicatoria y agradecimiento	10 de septiembre de 2016
Fiestas Patrias	17 de septiembre de 2016
Elaboración de los instrumentos de investigación	24 de septiembre de 2016
Elaboración de justificación e hipótesis	01 de octubre de 2016
Diseño Metodológico	08 de octubre de 2016
antecedentes	15 de octubre de 2016
Planteamiento del problema	22 de octubre de 2016
Marco Teórico	29 de octubre de 2016
Análisis de los resultados	05 de noviembre de 2016
Conclusiones, recomendaciones y anexos	12 de noviembre de 2016
Entrega de trabajo	19 de noviembre de 2016

PRESUPUESTO

Internet (10 horas semanal x C\$12.00).....	C\$1,680.00
Pasajes.....	C\$1,500.00
Impresiones.....	C\$ 825.00
Encolchado (C\$75.00 c/u).....	...C\$ 375.00

PLAN DE ESTUDIO.

I AÑO.

Español I

Psicología General

Psicología del Aprendizaje

Geografía de Nicaragua

Ortografía y Redacción

Matemática General

Historia de Nicaragua

Relaciones Humanas

II AÑO

Estructura Económica de Nicaragua

Estadística General

Metodología de la Investigación

Ingles Técnico

Inducción al Derecho

Matemática Mercantil I y II

Pedagogía General

III AÑO

Seminario de Formación Integral

Didáctica General

Derecho Tributario

Mecanografía Fundamental

Principios de Administración

Contabilidad I

Matemática Financiera

Inducción a la Informática

IV AÑO

Evaluación Educativa

Taquigrafía Fundamental

Organización de Oficina y Archivo

Gestión Empresarial

Programas de Informática

Contabilidad II

Seminario de Educación

Investigación Aplicada a la Enseñanza
Comercial.

V AÑO MENCION
ADMINISTRACION

Compras y Suministros

Práctica Profesional

Modalidad de Graduación

Mercadeo

Didáctica Especial

Microeconomía Introdutoria

Administración de Recursos Humanos

V AÑO MENCION

SECRETARIADO

V AÑO MENCION
CONTABILIDAD

Auditoria

Contabilidad III y de Costo

Presupuesto y Finanzas

Práctica Profesional

Didáctica Especial

Modalidad de Graduación

Taquigrafía Avanzada
Prácticas de Oficina y Archivo
Mecanografía Avanzada
Ortografía y Redacción Comercial Avanzada
Didáctica Especial
Práctica Profesional
Modalidad de Graduación

En el marco de la transformación curricular y atendiendo los lineamientos y políticas emanadas de parte de la Dirección Superior de la UNAN-Managua, la Comisión Curricular de la carrera de Educación Comercial ha realizado un estudio, motivados por la necesidad de responder a la demanda de formar profesionales de acuerdo a los avances tecnológicos que le ha permitido proyectarse en el nuevo mundo.

Desde su inicio los documentos curriculares de la carrera de Educación Comercial han sido sometidos a una revisión constante, dando como resultado al proceso de transformación curricular del 2013 siendo modificada las asignaturas siguientes:

I AÑO

Técnicas de Lectura Redacción y Ortografía
Geografías de Nicaragua
Introducción a la Sociología
Matemática General
Introducción a la Biología
Técnicas de Investigación Documental

II AÑO

Administración de Archivos
Pedagogía General
Estadística General
Relaciones Humanas y Atención al Cliente
Seminario de Fonación Integral

Introducción a la Antropología

Historia de Nicaragua

Informática Básica

Introducción Básica a la Física

Metodología de la Investigación

Ingles Técnico

Calculo Mercantil I

Prácticas de Familiarización

III AÑO

Psicología General y del Aprendizaje

Didáctica General

Organización y Prácticas de Oficina

Calculo Mercantil II

Administración I

Relaciones Laborales

Contabilidad I

Evaluación Educativa

Prácticas de Especialización

Modalidad de Graduación

IV AÑO MENCION ADMINISTRATIVA

Didáctica Especial

Administración II

Matemática Financiera

Administración de Marketing

Asignatura Facultativa de Carrera

Organización y Métodos

Gestión de Empresa

Administración de Recursos Humanos

Formulación de Proyectos Educativos

Programa de Informática

V AÑO MENCION CONTABILIDAD

Auditoria

Contabilidad III y de Costos

Presupuesto y Finanzas

Práctica Profesional

Didáctica Especial

Modalidad de Graduación

La importancia de la carrera ha radicado en la necesidad de profesionalizar a Docentes, Bachilleres y egresados de los centros de educación Comercial que ejercen la docencia empíricamente en el campo comercial.

Para la realización del diagnóstico fue necesario entrevistar a egresados del plan-99, profesionales de la carrera egresados de planes anteriores, empleadores, Docentes de Centros Técnicos y de la UNAN-MANAGUA, se utilizaron los siguientes instrumentos: entrevista, análisis, grupo focales etc.

PERFIL PROFESIONAL

- * Transmitir conocimientos (docencia) con solidez en las áreas Comerciales: Secretariado, Contaduría y Administración.
- * Aplicar los principios y funciones didácticas en el desarrollo de las distintas asignaturas comerciales.
- * Realizar calendarización de Contenidos y Planes de Clase por asignatura técnica.
- * Preparar evaluaciones modulares por especialidad.
- * Elaborar Guías de Estudios y Prácticas de Laboratorio por asignatura y especialidad.
- * Preparar informes u otro tipo de correspondencia en forma manuscrita o a máquina.
- * Utilizar medios y equipos de oficina.
- * Establecer comunicación interna y externa, en forma oral y escrita.
- * Manejar las leyes y documentos comerciales vigentes.
- * Aplica en sus relaciones laborales el buen sentido de las Relaciones Humanas.
- * Manejar su documentación docente de manera organizada.
- * Motivar a los alumnos y padres de familia para despertar interés hacia la preparación técnica.
- * Transmitir conocimientos (docencia) con solidez en las áreas Comerciales: Secretariado, Contaduría y Administración.

- * Aplicar los principios y funciones didácticas en el desarrollo de las distintas asignaturas comerciales.
- * Realizar calendarización de Contenidos y Planes de Clase por asignatura técnica.
- * Preparar evaluaciones modulares por especialidad.
- * Elaborar Guías de Estudios y Prácticas de Laboratorio por asignatura y especialidad.
- * Preparar informes u otro tipo de correspondencia en forma manuscrita o a máquina.
- * Utilizar medios y equipos de oficina.
- * Establecer comunicación interna y externa, en forma oral y escrita.
- * Manejar las leyes y documentos comerciales vigentes.
- * Aplica en sus relaciones laborales el buen sentido de las Relaciones Humanas.
- * Manejar su documentación docente de manera organizada.
- * Motivar a los alumnos y padres de familia para despertar interés hacia la preparación técnica.

ESPACIO DEL EJERCICIO PROFESIONAL

1-Instituciones en el que el graduado de la carrera puede desempeñarse:

- a) Universidades
- b) Centros Técnicos Comerciales
- c) Dependencia o Dirección de Metodología
- d) Centros Educativos: públicos, Privados
- e) Empresas Publicas y privadas
- f) Ministerios.

2-Otras instituciones afines de inserción laboral:

- a) Oficinas Contables
- b) Oficinas Administrativas
- c) Despachos Jurídicos

DOMINANTES

Directores de Centros Técnicos Comerciales
Docentes de centros Técnicos Comerciales
Docentes Universitarios
Supervisor

EMERGENTES

Asistente de contabilidad
Responsable de capacitación
Asistente en Despacho Jurídico.

DECADENTES

Inspectores
Mecanógrafos.

PERFIL ACADÉMICO PROFESIONAL

- Transmiten conocimientos con solides en las áreas comerciales de Contaduría, Administración y Secretariado.
- Aplica principios y funciones didácticas en el desarrollo de las asignaturas comerciales.
- Realiza calendarización de contenidos y planes de clase por asignatura técnica.
- Prepara evaluaciones modulares, gais de estudio y prácticas de laboratorio por asignatura y especialidad.
- Prepara informe u otro tipo de correspondencia utilizando los medios y equipos de oficina
- Establece comunicación interna y externa, en forma oral y escrita.
- Maneja las leyes y documentos comerciales vigentes de manera organizada.
- Aplica en sus relaciones laborales, el buen estudio de las relaciones humanas.

➤ Modalidades de graduación.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE EDUCACIÓN COMERCIAL

La Educación Comercial desde sus orígenes se enfocaba exclusivamente para preparar a los estudiantes para el trabajo inmediato. Actualmente podemos ver como esta visión ha cambiado ya que muchos estudiantes toman los cursos para trabajar en la industria o solamente tener una noción general de lo que consiste el comercio. Es por esto que actualmente se están preparando a personas que son capaces realizarse socialmente, realizarse como persona y adquirir destrezas ocupacionales. Para lograr la excelencia en los estudiantes de educación comercial es importante tener en cuenta las cualidades que debe tener un maestro de comercio, ya que en sus manos está en proveerle una educación de excelencia y que sea relacionada con la educación.

Un buen maestro de comercio es capaz de competir en su labor con la mayor eficacia y con la confiabilidad que se le requiere. Todo maestro debe ejercer la vocación y ser personas en quien se pueda confiar. El estudiante necesita un ejemplo para cuando llegue el momento de ir al ámbito laboral. Tenemos que demostrar como maestros que somos personas capaces de dar un consejo y ser personas que somos dignas de imitar. Como maestros debemos darnos a los demás de este modo se fomenta la unidad tanto de la escuela como para los estudiantes. Además que como maestros debemos contribuir a la formación de personas activas y que contribuyan al bienestar de la sociedad.

La educación es muy importante y es por esto que el maestro es tan valioso. Un maestro debe ser ante todo un verdadero maestro que sea capaz de conocer y amar a sus estudiantes. También ser capaz de estar al tanto de la situación de cada uno de sus estudiantes y tener un contacto cercano con sus padres para que pueda existir la debida comunicación para beneficio del estudiante.

Un maestro debe ser dinámico en la enseñanza ya que esto permite a los estudiantes demostrar sus habilidades y conocimientos. Esto permite que el estudiante se sienta interesado por aprender más de la materia. Es importante tener al estudiante en constante motivación para que haga su trabajo a tiempo y que este se motive a aprender y a indagar. Hay que formar personas analíticas y que sean capaces de expresar sus opiniones. Es importante decir que hoy día gracias a las tecnologías existentes se le provee más oportunidades para el estudiante de tener una educación de calidad. Como maestros debemos adaptarnos a los cambios y a los nuevos avances tecnológicos para así estar al pendiente de lo que necesiten nuestros estudiantes.

Demostrar sabiduría y conocimiento son aspectos importantes en un maestro. Un maestro debe estar preparado con el material que va a dar en clases y tener conocimiento adicional para así ser una persona capaz de evidenciar el conocimiento en su especialidad y así los estudiantes se dan cuenta que usted es un profesional preparado y que sabe lo que va a enseñar.

Un maestro de educación comercial debe ser uno que le provee estrategias de aprendizaje que vayan de acuerdo a al área de comercio. Esto quiere decir que en el salón de clases debe ser uno idéntico al área de la industria. El maestro también debe promover actividades de desarrollo profesional, ayuda profesional y técnica para que los servicios de educación vocacional y sean unos que le provean buenas alternativas a sus estudiantes para prepararse para el trabajo.

El maestro tiene la responsabilidad de que sus estudiantes salgan lo debidamente preparados y capacitados para ejercer una profesión que sea una de las más solicitadas por la industria. Además de preparar personas sociables y que tengan buenas relaciones interpersonales.

DESEMPEÑO PROFESIONAL DEL DOCENTE DE EDUCACIÓN COMERCIAL Los vertiginosos cambios producidos a nivel mundial en cuanto al avance de la ciencia y su aplicación tecnológica impactan a los sectores productivos, incluyendo también al académico (educativo) y que necesariamente ante un mundo globalizado requiere de personal altamente capacitado con habilidades técnicas para el hacer, productivos y competitivos para enfrentar los retos de la sociedad del conocimiento. Salas (citado por De la Torre y Violant, 2006) expresa al respecto: Los escenarios de la Sociedad futura, están sufriendo cambios acelerados producidos por procesos de globalización, internalización, aumento acelerado de conocimiento científico y tecnológico, mercado laboral cambiante e impredecible movilidad del mundo globalizado, los que demandan las instituciones de educación superior de nuevas competencias profesionales y de reformas profundas para lograr una mejor calidad, y ajustarse a los requerimientos internacionales y nacionales. (p. 275-276)

En este sentido, el conocimiento es un bien social que puede ser generado y transmitido en beneficio de la sociedad en las instituciones educativas, es por ello que se demanda un docente con desempeño adecuados al contexto de la sociedad cambiante de hoy. Bajo esta perspectiva, la educación nicaragüense debe tomar en consideración las innovaciones y tendencias tanto del nuevo paradigma tecno-económico como el educativo, los cuales deben impactar las acciones áreas educativas del acto pedagógico. Sobre la base de las consideraciones anteriores la transmisión y aprehensión del conocimiento se logra por la vía informal y formal propia de la expresión educativa. Por consiguiente, lo informal se contextualiza a través del contacto que el individuo tiene con la familia, instituciones, grupos, asociaciones, entre otros, en este proceso interactúan elementos culturales y sociales, que convergen en el proceso de socialización.

LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN COMERCIAL

La educación comercial se podría definir como una rama de la educación que está relacionada con los negocios en las áreas de contabilidad, administración, matemática financiera y Legislación mercantil.

Se define la Educación Comercial como una especialidad de la Carrera Docente que forma profesional con herramientas cognitivas y pedagógica que le permiten desempeñarse con excelencia en la praxis educativa y organizacional de la Educación Comercial en los niveles y modalidades del Sistema Educativo que la contemplan.

La misma tiene una importancia muy buena en el área de los negocios ya que esta nos enseña muchas cosas entre las cuales está la contabilidad, dicha importancia nace en que la matemática es una ciencia llena de números pero que a la vez la educación comercial la ayuda en muchas cosas.

La Educación Comercial, propende a la formación de un docente integral, capaz de aplicar en su trabajo los conocimientos, habilidades y destrezas propios de actividades relacionadas con la tecnología, y muy especialmente, con el comercio y los servicios administrativos. Propende también, a la formación de un docente plenamente identificado con el trabajo como elemento de realización personal, de integración de la familia y de bienestar para la comunidad.

La Educación Comercial desde sus orígenes se enfocaba exclusivamente para preparar a los estudiantes para el trabajo inmediato. Actualmente podemos ver como esta visión ha cambiado ya que muchos estudiantes toman los cursos para trabajar en la industria o solamente tener una noción general de lo que consiste el comercio. Es por esto que actualmente se están preparando a personas que son capaces realizarse socialmente, realizarse como persona y adquirir destrezas ocupacionales. Para lograr la excelencia en los estudiantes de educación comercial es importante tener en cuenta las cualidades que debe tener un maestro de comercio, ya que en sus manos está en proveerle una educación de excelencia y que sea relacionada con la industria.

Un buen maestro de comercio es capaz de competir en su labor con la mayor eficacia y con la confiabilidad que se le requiere. Todo maestro debe ejercer la vocación y ser personas en quien se pueda confiar. El estudiante necesita un ejemplo para cuando llegue el momento de ir al ámbito laboral. Tenemos que demostrar como maestros que somos personas capaces de dar un consejo y ser personas que somos dignas de imitar.

Como maestros debemos darnos a los demás de este modo se fomenta la unidad tanto de la escuela como para los estudiantes. Además que como maestros debemos contribuir a la formación de personas activas y que contribuyan al bienestar de la sociedad.

La educación es muy importante y es por esto que el maestro es tan valioso. Un maestro debe ser ante todo un verdadero maestro que sea capaz de conocer y amar a sus estudiantes. También ser capaz de estar al tanto de la situación de cada uno de sus estudiantes y tener un contacto cercano con sus padres para que pueda existir la debida comunicación para beneficio del estudiante.

Un maestro debe ser dinámico en la enseñanza ya que esto permite a los estudiantes demostrar sus habilidades y conocimientos. Esto permite que el estudiante se sienta interesado por aprender más de la materia. Es importante tener al estudiante en constante motivación para que haga su trabajo a tiempo y que este se motive a aprender y a indagar. Hay que formar personas analíticas y que sean capaces de expresar sus opiniones. Es importante decir que hoy día gracias a las tecnologías existentes se le provee más oportunidades para el estudiante de tener una educación de calidad. Como maestros debemos adaptarnos a los cambios y a los nuevos avances tecnológicos para así estar al pendiente de lo que necesiten nuestros estudiantes.

Demostrar sabiduría y conocimiento son aspectos importantes en un maestro. Un maestro debe estar preparado con el material que va a dar en clases y tener conocimiento adicional para así ser una persona capaz de evidenciar el conocimiento en su especialidad y así los estudiantes se dan cuenta que usted es un profesional preparado y que sabe lo que va a enseñar.

Un maestro de educación comercial debe ser uno que le provee estrategias de aprendizaje que vayan de acuerdo a al área de comercio. Esto quiere decir que en el salón de clases debe ser uno idéntico al área de la industria. El maestro también debe promover actividades de desarrollo profesional, ayuda profesional y técnica para que los servicios de educación vocacional y sean unos que le provean buenas alternativas a sus estudiantes para prepararse para el trabajo. El maestro tiene la responsabilidad de que sus estudiantes salgan lo debidamente preparados y capacitados para ejercer una profesión que sea una de las más solicitadas por la industria. Además de preparar personas sociables y que tengan buenas relaciones interpersonales.

VISIÓN DEL ROL DEL DOCENTE DEL SIGLO XXI

Las transformaciones que está viviendo el mundo en materia económica, educativa, social, política y cultural, aunado a los grandes avances de la ciencia, la tecnología y la información en estos tiempos ha producido un nuevo contexto socio histórico donde la sociedad humana cada día debe asumir los cambios y retos que le impone la sociedad de la información y el conocimiento.

Todos estos cambios han impactado al sistema educativo universitario en el mundo estableciendo una nueva concepción filosófica en los docentes y en las instituciones de educación superior. Esta realidad conlleva al surgimiento de nuevos requerimientos y prácticas de gestión para el docente, para responder de forma eficiente y efectiva a los cambios que experimentamos hoy en día en este sector.

El cambio en el concepto del rol de docente en el siglo XXI, tiene enormes implicaciones en el mundo moderno tanto a nivel global, regional y local la competitividad por el conocimiento ha producido la necesidad de introducir un hombre nuevo con más competencia cognitivas, humanas con el objetivo de articularse de forma efectiva a los fenómenos que se producen en la sociedad del conocimiento, revisemos ese nuevo rol del docente en el socialismo del siglo XXI bajo una mirada Hermenéutica

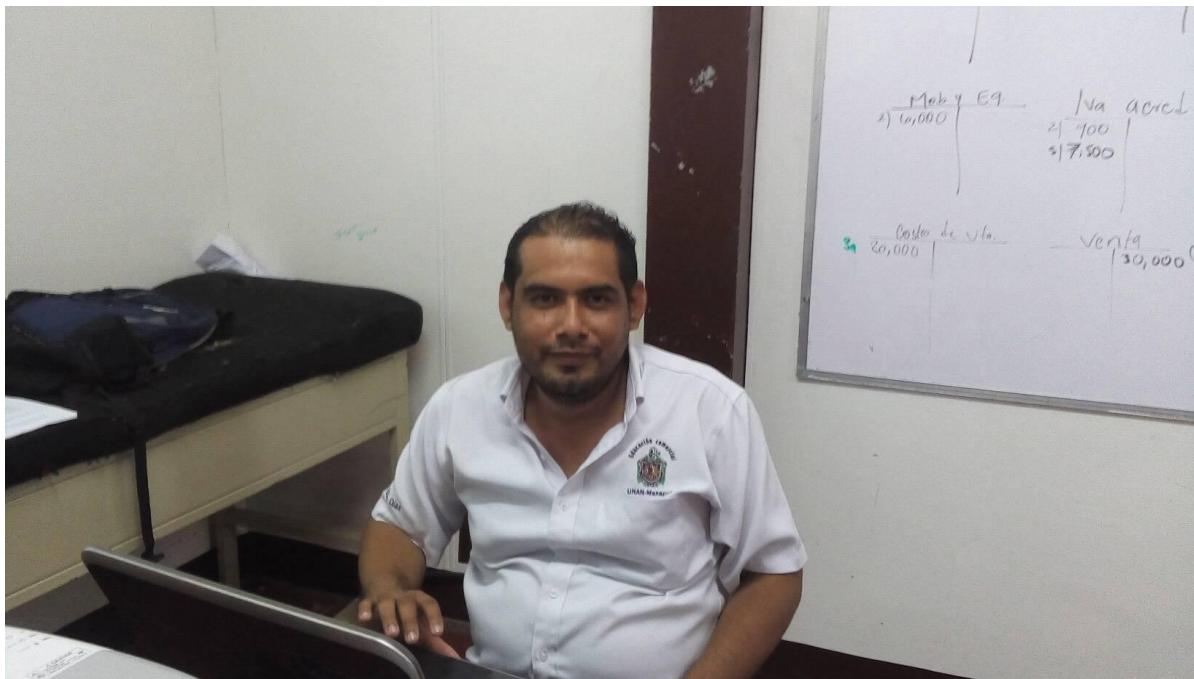
A nuestra manera de ver el docente del siglo XXI, debe poseer un conjunto de competencias tales como:

- Ética y Valores
- Autodidacta
- Autocritico
- Comunicación
- Liderazgo
- Visión sistémica
- Trabajo en equipo
- Conocimiento de las Tic
- Empatía- Sinergia.
- Aprendizaje.
- Motivación
- Aprendizaje Continuo y Situacional.
- Humanista
- Facilitador y no un dificultador de conocimiento
- Orientador hacia las transformaciones.
- Acompañante del estudiante a través de todo el proceso de enseñanza – aprendizaje

ALUMNOS DEL PROFESOR YADER.



PROFESOR GRADUADO DEL AÑO 2015.



PROFESOR MANUEL ESPINOZA: COORDINADOR DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL



SUPERVISORA DE PRACTICAS GRADUADA EN EL 2015. DE LA CARRERA DE EDUCACION COMERCIAL.

