



INFORME GRUPO NUCLEO 1 DEL RESULTADO I



Fecha: Martes 01 de Noviembre 2011

Hora: 1:30 a 2:30 p.m.

Lugar: ITCA-FEPADE MEGATEC La Unión.

Miembros de Grupo Nucleo:

Lic. Luis Ramirez

Lic. Cesar Cordero

Lic. Enoc Rubio

Presenta: Lic. Enoc Rubio

1. Actividades y Situaciones de Grupo Núcleo

Actividades realizadas:

- Se analizó la metodología didáctica “Bolton” utilizada en el MEGATEC con Sede en La Unión.
- Se propusieron otras metodologías didácticas para el MEGATEC con sede en La Unión.
 - PROTS
 - CBT
- Se formuló una metodología didáctica adecuada para el MEGATEC con sede en La Unión
 - Se elaboró manual del Sistema de Formación Docente por Competencias.
- Se implementó capacitación piloto de la metodología didáctica formulada
 - prueba piloto de SFDC en Julio 2011.

2. Plan de Actividades

Hasta finalizar el proyecto:

- Planificar e implementar por segunda ocasión la capacitación del Sistema de Formación Docente por Competencias.
- Capacitar al menos el 80% de los docentes permanentes del MEGATEC con Sede en La Unión.

- Con todo lo anterior cumpliremos el objetivo trazado.
- Miembro de grupo núcleo 1 Lic. Cesar Cordero participara en capacitación en Japón.

Después de finalizado el proyecto:

- Proponer a las autoridades de ITCA-FEPADE establecer el SFDC como metodología oficial del MEGATEC con Sede en La Unión y de ser posible de sede Central y demás Regionales.
- Realizar propuesta a autoridades de ITCA-FEPADE y MINED de Capacitación en SFDC para Institutos Nacionales Articulados.

3. Comentarios

- La participación en el resultado 1 ha sido una experiencia de aprendizaje enriquecedora para todos los miembros del grupo 1, y ha podido ser multiplicada a los demás docentes y finalmente de beneficio para los estudiantes a través del SFDC.
- En ocasiones no se contó con el tiempo suficiente para realizar todas las tareas del resultado 1, por lo que hubo que dedicar tiempo adicional a la jornada laboral.
- Agradecimiento al proyecto FOCATEC y JICA.

Escuela Especializada en Ingeniería
ITCA PEPROE

Prueba Piloto en Promoción y Colocación, 2010

Presentador:
Lic. José Israel Chávez Aparicio

FOCATEC

Escuela Especializada en Ingeniería
ITCA PEPROE

RESULTADO 2

RESULTADO ESPERADO

Mejorar la función de Bienestar Estudiantil para facilitar la promoción y colocación eficientemente.

Mejorar la función de Bienestar Estudiantil para facilitar la promoción y colocación eficientemente.

FOCATEC

ACTIVIDADES REALIZADAS 2009-2010

- ✓ Revisar la función de Bienestar Estudiantil (BE)
- ✓ Identificar puntos de mejora en la función de BE
- ✓ Elaborar y ejecutar el plan de actividades para mejorar la función de BE

Metodología de Diagnóstico

- Análisis de funciones FODA
- Investigación de los graduados y empresas
- Identificación de los puntos de mejora a través de encuesta para el programa de promoción y colocación

Resultados de Diagnóstico

PUNTOS de MEJORA	ACTIVIDADES
1. INFORMACION ADECUADA -Falta de materiales con información completa de las carreras e institución -No llega a las personas interesadas -No llega en el tiempo adecuado	-Elaboración del Folleto promocional -Elaboración del DVD promocional para promoción & colocación -Elaboración de la Guía de Colocación -Creación del Sitio Web -Realización de los eventos estratégicamente
2. SEGUIMIENTO de los PROGRAMAS -Falta de actualización de información -Falta de monitoreo de graduados -Falta de monitoreo de plazas	-Establecimiento de una base de datos con sistema de actualización para graduados y empresarios en la zona
3. VINCULACION con INSTITUCIONES -Necesita actualización del base de datos de instituciones -Necesita fortalecer contacto institucional	-Establecimiento de una base de datos de líderes locales y centros escolares -Realización de los eventos institucionalmente

**Actividades para Información adecuada
(Reunión con Directores de institutos bachilleratos)**



Reunión con los directores en USULUTÁN
(14 Oct. 2010)



Reunión con los directores en SAN MIGUEL
(3 Nov. 2010)

PROMOCIÓN

Resultados de Reunión con directores

DEPTO.	FECHA	No. de Participantes	No. de Institutos Asistidos	No. de Institutos existentes (Públicos y Privados)	% de Asistencia
LA UNION	26/10/2010	29	23	32	66%
SAN MIGUEL	03/11/2010	36	36	60	60%
USulután	14/10/2010	31	28	41	68%
MORAZÁN	25/10/2010	13	13	22	59%

Actividades para Información adecuada
(OPEN CAMPUS para la promoción de 3 carreras)



OPEN CAMPUS I
para AOP, ACUI & PES
(12 Nov. 2010)



OPEN CAMPUS II
para ACUI & PES
(19 Nov. 2010)

PROMOCIÓN

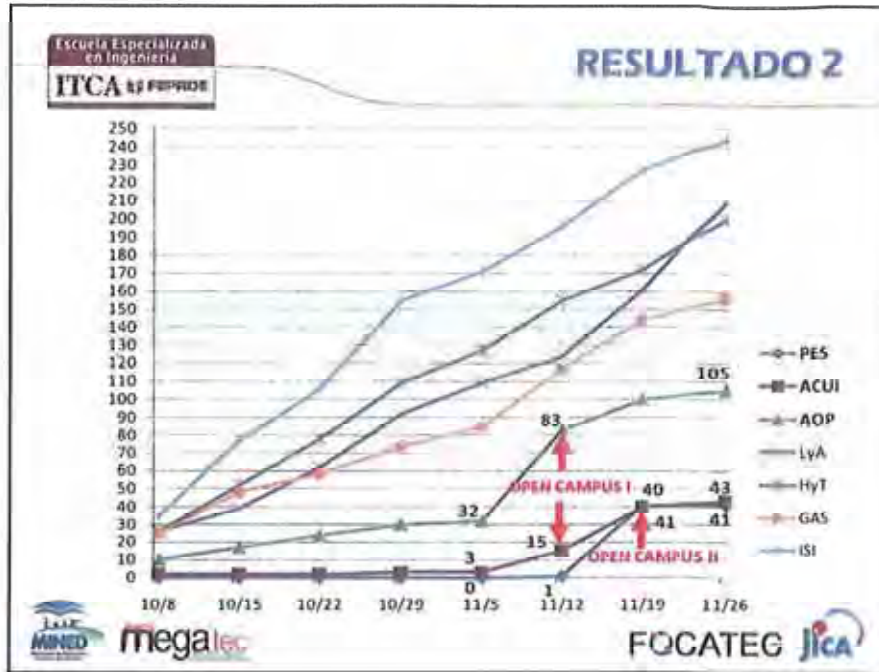
Resultados de OPEN CAMPUS (3 carreras)

RESULTADOS DE INSCRIPCIONES por OPEN CAMPUS I & II

Depto. Carrera	La Unión	San Miguel	Morazán	Usulután	La Paz	Sonsonate	La Libertad	TOTAL
Participantes	4	48	5	58	63	1	1	180
ACUI	0	10	1	10	12	0	0	33
PES	0	0	0	6	30	1	0	37
AOP	1	15	3	21	0	0	1	41
Total de Inscripciones	1	25	4	37	42	1	1	111
% de Inscripciones	25%	52%	80%	64%	67%	100%	100%	62%

RESULTADOS DE INSCRIPCIONES por OPEN CAMPUS I & II

Carrera	Año 2010	Año 2011	por OC I & II	% por OC
ACUI	6	43	33	77%
PES	0	41	37	90%
AOP	16	105	41	39%
Total de Inscripciones	22	189	111	59%



Escuela Especializada en Ingeniería
ITCA LA UNIÓN

RESULTADO 2

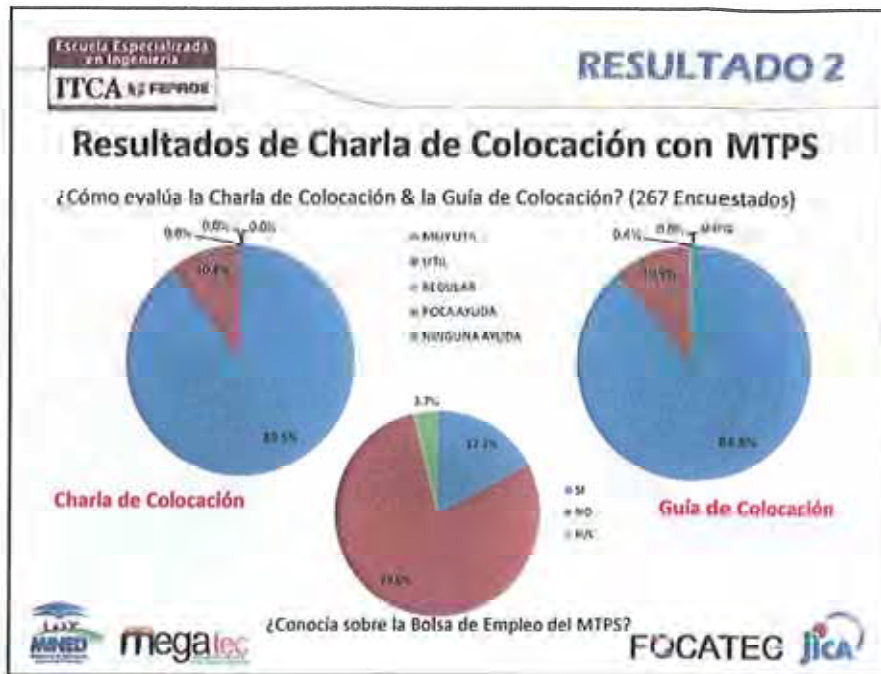
Actividades para Vinculación con otras instituciones (Feria de Trabajo y Almuerzo Empresarial con MTPS)

Feria de Trabajo
en el Parque Central de La Unión
(17 Sep. 2010)

Almuerzo Empresarial
en ITCA-MEGATEC La Unión
(17 Sep. 2010)

COLOCACIÓN





Escuela Especializada en Ingeniería
ITCA UN FIPRODE

RESULTADO 2

Actividades para Seguimiento de los programas y vinculación con otras instituciones

(Establecimiento de Base de Datos con sistema de actualización para graduados y empresarios)

Actividades para Información adecuada

(Folleto y DVD promocional, Guía de colocación y Página de Web)



Perspectivas futuras

Analizando los resultados de pruebas pilotos:

- Efectividad
- Eficiencia
- Impacto
- Sostenibilidad (Disponibilidad de recurso financiero y humanos etc.)

Herramienta para información adecuada y seguimiento de los programas

1. Revista promocional (Promoción)
2. Brochure (Promoción)
3. DVD promocional (Promoción y Colocación)
4. Página de Web
5. Guía de colocación
6. Base de Datos con el sistema de actualización para graduados, empresarios, centros escolares y líderes locales

Actividades para información adecuada y Vinculación con otras instituciones

1. Reunión con directores de institutos bachilleratos y líderes locales
2. OPEN CAMPUS
3. Evento de Feria de Trabajo con empresarios
4. Almuerzo empresarial
5. Charla de Colocación

¡Muchas Gracias!

Actividades propuestas de resultado 2. prueba piloto 2010. Análisis de seguimiento.

Lic. Amilcar Fonseca.
Bienestar estudiantil.



RESULTADO 2

ACTIVIDADES PROPUESTAS DE RESULTADO 2 FORMANDO CIUDADANOS LAS PRUEBAS PILOTO DEL AÑO 2010 Y DEL PLAN DE CONTINUANDO PARA OTRAS ESCUELAS PILOTO.

INDICADOR	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES PROPUESTAS	INDICADOR DE RESULTADO (CANTIDAD DE ESTUDIANTES)	INDICADOR DE RESULTADO (CANTIDAD DE ESTUDIANTES)
APORTE PRIMAVERAL	<ul style="list-style-type: none"> En reunión con docentes, funcionarios y alumnos se acordó la realización de un concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" para el mes de mayo. Se realizó el concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" en el mes de mayo. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores.
APORTE VERANIEGO	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó el concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" en el mes de junio. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores.
DIV. FARMACOLÓGICA Y CALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó el concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" en el mes de julio. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores.
SEGUNDA OLA	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó el concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" en el mes de agosto. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores.
OLDA EN OTOÑO	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó el concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" en el mes de septiembre. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores.
OLDA DE INVERNO EN EL SECTOR DE ACTIVIDADES DE CALIDAD Y ENTREGA	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó el concurso de dibujo con el tema "Mi ciudad ideal" en el mes de octubre. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores. Se entregó el premio a los ganadores.



No.	ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRESARIOS			
1	Contrata a técnicos por su capacidad de aprendizaje.	79%	Productividad	14%
2	Formación de los técnicos como muy buena.	85%	Excelente	15%
3	Desempeñan un cargo relacionado con la carrera.	100%	Otros	0%
4	Salarios de técnicos entre \$344.00 y 457.00	64%	Más de \$457.00	29%
5	Desempeño del técnico como muy bueno.	79%	Excelente	21%
6	Necesitan mejorar área administrativa.	75%	Liderazgo	17%
7	La empresa capacita en habilidades y destrezas.	50%	Administrativo	22%
8	Puesto operativos	86%	Administrativo	14%
9	Factibilidad de un ascenso a área administrativa.	91%	No factible	11%
10	Formación del técnico está relacionada con las exigencias de la empresa.	72%	Excelente	21%

Plan de Colocación 2012.

Objetivos.

General:

- ❖ Lograr que el 50% que los técnicos graduados en el 2012 formen parte de la población productiva laboral del país.

Específicos.

- ❖ Establecer mecanismo de monitoreo efectivos entre los técnicos graduados y el departamento de Bienestar Estudiantil.
- ❖ Fortalecer los vínculos institucionales, MEGATEC La Unión y el sector empresarial, con el fin de beneficiar a los técnicos de las diferentes carreras a través de la contratación de los mismos.

Estrategias.

- Generar y actualizar base de datos de empresas.
- Se gestionará la lista de aspirantes a colocarse en una empresa de su especialidad.
- Consulta a medios de comunicación masiva.
- Ofertas procedentes del Ministerio de Trabajo.
- Solicitud directa de empresas interesadas.
- Gestión vía telefónica.
- Participación en foros y congresos empresariales.
- Iniciativa del técnico.

METAS

- Lograr que al menos un 50% de los estudiantes graduados, puedan insertarse en el mercado laboral.
- Lograr que un 80% de los técnicos graduados mantengan la dinámica de actualización de datos y actividad profesional los primeros 10 meses después de su graduación.
- Lograr que el 100% de los técnicos que hagan uso del programa ingresen en la página web creada por el resultado 2, los datos de su perfil para facilitar su ubicación cuando se requiera.
- Identificar porcentualmente la deserción laboral prematura de los técnicos que se logran insertar en el campo laboral el primer año después de su graduación y las variables que inciden en ello.
- Revisar la base de datos de empresas interesadas los primeros dos meses del año, e incorporar nuevas a la lista.
- Visitar un promedio de 5 empresas a la semana los primeros 6 meses del año para promover a los técnicos graduados.

PLAN PROMOCIÓN 2012.

• OBJETIVO GENERAL.

- Informar a los estudiantes de último año de bachillerato de la zona oriental sobre las carreras técnicas e ingenierías que ofrece la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE, MEGATEC La Unión para el año 2012.



METAS.

- Visitar 100 Instituciones de Educación Media de la Zona Oriental.
- Llevar la información a un promedio de 6,000 estudiantes de último año de bachillerato.
- PERIODO DE EJECUCION.
- Del 01 de junio al 31 de octubre de 2012.
- La programación de visitas se trabajara en el mes de abril y mayo, ya que se contactará a cada una de las Instituciones educativas para establecer fechas.



PRESUPUESTO.

- ❖ hojas informativas.
- ❖ Pago de transporte.
- ❖ Publicidad en medios de comunicación.
- ❖ Viáticos.
- ❖ Artículos promocionales.

Se valora un estimado de \$ 10,009.00

¡Muchas Gracias!



ACTIVIDADES PROPUESTAS DE RESULTADO 2 TOMANDO COMO BASE LAS PRUEBA PILOTO DEL AÑO 2010 Y QUE PUEDEN SER CONSIDERADAS PARA DARLES SEGUIMIENTO.

CUADRO. 1.

PRUEBAS PILOTO RESULTADO 2. (2009-2010)	RESULTADOS DE PRUEBAS PILOTO		ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD (COSTO ECONÓMICO etc.)	APLICABILIDAD EN MEGATEC LA UNIÓN (MOTIVO DE SEGUIMIENTO etc.)
	Datos	Evaluación		
REVISTA PROMOCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> - En reunión con directores, feria de trabajo y almuerzo empresariales se ha compartido aproximadamente unos 2,460 ejemplares. - Hubo buena aceptación como guía Informática para promoción por parte de participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es de gran utilidad, se ha compartido en eventos y actividades varias. - Se ha compartido con directores de C.E y Empresas interesadas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Costo por unidad. 0.78 cív. De dólar. El Proyecto FOCATEC hizo un tiraje de 3,000.00 en el 2011 por un valor de \$2,340.00. - Considerando el presupuesto de MEGATEC La Unión para el programa de Promoción, el costo de impresión es muy elevado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establece un contacto continuo y de calidad con los interesados, Adaptar el contenido de la revista con un material de menor costo económico, para darle seguimiento. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>
BROCHURE PROMOCIONAL	Se ha compartido con reunión de directores de centros escolares, y diversas actividades en el transcurso del año 2011.	<ul style="list-style-type: none"> - Es de gran utilidad, se ha compartido con reunión de directores de centros escolares, y diversas actividades en el transcurso del año 2011. 	<ul style="list-style-type: none"> - \$ 450.00 para impresión de unos 6,000 ejemplares para promocionar las carreras de Megatec La Unión donados por el Proyecto JICA. - el costo de producción es relativamente bajo por lo que el brochure tiene utilidad para MEGATEC La Unión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se le puede dar seguimiento en las diferentes actividades de Promoción porque es efectivo para llegar a la población de forma masiva. <p>"APLICABLE"</p>
DVD PROMOCIONAL Y COLOCACIÓN.	<ul style="list-style-type: none"> - Se ha compartido en reunión de directores, Open Campus y almuerzo empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se ha utilizado muy poco ya que la duración del mismo es muy amplia. 30 minutos. 	Se requiere de un video de corta duración. 5 min. y ya lo editó el proyecto JICA.	<ul style="list-style-type: none"> - Para iniciar una estrategia de mercadeo en los congresos, reuniones y foros empresariales. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>
PAGINA WEB.	N/A	<ul style="list-style-type: none"> - Se ha finalizado y ya aparece el link en brochure (informático del Megatec La Unión. 	Fue elaborada por el personal de informática de la Sede Megatec La Unión, su costo económico anual será de \$110.00(Costo de Domán)	<ul style="list-style-type: none"> - Porque es una herramienta de las comunicaciones práctica y servirá para generar un sistema de base de datos de los técnicos que mejorará la comunicación entre estos y Bienestar Estudiantil. <p>"APLICABLE"</p>
GUÍA DE COLOCACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Se ha compartido con charla de Colocación - Sobre guía de Colocación, dentro de los 267 participantes evaluaron ; 237 (Muy útil), 29 (Útil) , 1 (Regular) 	<ul style="list-style-type: none"> - Es muy efectiva para las capacitaciones con los técnicos que entrarán en el programa de Colocación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se hizo un tiraje de 500 ejemplares con un costo de \$1,195.00 dólares americanos. - Considerando el presupuesto de MEGATEC La Unión para el programa de colocación, el costo de impresión muy alta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es una herramienta como guía de capacitación. Se puede manejar en línea, ejemplares biblioteca y Bienestar estudiantil. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>
BASE DE DATOS CON EL SISTEMA DE ACTUALIZACIÓN PARA GRADUADOS Y EMPRESAS.	N/A	<ul style="list-style-type: none"> - Se encuentra en su fase final - Se hará una prueba en el mes de septiembre 	Se desarrolló con personal de Megatec La Unión. Su mantenimiento mensual ascenderá a \$110.00 al año. (Costo de Domán)	<ul style="list-style-type: none"> - Es una estrategia que servirá para facilitar el contacto con los técnicos graduados en el programa de Colocación. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>

CUADRO 2.

PRUEBAS PILOTO RESULTADO 2. (2009-2010)	RESULTADOS DE PRUEBAS PILOTO		ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD (COSTO ECONÓMICO etc.)	APLICABILIDAD EN MEGATEC LA UNIÓN (MOTIVO DE SEGUIMIENTO etc.)
	Datos	Evaluación		
REUNIÓN CON DIRECTORES DE INSTITUTOS NACIONALES	-Se ha realizado con Institutos de los 4 departamentos. -Porcentaje de asistencia: La Unión 68%, San Miguel 60% Usulután 68%, Morazán 59%	-Se garantizaría un mayor apoyo para el programa de Promoción a la hora de las visitas a los centros educativos.	- No requiere mayor inversión. - Solo de logística.	- Gestionarlo a través de los departamentales para establecer acuerdo de apoyo al programa de promoción. "APLICABLE"
OPEN CAMPUS	-Se ha realizado dos Open Campus para las carreras de AOP, Acuicultura y Pesquería. -Resultado (inscripciones): AOP 41 Acuicultura 33 Pesquería 37	- Permite garantizar un vínculo con el MEGATEC de forma directa. -Se ha logrado cantidad de inscripciones, sin embargo cuando hizo la inscripción oficial, algunos aspirantes no llegaron	- Los gastos económicos solo serán de logística. -Gestión de refrigerio.	Establece una política educativa de puerta abierta a los interesados. "APLICABLE (Con modificación)"
FERIA DE TRABAJO CON EMPRESARIOS.	- Percepción de la calidad de enseñanza de MEGATEC por parte de empresarios (antes y después del evento "34 participantes"); Antes: Excelente 44.1% Después: Excelente 76.5%	-El resultado actual vinculado a la contratación de técnicos no se tiene un reporte específico. -En esta actividad logro tener buena coordinación con el Ministerio de Trabajo (MTPS).	- Los gastos económicos solo serán de logística. -Gestión de refrigerio.	Mantene un vínculo con empresas interesadas en la contratación de técnicos a través del Ministerio de Trabajo (MTPS) "APLICABLE (Con modificación)"
ALMUERZO EMPRESARIAL	- Percepción de la calidad de enseñanza de MEGATEC por parte de empresarios (antes y después del evento "34 participantes"); Antes: Excelente 44.1% Después: Excelente 76.5%	- Más factible realizar la carrera específica para establecer un vínculo estrecho entre el sector productivo y educativo. -Este año se han realizado dos, entre marzo y mayo coordinados por la carrera de Pesquería, y se ha logrado el objetivo.	-Dependiendo de la cantidad de asistencia. En los ejemplos anteriores la inversión ascendió a un aproximado de \$60.00 dólares americanos por actividad.	"APLICABLE (Con modificación)"
CHARLA DE COLOCACIÓN.	- Dentro de los 267 participantes evaluaron: 239 (Muy útil) 28 (Útil)	- Es fundamental ya que tiene como finalidad preparar y capacitar en aspectos de inserción laboral a los técnicos de segundo año.	- No se incurre en mayores gastos económicos.	Es fundamental ya que tiene como finalidad preparar y capacitar en aspectos de inserción laboral a los técnicos de segundo año. "APLICABLE"



ACTIVIDADES PROPUESTAS DE RESULTADO 2. TOMANDO COMO BASE LAS PRUEBA PILOTO DEL AÑO 2010 Y QUE PUEDEN SER CONSIDERADAS PARA DARLES SEGUIMIENTO.

CUADRO. 1.

PRUEBAS PILOTO RESULTADO 2. (2009-2010)	RESULTADOS DE PRUEBAS PILOTO		ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD (COSTO ECONÓMICO etc.)	APLICABILIDAD EN MEGATEC LA UNIÓN (MOTIVO DE SEGUIMIENTO etc.)
	Datos	Evaluación		
REVISTA PROMOCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> - En reunión con directores, feria de trabajo y almuerzo empresariales se ha compartido aproximadamente unos 2,450 ejemplares. - Hubo buena aceptación como guía informática para promoción por parte de participantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es de gran utilidad, se ha compartido en eventos y actividades varias. - Se ha compartido con directores de C.E y Empresas Interesadas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Costo por unidad: 0.78 cts. De dólar. El Proyecto FOCATEC hizo un tiraje de 3,000.00 en el 2011 por un valor de \$2,340.00. - Considerando el presupuesto de MEGATEC La Unión para el programa de Promoción, el costo de impresión es muy elevado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establece un contacto continuo y de calidad con los interesados, Adaptar el contenido de la revista con un material de menor costo económico, para darle seguimiento. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>
BROCHURE PROMOCIONAL	Se ha compartido con reunión de directores de centros escolares, y diversas actividades en el transcurso del año 2011.	<ul style="list-style-type: none"> - Es de gran utilidad, se ha compartido con reunión de directores de centros escolares, y diversas actividades en el transcurso del año 2011. 	<ul style="list-style-type: none"> - \$ 450.00 para impresión de unos 6,000 ejemplares para promocionar las carreras de Megatec La Unión donados por el Proyecto IICA. - el costo de producción es relativamente bajo por lo que el brochure tiene utilidad para MEGATEC La Unión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se le puede dar seguimiento en las diferentes actividades de Promoción porque es efectivo para llegar a la población de forma masiva. <p>"APLICABLE"</p>
DVD PROMOCIONAL Y COLOCACIÓN.	- Se ha compartido en reunión de directores, Open Campus y almuerzo empresarial.	- Se ha utilizado muy poco ya que la duración del mismo es muy amplia, 30 minutos.	Se requiere de un video de corta duración, 5 min. (ya lo editó el proyecto IICA)	<ul style="list-style-type: none"> - Para iniciar una estrategia de mercadeo en los congresos, reuniones y foros empresariales. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>
PAGINA WEB.	N/A	- Se ha finalizado y ya aparece el link en brochur informático del Megatec La Unión.	Fue elaborada por el personal de informática de la Sede Megatec La Unión, su costo económico anual será de \$110.00(Costo de Domain)	<ul style="list-style-type: none"> - Porque es una herramienta de las comunicaciones práctica y servirá para generar un sistema de base de datos de los técnicos que mejorará la comunicación entre estos y Bienestar Estudiantil. <p>"APLICABLE"</p>
GUÍA DE COLOCACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Se ha compartido con charla de Colocación. - Sobre guía de Colocación, dentro de los 267 participantes evaluaron; 237 (Muy útil), 29 (Útil) , 1 (Regular) 	- Es muy efectiva para las capacitaciones con los técnicos que entrarán en el programa de Colocación	<ul style="list-style-type: none"> - Se hizo un tiraje de 500 ejemplares con un costo de \$1,195.00 dólares americanos. - Considerando el presupuesto de MEGATEC La Unión para el programa de colocación, el costo de impreña muy alta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es una herramienta como guía de capacitación. Se puede manejar en línea, ejemplares biblioteca y Bienestar estudiantil. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>
BASE DE DATOS CON EL SISTEMA DE ACTUALIZACIÓN PARA GRADUADOS Y EMPRESAS.	N/A	<ul style="list-style-type: none"> - Se encuentra en su fase final. - Se hará una prueba en el mes de septiembre. 	Se desarrolló con personal de Megatec La Unión. Su mantenimiento mensual ascenderá a \$110.00 al año (Costo de Domain)	<ul style="list-style-type: none"> - Es una estrategia que servirá para facilitar el contacto con los técnicos graduados en el programa de Colocación. <p>"APLICABLE (Con modificación)"</p>

CUADRO 2.

PRUEBAS PILOTO RESULTADO 2. (2009-2010)	RESULTADOS DE PRUEBAS PILOTO		ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD (COSTO ECONÓMICO etc.)	APLICABILIDAD EN MEGATEC LA UNIÓN (MOTIVO DE SEGUIMIENTO etc.)
	Datos	Evaluación		
REUNIÓN CON DIRECTORES DE INSTITUTOS NACIONALES	-Se ha realizado con Institutos de los 4 departamentos. -Porcentaje de asistencia: La Unión 65%, San Miguel 50% Usulután 68%, Morazán 53%	- Se garantizará un mayor apoyo para el programa de Promoción a la hora de las visitas a los centros educativos...	- No requiere mayor inversión. - Solo de logística.	- Gestionarlo a través de las departamentales para establecer acuerdo de apoyo al programa de promoción. "APLICABLE"
OPEN CAMPUS	-Se ha realizado dos Open Campus para las carreras de AOP: Acuicultura y Pesquería -Resultado (inscripciones): AOP 41 Acuicultura 35 Pesquería 37	- Permite garantizar un vínculo con el MEGATEC de forma directa. -Se ha logrado cantidad de inscripciones; sin embargo cuando hizo la inscripción oficial, algunos aspirantes no llegaron	- Los gastos económicos solo serán de logística. -Gestión de refrigerio.	Establece una política educativa de puerta abierta a los interesados. "APLICABLE (Con modificación)"
FERIA DE TRABAJO CON EMPRESARIOS.	- Percepción de la calidad de enseñanza de MEGATEC por parte de empresarios (antes y después del evento "34 participantes"); Antes : Excelente 44.1% Después: Excelente 76.5%	-El resultado actual vinculado a la contratación de técnicos no se tiene un reporte específico. -En esta actividad logro tener buena coordinación con el Ministerio de Trabajo (MTPS).	- Los gastos económicos solo serán de logística. -Gestión de refrigerio.	Mantiene un vínculo con empresas interesadas en la contratación de técnicos a través del Ministerio de Trabajo (MTPS) "APLICABLE (Con modificación)"
ALMUERZO EMPRESARIAL.	- Percepción de la calidad de enseñanza de MEGATEC por parte de empresarios (antes y después del evento "34 participantes"); Antes : Excelente 44.1% Después: Excelente 76.5%	- Más factible realizar la carrera específica para establecer un vínculo estrecha entre el sector productivo y educativo. -Este año se han realizado dos, entre marzo y mayo coordinadas por la carrera de Pesquería, y se ha logrado el objetivo.	-Dependiendo de la cantidad de asistencia. En los ejemplos anteriores la inversión ascendió a un aproximado de \$60.00 dólares americanos por actividad.	"APLICABLE (Con modificación)"
CHARLA DE COLOCACIÓN.	- Dentro de los 267 participantes evaluaron: 239 (Muy útil) 28 (Util)	- Es fundamental ya que tiene como finalidad preparar y capacitar en aspectos de inserción laboral a los técnicos de segundo año.	- No se incurre en mayores gastos económicos.	Es fundamental ya que tiene como finalidad preparar y capacitar en aspectos de inserción laboral a los técnicos de segundo año. "APLICABLE"

18. 成果 3 活動報告（スペイン語版）

martes, 01 de noviembre de 2011
01:10 p.m.

01/11/2011



Objetivo del Resultado 3:

- Las competencias técnicas de los docentes del MEGATEC con Sede en La Unión han sido fortalecidas para el desempeño en las carreras técnicas de Logística y Aduanas y Administración y Operación Portuaria.



1

Actividades Ejecutadas

- 3.1 Identificación las competencias técnicas necesarias de los docentes de cada carrera (Agosto 2008- Abril 2010).



- 3.2 Elaboración un plan de capacitación en base al perfil definido en la actividad anterior. (Octubre 2010).



3.3 Implementación de capacitación (Junio-Julio 2011)

Participantes:

- Tec. Araceli Rodríguez
- Lic. Miguel Lazo
- Ing. Raúl Flores
- Ing. Marcia García



3.4 Modificación de los materiales didácticos correspondientes a los nuevos conocimientos (Oct. 2011)

MODULOS:

- Manejo de la Logística Portuaria
- Planificación de Operaciones Aduaneras.
- Actividades relacionadas con la sostenibilidad del Medio Ambiente.
- Planificación de Transporte de Carga

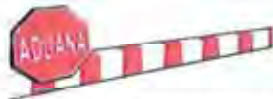


PLAN DE ACTIVIDADES



- Llevar a cabo capacitación a docentes del bachillerato en LYA, para compartir la experiencia de los temas de mayor aplicabilidad dentro de la carrera. (Noviembre 2011 y Enero 2012).

Participación en capacitación 2012



- Administración Aduanera para los Países Latinoamericanos. (del 16 de enero a 4 de febrero 2012).
- Participante: Licda. Johany Jiménez.



Comentarios

- Haber efectuado visitas a distintas empresas privadas, instituciones educativas, aeropuertos, puertos y aduanas, fue sumamente enriquecedor para nuestro aprendizaje y formación.
- Se ha logrado consolidar conocimientos y habilidades necesarias para el desarrollo de nuestros módulos al observar los procesos que se llevan a cabo en los puertos, aeropuertos y aduanas en Japón.
- Compartir con instituciones educativas que se dedican a la formación de profesionales también en el campo de la logística y puertos.
- Aprendimos de su cultura y su hospitalidad.



Muchas Gracias.....





FOCATEG

Informe CCC

Resultado 3

Ing. Marcia Cecilia Garcia
Tec. Jose Alexander Vanegas
Ing. Marvin Caballero



FOCATEG

Justificación

- En el estudio preliminar a la implementación del proyecto FOCATEC se identificó que los docentes de estas carreras necesitaban fortalecer sus competencias técnicas para que los alumnos pudieran alcanzar el nivel de formación necesario para el desarrollo del Puerto de La Unión y su entorno industrial.





FOCATEG

Resultados Esperados

- Las competencias técnicas de los docentes del MEGATEC con Sede en La Unión han sido fortalecidas para el desempeño en las carreras técnicas LYA y AOP.



FOCATEG

Identificar competencias técnicas necesarias de los docentes de cada carrera.





PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8- DICIEMBRE-10

FOCATEG

- Taller de identificación de necesidades de capacitación con el Gerente del Puerto de La Unión, Ing. Milton Lacayo



Foto del taller con Ing. Lacayo 13-ene-2010



PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8- DICIEMBRE-10

FOCATEG

- Entrevista con graduados contratados por el Puerto de La Unión por parte de expertos japoneses y rectora de la Institución





PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8-^{FOCATEG} DICIEMBRE-10

- Traducción al inglés de materiales de apoyo
- Reuniones semanales con expertos japoneses de largo plazo
- Capacitación sobre la dinámica para el aprendizaje sobre logística llamada “El Juego de la Cerveza”



Elaborar un plan de capacitación en base al perfil definido para el fortalecimiento de sus competencias técnicas





PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8- DICIEMBRE-10

FQCATEG

- Elaboración de programa de capacitación en Japón por parte de expertos japoneses. La capacitación se realizó en los meses de Julio y Agosto de 2011 para 6 docentes



FQCATEG

Implementar plan de capacitación





PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8-^{FOCATEG}

DICIEMBRE-10

- Participación de Ing. Salvador Córdova en **“Capacitación Vocacional en Cooperación con el Sector Industrial en el Área de América Central y Sudamérica”**, impartido en Japón (1 al 27 de febrero de 2010).



PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8-^{FOCATEG}

DICIEMBRE-10

- Participación de Ing. Marvin Caballero en capacitación **“Desarrollo Sostenible y Planificación Portuaria”** (del 6 de junio al 14 de agosto 2010).





PERÍODO 12-ENERO-10 AL 8-DICIEMBRE-10

FOCATEG

- Participación de Ing. Salvador Córdova en capacitación **“Gestión Portuaria Estratégica”** (3 de septiembre al 17 de octubre de 2010).



PERÍODO 10-ENERO-11 AL 28-OCTUBRE-11

FOCATEG

- Capacitación de los docentes de LYA y AOP en Japón.



Modificación de los materiales Didácticos respondiendo a los conocimientos adquiridos en la capacitación

Resultados

- Modificación de los materiales didácticos de la carrera Técnica AOP



Resultados



PERÍODO 10-ENERO-11 AL 28-
OCTUBRE-11

FOCATEG

- Realización de la Capacitación **“Gestión de terminales Portuarias”** Impartida por del Ing. Marvin Caballero y el Ing. Salvador O. Cordova, a los empleados de Puerto CORSAIN, Puerto La Unión y Docentes del MEGATEC.





PERÍODO 10-ENERO-11 AL 28-OCTUBRE-11

FOCATEG

Realización de la Capacitación "Operación de las Terminales Portuarias en Japón" a los empleados del puerto de La Unión y Puerto CORSAIN Impartida por:

- Tec. Jose Alexander Vanegas
- Tec. Melvín Portillo Campos
- Ing. Salvador O. Cordova
- Ing. Marvin Caballero



FOCATEG

Resultados

- Mayor acercamiento y colaboración de la comunidad portuaria con la carrera Técnica AOP.



Resultados a Futuro

- Implementación de la “Ingeniería Industrial Portuaria”
- Modificación de los Materiales Didácticos para el nuevo plan de estudios 2012.
- Capacitaciones para las empresas navieras, y otras empresas de la comunidad portuaria.



