

ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORADO
"FRANCISCO MORAZAN"

Ramirez

TRABAJO DE INVESTIGACION
1986-1988

FUNCIONALIDAD DEL CURRÍCULUM DE LA ESPECIALIDAD DE EDUCACION
COMERCIAL EN EGRESADOS DE LA ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORA-
DO "FRANCISCO MORAZAN", A TRAVES DE SU PROPIO CRITERIO, DE
LOS DIRECTORES, SUB-DIRECTORES, COORDINADORES DE AREA Y ALUM
NOS DE EDUCACION COMERCIAL

INTEGRANTES:

TERESA DE JESUS RAMIREZ
GRISelda PEÑA SUAZO
ORLANDO NUÑEZ
DAYSI GONZALES

Tegucigalpa, M.D.C.

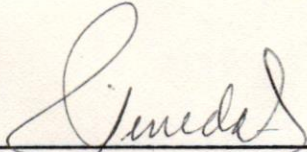
Honduras, C.A.

1988

ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORADO
"FRANCISCO MORAZAN"

DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL

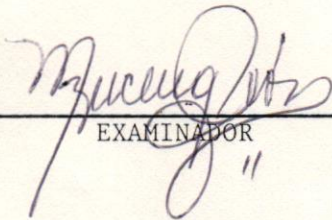
FUNCIONALIDAD DEL CURRÍCULUM DE LA ESPECIALIDAD DE EDUCACION
COMERCIAL EN SUS EGRESADOS A TRAVES DE SU PROPIO CRITERIO,
DE LOS DIRECTORES, SUB-DIRECTORES, COORDINADORES DE AREA Y ALUM
NOS DE EDUCACION COMERCIAL. →



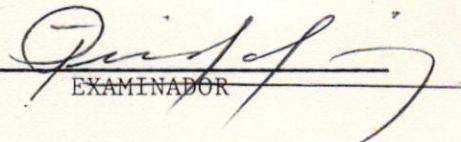
ASESOR ACADEMICO
Lic. AUGUSTO PINEDA



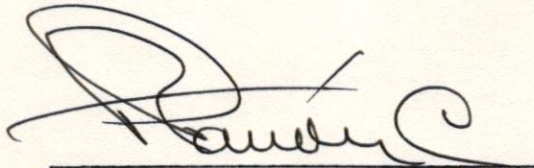
ASESOR TECNICO
Lic. RICARDO PAVON



EXAMINADOR



EXAMINADOR



EXAMINADOR



Tegucigalpa, M.D.C.

Honduras, C.A.

Marzo 1988

AGRADECIMIENTO GENERAL

- Agradecemos a nuestro Padre Celestial su guía espiritual y habernos permitido llegar con éxito a la culminación de la meta deseada.

- Nuestro agradecimiento en forma especial al Licenciado Ricardo Pavón por su valiosa colaboración y su interés manifestado, ya que sin su ayuda no hubiera sido posible terminar este trabajo de investigación.

- También agradecemos la intervención del Licenciado Augusto Pineda y la Licenciada Adalgiza Mejía quienes cooperaron con la investigación realizada.

- Nuestro agradecimiento a todos los profesores de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" que de una u otra forma colaboraron con sus conocimientos en la formación que adquirimos en el transcurso de nuestros años de estudio.

INDICE

	Página No.
i.- Hoja de Aprobación	
ii.- Agradecimiento General	
iii.- Tabla o Indice de Contenido	
iv.- Resumen	
vii1.- Introducción	1
vi2.- Planteamiento	3
vii3.- Justificación	8
viii4.- Objetivo	9
CAPITULO I: MARCO TEORICO	
A.- Antecedentes Históricos	11
B.- Síntesis Histórica del Departamento de Educación Comercial y sus Reformas Curriculares	15
C.- Objetivos y Criterios Formativos del Departamen- to de Educación Comercial	23
D.- Evaluación Curricular	26
E.- Tipos de Evaluación Curricular.....	29
F.- Componentes del Curricular	31
G.- Variables e Indicadores	37
CAPITULO II: METODOLOGIA	
A.- Población y Muestra	39
B.- Instrumentos	41
C.- Procedimiento	43

CAPITULO III: PRESENTACION Y ANALISIS DE DATOS

A.- Resultados del Instrumento Aplicado a Egresados...	46
B.- Resultados del Instrumento Aplicado para Admi - nistradores.....	51
C.- Resultados del Instrumento Aplicado para alum - nos de los Egresados.....	62
D.- Conclusiones.....	72
E.- Sugerencias	78
F.- Limitación de la Investigación	81

BIBLIOGRAFIA

A.- Entrevistas	85
-----------------------	----

ANEXOS

A.- Objetivo del Departamento de Educación Comercial y el Perfil del Egresado 1988.....	86
B.- Objetivo del Departamento de Educación Comercial y el Perfil del Egresado 1987.....	90
C.- Instrumentos	
1. Egresados	97
2. Administradores	101
3. Alumnos	107

RESUMEN

En esta investigación se estudió la funcionalidad del currículum de la Especialidad de Educación Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" en una muestra de 60 egresados de esta especialidad 39 administradores (directores, subdirectores, coordinadores de área) y a 600 alumnos de educación comercial a nivel medio, de colegios públicos de todo el país. Los resultados demuestran que el currículum de la Especialidad de Educación Comercial cumple en general con los criterios: Técnico, autoformativo, creativo, crítico, ético, establecidos por la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" en lo que se refiere a los elementos que este proporcionó a los egresados para el desempeño de su labor en el nivel medio de esto coinciden en forma uniforme tanto los egresados como los administradores y alumnos. Puesto que estos resultados no contemplaron diferencias por sexo, experiencia etc. de los egresados, administradores y alumnos, se recomienda que en futuras investigaciones se controlen estas variables. También se recomienda, que se evalúe el currículum en función de las asignaturas de la especialidad.

INTRODUCCION

La presente investigación obedece a un requisito indispensable que la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" impone a sus estudiantes antes de optar al título de Profesores de Educación Media en Educación Comercial.

El tema de esta investigación hace referencia a la función docente que desempeña el egresado de Educación Comercial en los distintos institutos del país, ya que de ello depende el buen resultado de la formación profesional de Peritos Mercantiles y Contadores Públicos para la eficiencia en sus trabajos, ya sea en instituciones privadas o públicas, en la Banca o el comercio.

Si bien es cierto que en el área de Educación Comercial se han hecho investigaciones conducentes a evaluar el currículum en términos de oferta y demanda; de los objetivos de los programas y otros aspectos, no es posible decir que se sabe aún como está funcionando el egresado de la especialidad en el desarrollo de sus funciones o tareas docentes.

Basados en lo anterior se decidió encuestar a egresados de Educación Comercial, Directores, Sub-Directores y Coordinadores

de área de los colegios donde está laborando éste; y a sus alumnos con los que el objeto de conocer del funcionamiento o desempeño diario del egresado en los institutos del país con base en los conceptos de evaluación de producto y evaluación de consumo.

A continuación se presenta en forma resumida cada uno de los aspectos que analiza el presente trabajo de investigación, así:

El Capítulo I, Marco Teórico, se exponen los antecedentes de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", Historia del Departamento de Educación Comercial sus reformas curriculares, perfiles de egresados de Educación Comercial, conceptos de curriculum y sus componentes, que es evaluación curricular, sus tipos.

El Capítulo II trata de la Metodología de la Investigación, mientras que en el Capítulo III se presentan los resultados de las encuestas, conclusiones y sugerencias.

PLANTEAMIENTO

Dentro del quehacer educativo figura como un aspecto importante la carrera de Perito Mercantil y Contador Público, es aquí donde se forma el profesional de media en este nivel, se favorece su socialización y se fomenta el desarrollo profesional.

Para que un instituto cumpla con su cometido es necesario que cuente con el personal adecuado, donde la iniciativa, la preparación y los atributos personales juegan un papel muy importante.

En nuestro país, la educación sufre muchas deficiencias, y por lo tanto la carrera de Educación Comercial no es una excepción; y que siendo de gran importancia para la prepara - ción de profesionales de Educación Media, no cumple a cabalidad con sus objetivos. Dentro de los problemas en materia de Educación se destaca el hecho de que la mayoría de los institutos públicos y privados son atendidos por un reducido número de profesores especializados, los cuales son egresados de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", el resto son Maestros de Educación Primaria, Peritos Mercanu

tiles y personal egresado de la Universidad, aspecto este que dificulta el logro de una educación eficiente en el nuevo profesional egresado de media. Otro de los problemas es la falta de supervisión por parte del Ministerio de Educación Pública, la no evaluación del personal docente; y uno de los problemas más conocido por todos es el que se refiere a la desnutrición y la mal nutrición de los estudiantes debido a las razones socio-económicas, más recientemente la contaminación de la política en las filas del Magisterio Nacional, etc.

La Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" como institución educativa de carácter superior tiene como misión fundamental preparar los cuadros técnico-docentes que en materia de educación requiere el país. Dentro de las especialidades que ofrece esta institución, una de ellas es la preparación de profesores de Educación Comercial a través de un currículum creado en 1970.

Este currículum de la Especialidad de Educación Comercial debe estar adaptado a las necesidades de nuestra población y del profesor alumno que ingresa cada año al área. Encontrando sin embargo que presenta algunas deficiencias manifestadas informalmente por los egresados quienes afirman que su preparación es incompleta y en desacuerdo con las demandas.

Con el fin de obtener elementos de juicio que permitan revisar el funcionamiento de la Especialidad de Educación Comercial, se han realizado varias investigaciones por egresados en años anteriores en cuanto a evaluación de currículum como ser oferta y demanda del egresado en la Especialidad, evaluación de objetivos de los programas de la Especialidad y análisis de los objetivos de los programas generales. Para el caso, Figueroa, Maradiaga y Velásquez en su trabajo de tesis encontraron que hasta 1982 habían 113 egresados que supuestamente tenían que cubrir una población de 2,237 secciones del área de comercio; es más de esos 113 egresados solamente 90 ejercen su profesión, otro de los hallazgos en ese mismo año fue que el 85% de los profesores que atendían las secciones de Educación Comercial son Peritos Mercantiles y Contadores Públicos no especializados. En esta investigación se reporta que de los 90 egresados el 57% trabaja en el área urbana. (1).

Resultados similares obtuvieron Ordóñez y Castro en su Trabajo de Investigación "Recursos Humanos en la Investigación Básica de Educación Comercial en el nivel medio". (2).

- (1) Figueroa, Maradiaga y Velásquez (1983). Definición Ocupacional de los Egresados de Educación Comercial. Tegucigalpa, E.S.P. "F.M.". Tesis de Grado.
- (2) Ordóñez y Castro (1981). Recursos Humanos de la Enseñanza de las clases Básicas de Educación Comercial en el nivel medio. Tegucigalpa, E.S.P. "F.M.". Tesis de Grado.

Según la investigación de Alvarenga Andino, Pérez, Pavón y Arnao y de acuerdo a los objetivos, el egresado de Educación Comercial recibe una preparación adecuada en cuanto a conocimiento teórico, pero por otra parte y tomando en cuenta lo que pretende lograr el Departamento de Educación Comercial en cuanto a la formación de profesores orientados a trabajar con eficiencia y responsabilidad que logre la actualización de conocimientos y la dirección de Laboratorios Contables, los programas carecen de objetivos que se proyecten con estos propósitos; otro de los hallazgos de esta investigación es que en la mayoría de las asignaturas, al elaborar sus objetivos los profesores del Departamento de Educación Comercial tienden a hacer caso omiso del dominio afectivo por lo que posiblemente no se logra la formación de valores en el alumno, "caso este que es injustificado, por ser este un dominio que puede considerarse en cualquier objetivo independiente de la asignatura". (3).

Estas investigaciones solo abarcan algunos aspectos del currículum por lo que se considera necesario continuar con otros aspectos para completar sus estudios que permitan plan-

(3) Alvarenga A., Pérez, Pavón y Arnao. (1984). Análisis de los objetivos de los programas de las asignaturas que componen el plan de estudios de Educación Comercial. Tegucigalpa, E.S.P. "F.M." Tesis de Grado.

tear innovaciones al mismo, conocer como están funcionando los egresados de Educación Comercial en el nivel medio. Por lo tanto, el problema de la presente investigación se plantea así:

- ¿Cumple el currículum de la Especialidad de Educación Comercial con los criterios de formación en cuanto al funcionamiento o desempeño del egresado en el aula?

JUSTIFICACION

Los Institutos de Educación Comercial, realizan una labor de educación que es trascendental, pues forman al profesional en el nivel medio y para que este pueda relacionarse con personas capacitadas igual que él en un ambiente profesional, sin inhibiciones, de acuerdo con su capacidad como profesional, que pueda rendir dentro de su trabajo y pueda desenvolverse con seguridad teniendo la convicción que lo aprendido en su vida estudiantil es algo que le sirve y le servirá en el futuro.

Con esto se observa la importancia de que el profesor de Educación Comercial se conozca a si mismo, para lograr conocer y atender a sus alumnos de acuerdo a las necesidades e intereses de ellos, evitando frustrar y coartar a sus alumnos; de aquí la necesidad de que el profesor de Educación Comercial se capacite para poder dar y guiar a sus alumnos a las metas propuestas y a un mejor aprendizaje.

Además, no sólo interesa su preparación académica sino también cualidades personales para ejercer positivamente su labor de educador, específicamente con esto se hace referen-

cia a que al evaluar egresados de carreras como la de Educación Comercial es posible determinar en su forma final, los criterios de formación a través del funcionamiento real o diario del mismo cuestionándolo por medio de sus alumnos, directores, sub-directores de colegio y coordinadores del área de Educación Comercial, así como a través de él mismo.

Dicho en otras palabras determinar si su funcionamiento o desempeño diario en el aula y en el manejo de las asignaturas que sirve, incluyendo la evaluación de estas, su ética, sus principios cívicos, morales culturales son positivos de acuerdo a los criterios arriba apuntados. Esperamos que los resultados de este trabajo de investigación puedan ser un aporte útil y que se tomen en cuenta para la revisión y mejoramiento del currículum, de tal manera que responda a las necesidades básicas del estudiante del nivel medio y del profesor-alumno todo esto dentro de la realidad nacional en que se vive.

OBJETIVOS

Esta investigación se orienta al logro del siguiente objetivo:

- A. Conocer la funcionalidad del currículum de la Especialidad de Educación Comercial en sus egresados a través

del criterio de ellos mismos, sus Directores, Sub-Directores, coordinadores de área y alumnos de Educación Comercial, es decir conocer la funcionalidad del currículum a través del funcionamiento real o actual de los egresados, tomando como base el objetivo dos del Departamento de Educación Comercial y los siguientes criterios del perfil profesional ideal de la carrera: autoformativo, democrático, cooperativo, cívico, ético, técnico, organizativo, didáctico.

CAPITULO I
MARCO TEORICO

ANTECEDENTES:

La Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" fue creada por Decreto No.24 de la Junta Militar de Gobierno emitida el 16 de noviembre de 1956. Esta institución inició sus labores con cuatro áreas de estudio: Ciencias de la Educación, Ciencias Exactas y Naturales, Letras y Ciencias Sociales.

La Escuela Superior según el Decreto mencionado cumple las siguientes funciones:

- a) Formar el personal docente para la Educación Media.
- b) Preparar los Directores, Técnicos y Administrativos para todos los niveles de la educación, excepto el universitario.
- c) Perfeccionar sistemáticamente el personal docente y otros especialistas para la educación pre-escolar, primaria de adultos, extraescolar, secundaria, normal y técnico vocacional.

- d) Profesionalizar al profesorado sin título docente que sir
ve en la Educación Media.
- e) Investigar la realidad educativa nacional, aplicar y difun
dir los resultados obtenidos. (4).

Entre las funciones de la Escuela Superior del Profesorado se considera importante para este trabajo de investigación las funciones tercera y quinta por referirse al perfeccionamiento sistemático del personal docente de los distintos niveles de la Educación Nacional, aplicar y difundir los resultados obte
nidos y divulgar toda la forma de cultura.

La Escuela Superior del Profesorado es una institución for
madora docente, es dependiente del Ministerio de Educación Pú-
blica, y en el aspecto administrativo funciona con la siguien
te estructura:

- a) Consejo Directivo
- b) Dirección
- c) Organismos de Asesoría, Consejo de Profesores y Consejo
Técnico.
- d) Sub-Dirección Administrativa.

(4) Escuela Superior del Profesorado. Reglamento Interno.
Página 74.

- e) Sub-Dirección Académica
- f) Secretaría General
- g) Departamentos Académicos
- h) Departamento de Recursos de Aprendizaje
- i) Departamento de Bienestar Estudiantil
- j) Departamento de Investigación y Planificación Educativa
- k) Departamento de Acción Comunitaria
- l) Departamento de Asuntos Económicos
- m) Escuela Primaria, Jardín de Niños e Instituto de Aplicación.

Los departamentos académicos de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" atienden los programas de formación docente y educación permanente, aprobados por el Consejo Directivo. Para su funcionamiento los Departamentos Académicos están organizados en la forma siguiente:

- A: Un Consejo de Departamento
- B: Jefe de Departamento
- C: Profesores y alumnos

La Escuela Superior del Profesorado tiene como objetivos los siguientes:

- a) Contribuir a la formación de los cuadros de los diversos niveles de la Educación Nacional.

- b) Contribuir a alcanzar las metas educativas y sociales establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo.
- c) Lograr una efectiva coordinación de la Escuela Superior del Profesorado con las direcciones generales dependientes de la Secretaría de Educación Pública.
- d) Contribuir a la formación del personal responsable de la implementación de la reforma educativa nacional.
- e) Colaborar con la actualización, perfeccionamiento y entrenamiento del personal docente que labora en la educación media.
- f) Desarrollar actividades de extensión cultural a nivel medio.
- g) Realizar investigaciones que contribuyan a hacer realidad el plan de reforma educativa.
- h) Procurar el establecimiento de la carrera docente a través de la coordinación de los esfuerzos entre la Escuela Superior del Profesorado y la Universidad Nacional Autónoma.

.../

SINTESIS HISTORICA DEL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL
Y SUS REFORMAS CURRICULARES

El actual Departamento de Educación Comercial se inició como una sección dentro de la Escuela Superior en el año de 1971, atendiendo la formación de Profesores de Educación Media. Tomando en cuenta las necesidades de la Educación Nacional, el Departamento se ha ido reestructurando a través del tiempo. Así en el año de 1970, la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" autorizó a los profesores: Francisco Avalos Parra, Miguel Angel Montoya y Luis Avila Colón para que realizaran un estudio tendiente a estructurar el currículum de Educación Comercial; para lo cual se tomaron en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Diagnóstico sobre los actuales Peritos Mercantiles que se formaron en Educación Media del país.
- b) Bases para un currículum para formar profesores de Educación Comercial.
- c) Significado de buenos profesores de Educación Comercial para el desarrollo económico del país. (5)

(5) Entrevista con el profesor Francisco Avalos Parra, Sub-Director de la Escuela Superior del Profesorado. Junio 1986.

El estudio se basó en lo siguiente:

1. Reducir el número de cursos que los alumnos tomaban por semestre.
2. Dar mayor flexibilidad para la escogencia de materias; horarios académicos y profesionales.
3. Ampliar los recursos de aprendizaje como: Biblioteca, ayudas audiovisuales, laboratorios, talleres y canchas deportivas.
4. Tratar con mayor profundidad los cursos en cuanto a nivel académico.

Las conclusiones del estudio fueron:

- A) A los actuales Peritos Mercantiles les faltaban conocimientos sobre las materias en que se han especializado, conocen los métodos y mecanismos de trabajo pero tenían dificultad en hacer interpretaciones de movimientos económicos.
- B. Existen quejas de las empresas industriales y comerciales sobre los contadores que recién salen, por incapacidad de

interpretar resultados en los diferentes Estados Financieros y dictar normas para mejorar el movimiento contable de las empresas.

- C) La Economía y la Sociología están íntimamente ligados y deben formar parte del currículum para profesores de Educación Comercial, desde un punto de vista de investigación.
- D) El profesor de Educación Comercial debe tener sentido profesional y su principal objetivo debe ser el de enseñar.
- E) El cambio en los últimos veinte y cinco años en la técnica contable hace necesario que los profesores de Educación Comercial trabajen con métodos deductivos y descarten métodos de memorización. (6).

De acuerdo con el estudio en 1970, se emitió en 1971 el nuevo currículum para profesores de Educación Media, bajo acuerdo número 133 del 23 de Diciembre, y en la reestructuración de dicho currículum se incluye la carrera de Educación Comercial adscrita al Departamento de Matemáticas.

(6) Según estudio realizado por Figueroa, Mary y otros. (1983) "Definición Ocupacional de los egresados de Educación Comercial". Tegucigalpa, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán".

En el año de 1972 cuando los alumnos comenzaban estudios de especialidad se encontraron con grandes problemas entre los que se pueden mencionar los siguientes:

1. Económicamente no existía presupuesto, porque la carrera estaba unida al Departamento de Matemáticas.
2. Académicamente no existía personal especializado para formar profesores de educación comercial.

Los problemas se solucionaron así:

- a) El jefe del Departamento de Matemáticas profesor Francisco Avalos Parra se hizo cargo del Departamento de Educación Comercial durante los años 1971-1972.
- b) Se contrato personal especializado, el que fue pagado con salarios correspondientes a otros departamentos y con partidas globales de profesores que laboraban por hora.

La Facultad de Ciencias Económicas a través del jefe de la carrera de Formación de Economistas contribuyó en la elaboración del currículum y no fué si no hasta 1974 que se de-

finió una partida para el pago del jefe de departamento, en la Escuela Superior del Profesorado y profesores mediante una modificación que se hizo al presupuesto general de la República, separándose así del Departamento de Matemáticas, así mismo, en ese año se graduaron los primeros veinte y tres alumnos.

Desde la creación del Departamento de Educación Comercial hasta la fecha, se han hecho cuatro modificaciones en el currículum de dicho departamento, las cuales se enumeran a continuación:

1. La propuesta en el año 1,972.
2. Revisión de currículum de 1,973 - 1,974
3. Revisión del currículum del año 1,976.
4. La modificación del año 1,981

La especialidad de Educación Comercial comenzó con un plan de estudios que constaba de diez materias de formación cultural, diez materias de formación pedagógica y veintitrés de formación especial, complementándose con un trabajo de investigación como requisito previo a la graduación.

En 1,972 el plan de estudios fue reformado en lo que respecta a la formación especial en la siguiente forma:

A: El curso especial de Geometría se sub-dividió en Geometría I y Geometría II.

B: El curso especial de Algebra se sub-dividió en Algebra I y Algebra II.

C: El Curso de Contabilidad de Costos se sub-dividió en Costos I y Costos II.

Se eliminaron las siguientes asignaturas:

1. Número complejos.
2. Estructuras Algebraicas.
3. Finanzas y Corporaciones.
4. Estadística, se le agregó la palabra "Descriptiva".

En el período 1,973-1,974 fue revisado el currículum en lo que respecta a la formación especial y se incluyeron las siguientes asignaturas:

1. Derecho Laboral, Tributario y Bancario como un solo curso.
2. Derecho Fiscal - Tributario.
3. Lógica Matemática
4. Organización de Corporaciones

Se eliminaron las siguientes asignaturas:

1. Teoría de Conjuntos
2. Geometría II
3. Trigonometría

La asignatura de Micro-Economía cambió su nombre por Teoría Económica, también se crearon requisitos para cursar materias que anteriormente no estaban.

Este currículum estuvo en vigencia hasta el año de 1,976, haciéndose en este año una revisión del plan de estudios, poniéndose en vigencia en 1,977 con las siguientes reformas:

- Formación Cultural:

Biología, Física y Química se fusionaron formando una sola materia llamada "Procesos Científicos" y se incluye la asignatura de Estadística I.

- Formación Pedagógica:

Se eliminó Estadística Educativa, materia optativa y se incluye Didáctica Especial.

- Formación Especial:

La asignatura de Estadística Descriptiva cambió su nombre por Estadística II.

En el año de 1981 la reforma consistió en el cambio de requisitos para cursar los diferentes cursos del Plan de Estudio; incluyendo la asignatura de Ciencias Políticas como obligatoria, ya que en años anteriores era optativa. Esta reforma se llevó a cabo a petición de los alumnos por medio de sus representantes ante el Consejo de Profesores de Educación Comercial.

OBJETIVOS Y CRITERIOS FORMATIVOS DEL
DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL

Como se dijera en las secciones del planteamiento del problema y justificación la evaluación curricular se hace en base a criterios de formación universales (en toda la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán) así como en cada una de las áreas o sea en base a criterios formativos, incluyendo las siguientes: autoformativas, críticos, democráticos, creativo, cooperativo, cívico, ético, político, consciente de la realidad nacional, científico, técnico, organizativo y didáctico.

De estos mismos criterios se suele elaborar perfiles del egresado como las que actualmente existen en el área de Educación Comercial (1987-1988, ver anexo A) y otras áreas.

Originalmente estos objetivos emanaron de trabajos hechos en la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", tanto por el personal docente y estudiantes como por trabajo de tesis de grado (Valenzuela Torres, Madrid Rossel, Velásquez, Bustillo Martínez, en su tesis Criterios de Formación y Demanda de Egresados del Departamento de Ciencias Naturales 1984; Villibord, Paz Caballero y otros en su tesis Criterios de Formación y Demanda de

los que a continuación presentamos en forma general:

"Aplicar los conocimientos teóricos, trabajar con eficiencia y responsabilidad, dominar las técnicas contables y calculos numéricos y financieros, dirigir adecuadamente laboratorios contables, participar en la realización de actividades (ver en forma específica en Anexo A).

Como se puede ver los criterios tomados en cuenta para elaborar el perfil del egresado de Educación Comercial en el Plan de Estudio de 1987 (en proceso de aprobación), emplearon para su desarrollo los tres niveles o dominios de la taxonomía de Bloom los cuales son: conocimiento (cognoscitivo) habilidades (sicomotor) y valores (afectivos).

Por ser tan voluminoso este trabajo se presenta en el Anexo B.

Finalmente y en relación a Evaluación Curricular de las carreras de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", no cabe más que hacer notar que a la fecha solo se han evaluado los Curriculos Matemáticos, Ciencias Naturales, Preescolar y Dirección de Escuelas y solo en lo que respecta al funcionamiento del egresado, es decir que queda pendiente por evaluar ésta y el resto de las áreas en lo relacionado a funcionalidad de las diversas asignaturas en el quehacer diario de los egresados.

Egresados de Ciencias Matemáticas 1982) con el objeto de evaluar no solo la oferta y la demanda de los egresados sino que también los perfiles mismos correspondientes a diversas áreas. En este sentido ha quedado establecido que la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", el tipo de profesor que se ha querido formar obedece a lo siguiente:

"Un profesor que sea agente de liberación en el proceso de transformación que exige nuestra realidad nacional... que tenga una formación moral gremial... que sea sensible a las manifestaciones de la cultura...que sea consciente de que el estudio y el trabajo son las únicas vías de dignificación humana...con un profundo sentimiento hondureñoista". (*)

Los criterios del egresado de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", son en forma general aplicadas a todas las áreas de estudio; pero son los mismos criterios del perfil del egresado de Educación Comercial nada más que éstos son específicamente aplicados al área; también se puede ver que los objetivos del Departamento son tomados de los objetivos generales de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" con la diferencia que estos están adaptados al área de Educación Comercial;

(*). Según Trabajo realizado por Valenzuela, Torres, Madrid y otros 1984.

A. EVALUACION CURRICULAR

Con el propósito de ofrecer una visión más amplia sobre este tema, se iniciará con la conceptualización en torno al mismo, el término currículum tiene entre otras aceptaciones las siguientes:

Según Irma Rosa de Sarubbi (7) "Es la suma de todas las experiencias que proporciona todo aquello de lo que ella se hace responsable y esto incluye no solo actividades físicas de aprendizaje y materias de clase, sino también las interacciones entre maestros y alumnos y entre cada alumno".

Según otra terminología (8), es también el "conjunto integrado de actividades, experiencias y medios del proceso enseñanza-aprendizaje, en el que participan alumno, maestros y comunidad, para alcanzar los objetivos de la educación...

Es el conjunto de todas las experiencias que un alumno vivencia y realiza bajo la responsabilidad de la escuela en función de la consecución de los objetivos educativos propuestos."

(7) Sarubbi, Irma Rosa de. Currículum, Objetivos, Contenidos. Pág. No.17. México: Editorial Pax.

(8) Términos utilizados en América Latina en materia de Desarrollo Curricular. 1974.

"Conjunto integrado de experiencias basadas en el diagnóstico de una realidad que constituyen el patrón organizacional de la estructuración del aprendizaje".

"Conjunto de experiencias de aprendizaje y de los diferentes factores que las condicionan y determinan, en función de los objetivos básicos generales o finales de la educación".

El término evaluación curricular también se define como: "El proceso permanente a través del cual se pone de manifiesto la eficacia y la adecuación del currículum, en sus fines y medios al proceso educativo". (9)

En otras fuentes encontramos que evaluación curricular es "el proceso que tiene como fin el seguimiento, control, mejoramiento y ajuste de las condiciones y resultados de las etapas diferenciadas en la planificación curricular". (10).

De lo anterior se entiende que en toda evaluación curricular lo fundamental es la planificación del currículo de cada

(9) Op. Cit. Glosario de términos asistencia técnica del Proyecto GOH/AIF 777, Pág. No.5

(10) Cit. Revista Especializada para América Latina y el Caribe, Pág. 29.

carrera, mediante la participación de alumnos, profesores y comunidad con el objeto de que se cumplan los objetivos educacionales propuestos. Es también claro que en el proceso de toda evaluación curricular uno de los objetivos es poner de manifiesto la eficacia y adecuación del currículum utilizando procesos de control, seguimiento, mejoramiento y ajuste de las condiciones y resultados del proceso enseñanza-aprendizaje. Sin embargo bajo esta concepción no se incluyen o especifican los mecanismos idóneos para lograr los objetivos de la evaluación curricular, es más, no dicen nada en particular sobre los aspectos administrativos que son componentes fundamentales del proceso.

Es así que la concepción teórica de esta investigación se fundamenta en hechos tales como que para poder ejercer un seguimiento, control, mejoramiento y ajustes adecuados de todo el proceso curricular, es o sería aquel que incluyera formas prácticas de evaluación, especialmente evaluaciones de campo, dicho en otras palabras evaluar al egresado o producto del proceso curricular tal como se mencionaba en secciones anteriores. En este sentido y bajo esta concepción lo ideal es evaluar el funcionamiento real o diario del egresado tomando en consideración no solo su propio criterio sino el de sus supervi

sores o autoridades inmediatas (directores de los Institutos) y alumnos atendiendo así los conceptos de evaluación de producto y de consumo, conceptos que se explican en el siguiente párrafo.

TIPOS DE EVALUACION CURRICULAR

Entre los tipos de evaluación encontrados en bibliografía revisada anunciamos los siguientes:

1. De contexto
2. De insumo
3. De consumo
4. De producto
5. De proceso

EVALUACION DE CONTEXTO

Es una evaluación con fines de diagnóstico de la realidad socio-educativa del país, para determinar los objetivos de cambio curricular.

EVALUACION DE INSUMO

Es una acción mediante la cual se determinan los recursos necesarios para la implementación curricular a fin de alcanzar los objetivos propuestos.

Lógicamente esto se refiere a aquellos recursos humanos y materiales sin los cuales sería imposible desarrollar el funcionamiento del currículo.

EVALUACION DEL CONSUMO

Es aquella mediante la cual es posible medir los resultados del currículum a través de los usuarios de los servicios del egresado o producto, pero ya en el desempeño de sus funciones o en una realidad práctica.

Dicho en otras palabras se refiere al docente o egresado de un programa curricular en su trabajo o desempeño de sus labores diarias.

En ese sentido los indicados para evaluar son los directores, los alumnos que son los consumidores directos de los servicios del egresado.

EVALUACION DE PRODUCTO

Es la estimación de los logros, consecuencia, resultados del desarrollo curricular, puede realizarse al final de una etapa o de todo el proceso.

Otra forma de definir la evaluación de producto es midiendo el rendimiento de los alumnos después del desarrollo de un programa de estudio.

EVALUACION DE PROCESO

Es aquella actividad mediante la cual se detectan las fallas en el diseño, ejecución y evaluación del currículum, a fin de realizar la retroalimentación periódica a las personas y agencias responsables de su ejecución. (11).

También se puede definir como un reforzamiento después de saber las dificultades encontradas en los educandos para poder en alguna manera resolver la situación encontrada.

B. COMPONENTES DEL CURRÍCULUM

Según Ralph Tyler (12) al elaborar un plan de organización de currículo es necesario identificar los elementos del mismo que sirvan de canales de organización.

Al preparar un currículo para cualquier tema o asignatura es necesario decidir los tipos de elementos que sirvan de

(11) Aportes conceptuales sobre desarrollo de currículum para Honduras. Tegucigalpa, D.C. Abril 1978. Pág. No.8

(12) Tyler, Ralph W. Principios Básicos del currículo; Buenos Aires: Troquel Iera. Edición. Pág. No.88,89 y 90.

manera más efectiva como nexos en la organización.

Los elementos sirven como hilos conductores que enlazan un currículum más integrado.

En otras palabras, habrá que preparar estos elementos necesarios para que aparezcan a todo lo largo y ancho del currículum.

Al momento de estructurar un currículum se diferencian tres aspectos en los componentes del mismo.

1. Sujetos
2. Elementos
3. Procesos

1. Sujetos

Hace referencia a las condiciones de educando o educador. La mayoría de las personas están en capacidad de desempeñar ambos casos, pero ya en el programación curricular se diferencia a los que tienen como tarea distinta la promoción de los demás, de quienes están en posición de receptores de estas acciones.

2. Elementos

Los elementos del currículum son siete:

- a) Objetivos
- b) Contenidos

- c) Métodos y técnicas
- d) Medios o canales de comunicación de mensajes
- e) Materiales
- f) La infraestructura
- g) Tiempo

O sea que al momento de estructurar un currículo se debe tener en cuenta el satisfacer ciertas necesidades humanas que son comunes y cuyas formas de alcanzarlas difieren. Es esencial saber cuales son los elementos mediante los cuales se harán las reformas necesarias y profundizar en ellas para poder dar un buen currículo.

3. Procesos:

Tiene una doble significación. Una en relación al hecho de que la planificación curricular está integrada por una serie de actividades y etapas interrelacionadas; otra que cada una de las actividades diferenciadas tienen carácter dinámico y creativo.

La planificación curricular está estructurada del siguiente modo:

1. Elaboración de Formulaciones Básicas:

Es decir la determinación de los lineamientos que le han de servir de orientación, asunto que aparece casi completamente preestablecido en los diversos niveles educativos y en menor medida en algunas modalidades. Son las características y habilidades que se quiere obtener del educando al término de cada ciclo y nivel.

2. Programación:

Se refiere a la previsión de objetivos, contenidos y acciones que se desarrollaron, en un período de tiempo determinado. En ella se incluyen la sección de las metodologías y materiales más convenientes para lo que se ha decidido efectuar. También toma en cuenta los aspectos de infraestructura.

3. Implementación de Recursos y Condiciones:

Comprende tres aspectos:

- a) Capacitación del personal docente.
- b) Dotación de los materiales educativos apropiados
- d) Generación de los dispositivos legales que regulen su funcionamiento.

4. Ejecución:

Es la puesta en marcha de las experiencias programadas con juntamente por profesores y alumnos.

A lo largo del desarrollo de estas etapas y en forma simultánea se dan la investigación y la educación.

La investigación proporciona la información conveniente para que la acción educativa en todos sus aspectos y requerimientos obtenga los mejores resultados.

La evaluación es el proceso que tiene por fin el seguimiento, control, mejoramiento y ajuste de las condiciones y resultados de las etapas diferenciadas en la planificación curricular. (13).

También el currículum posee micro elementos y macro- elementos o sea clases o categorías del producto o egresado intencionados de aprendizaje. Los micro-elementos son los aprendizajes individuales intencionales. Ejemplo: conocimientos, capacidades de actuación o efectos.

Los macro-elementos son categorías de micro-elementos que pueden ocurrir en diferentes niveles de generalidad que van des-

(13) Cit. Revista Especializada para América Latina y el Caribe, Pág. 29.

de una lección, una unidad, un curso, hasta un programa total y son descritos como guías curriculares, planes de estudio y secuencia de programas.

Otros ejemplos: los educandos, docentes, comunidad, objetivos, actividades, metodología, recursos, planes, programas, material didáctico, ambiente, relaciones maestro-alumno, horario etc. De acuerdo a Hilda Taba, los currículos están estructurados de manera que los estudiantes puedan aprender, es por ello que se debe de hacer investigaciones cada cierto período de tiempo para ver si el currículo está cumpliendo con los requerimientos necesarios para los cuales fué elaborado, para poder encontrar donde hay fallas y poder modificarlo de acuerdo a requerimientos o necesidades de los estudiantes. (14).

De todo lo anterior se entiende que un currículum puede evaluarse de alguna forma, a través del funcionamiento del egresado con cualquiera de los dos tipos de evaluación: de consumo o de producto.

Esta investigación es importante pues la Escuela Superior del Profesorado solo evalúa en forma general, de acuerdo a si

(14) Taba, Hilda (1974). Elaboración del Currículo. (2da. Edición). México. Págs. No. 25 y 27.

aprueba la clase o no; y no en función de lo que se espera del alumno que puede llegar a egresar del Departamento de Educación Comercial y cómo se va a desenvolver en el campo de trabajo.

VARIABLES E INDICADORES

En esta investigación la variable central se refiere a las opiniones que los egresados del área de Educación Comercial, Directores y Sub-Directores de colegios, Coordinadores de área y alumnos de Educación Comercial poseen acerca del funcionamiento del egresado en el desempeño de sus funciones o tareas docentes. Los indicadores de esta variable son:

1. Planificación:

- a) Tipos de planes
- b) Frecuencia de planificación
- c) Propósito de planificación
- d) Forma de elaborar la planificación
- e) Relación con los objetivos del programa.

2. Evaluación:

- a) Criterios que toma en cuenta para asignar calificaciones.

- b) Participación de los alumnos en las decisiones relacionadas con la evaluación.
- c) Tipo de items.
- d) Técnicas empleadas para evaluar.
- e) Uso de los resultados.

3. Relaciones Personales:

- a) Relaciones con los alumnos.
- ✓ b) Relaciones con los compañeros y administradores

4. Dominio de Conocimientos:

- ✓ a) Opinión de los alumnos de acuerdo a la actividad docente.
- ✓ b) Opinión de los Directores, Sub-Directores de colegios y coordinadores de área con respecto a la actividad docente.

CAPITULO II

METODOLOGIA

En este capítulo se hace una descripción de la metodología empleada en la investigación, la cual comprende los siguientes aspectos:

POBLACION Y MUESTRA

En la presente investigación el universo estuvo formado por todos los 50 institutos públicos de Educación Media que en el país atienden el área de Educación Comercial.

De estos 50 institutos se encontró que solo 35 contaban con profesores egresados del área de Educación Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", entendiéndose por egresados los que completaron su plan de estudios al momento de la investigación.

Adicionalmente, la población de egresados del área bajo investigación, según datos de la Secretaría de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" para los años de 1974 a 1985, fué de 123 profesores (ver Cuadro No.1).

En el muestreo surgieron, por selección al azar por sorteo, 18 institutos de los 35 institutos que contaban con egresados de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán"; de estos 18 institutos y una vez por sorteo, se seleccionaron 7 institutos de la zona norte del país, 4 de la zona central, 2 de la zona sur, 3 de occidente y 2 de oriente (ver Cuadro No.2).

En total fueron seleccionados 60 profesores egresados de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" con especialidad en Educación Comercial.

Es de hacer notar que el 45% están ubicados en el Instituto Central "Vicente Cáceres" de la capital de la República, 12% en el Instituto "Manuel Bonilla" de La Ceiba, en el Departamento de Atlántida y resto diseminados en los demás institutos de otros departamentos. (Ver Cuadro No.2).

La población de administradores de los institutos oficiales del país sujetos a investigación estuvo constituida por los Directores, Subdirectores y Coordinadores de área de los institutos seleccionados. De estos 18 institutos se seleccionó una muestra de 18 directores, 18 subdirectores y 3 coordinadores de área. De los 18 directores solo 14 contestaron la

encuesta y 15 subdirectores. Estos datos se presentan en el cuadro No.8 del instrumento para administradores.

La población total de alumnos del área de Educación Comercial para el año de 1986 fué de 12,914, sin embargo la población real de esta investigación hizo únicamente referencia a los 35 institutos que tenían profesores egresados del área de Educación Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Esta población estuvo constituida por 6,821 alumnos de Educación Comercial. De los 18 institutos seleccionados que contaban con egresados del área se tomó una muestra de 600 alumnos de ambos sexos y todos los niveles.

Estos alumnos fueron seleccionados tomando 10 por cada profesor de Educación Comercial encuestados. (Ver Cuadro No.2).

INSTRUMENTOS

Para la recopilación de información de este estudio se elaboraron tres instrumentos o encuestas, la primera para los profesores egresados de Educación Comercial, la segunda para los administradores (Directores, Subdirectores y Coordinadores de área) y la tercera para los alumnos de los profesores encuestados.

Las tres encuestas fueron elaboradas en base a preguntas cerradas, según la tesis de Valenzuela Torres, Velásquez, Madrid Rossel y Bustillo Martínez (1984).

La encuesta de egresados contiene 5 preguntas cerradas cada una de las cuales tiene 4 opciones, con esta y las siguientes encuestas se midió el rendimiento de los profesores egresados de las 4 áreas de funcionamiento o tareas docentes: Planificación, Evaluación, relaciones personales y dominio de conocimiento.

La encuesta de los administradores contiene 15 preguntas y la de los alumnos 14; en ambos casos las preguntas son de tipo cerrado pero con dos o más opciones. En el Anexo C se presenta un ejemplar de cada una de las encuestas.

ACLARACION:

Cabe hacer notar que en el instrumento correspondiente de los egresados, por un error metodológico se incluyeron solamente las siguientes opciones:

- Totalmente de acuerdo
- Medianamente de acuerdo
- Parcialmente de acuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Como podrá observarse el error metodológico consistió en no incluir una opción de:

- Parcialmente en desacuerdo

Sin embargo es importante observar que aun antes de haber agregado la categoría parcialmente en desacuerdo este no hubiera cambiado el hecho de que la mayoría de los encuestados contestaran en dirección de acuerdo o desacuerdo.

Tampoco hubiera cambiado el hecho en forma drástica o importante si los resultados de la categoría parcialmente de acuerdo se hubiera dividido en forma equitativa, es decir, adjudicar la mitad de los encuestados en la dirección de acuerdo y la otra mitad en desacuerdo.

PROCEDIMIENTO:

Para realizar el presente trabajo fue necesario desplazarnos por los departamentos del país que tienen institutos con profesores egresados del área de Educación Comercial, para solicitarles su colaboración.

Una vez en cada instituto se solicitaba al señor Director el permiso de encuestar a cada uno de los profesores de

Educación Comercial, subdirectores, coordinadores de área y alumnos, al mismo tiempo le solicitábamos colaboración para que llenara una de las encuestas preparadas para administradores. Cabe hacer mención que previo a este recorrido el Departamento de Educación Comercial nos proporcionó una credencial que nos identificaba como alumnos de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán".

Una vez recabada la muestra se procedió a calificar las encuestas, elaborar cuadros y sus respectivos porcentajes en cada una de las 4 áreas investigadas.

CUADRO No.1

DETALLE DE LOS EGRESADOS DE EDUCACION COMERCIAL DE LA ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORADO "FRANCISCO MORAZAN"

AÑOS 1974-1985

AÑOS	f	%
1974 - 1976	39	31.71
1977 - 1979	34	27.64
1980 - 1982	33	26.83
1983 - 1985	17	13.82
TOTAL	123	100%

CUADRO No.2

DETALLE DE LAS MUESTRAS DE LOS PROFESORES EGRESADOS Y ALUMNOS
DE EDUCACION COMERCIAL POR ZONAS E INSTITUTOS DEL PAIS

Institutos	Zona	Población Alumnos	Profesores Seleccionados	Alumnos Seleccionados
1. José Trinidad Reyes	Norte	1041	2 (3.30%)*	20
2. Santa Cruz del Oro	Norte	224	1 (1.67%)	10
3. Franklyn D. Roosevelt	Norte	148	1 (1.67%)	10
4. Manuel Bonilla	Norte	506	7 (11.66%)	70
5. Francisco J. Mejía	Norte	247	1 (1.67%)	10
6. Froylán Turcios	Norte	151	3 (5%)	30
7. 14 de Septiembre	Norte	48	3 (5%)	30
8. Central Vicente Cáceres	Central	3005	27 (45.00%)	270
9. León alvarado	Central	169	1 (1.67%)	10
10. La Fraternidad	Central	157	3 (5%)	30
11. Genaro Muñoz	Central	604	1 (1.67%)	10
12. Lempira	Sur	142	1 (1.67%)	10
13. Felipe E. Agustinus	Sur	309	2 (1.67%)	10
14. Departamental de Oriente.	Oriente	582	3 (5%)	30
15. Alejandro Flores	Oriente	175	2 (3.30%)	20
16. Alvaro Contreras	Occidente	170	1 (1.67%)	10
17. Bernardo Galindo y Galindo	Occidente	29	1 (1.67%)	10
18. Tiburcio Carías	Occidente	155	1 (1.67%)	10
TOTAL		6821	60 (100%)	600(8,80%)**

* Porcentaje con base en los 60 egresados encuestados.

** Porcentaje con base en el total de alumnos de los 18 institutos.

CAPITULO III

PRESENTACION Y ANALISIS DE DATOS

RESULTADOS DEL INSTRUMENTO APLICADO A LOS EGRESADOS

De acuerdo al Cuadro No.3 y en relación a los resultados de la pregunta "Considera que el Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria en aspectos metodológicos para su desempeño como profesor de Educación Comercial", es posible decir que la mayoría de los sesenta encuestados respondió estar de acuerdo en todas sus formas; en efecto, dos tercios (68.33%) cuando se suman los respectivos porcentajes estuvieron de acuerdo con que el Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria, aproximadamente un tercio (33.67%) no contestó la pregunta.

CUADRO No.3

RESPUESTA DE LOS EGRESADOS A LA PREGUNTA "CONSIDERA QUE EL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL LE OFRECIO LA PREPARACION NECESARIA EN ASPECTOS METODOLOGICOS PARA SU DESEMPEÑO COMO PROFESOR DE EDUCACION COMERCIAL".

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	5	8.33
Medianamente de acuerdo	17	28.33
Parcialmente de acuerdo	19	31.67
Totalmente en desacuerdo	0	0
No contestó	19	33.67
TOTAL	60	100%

En cuanto a la preparación en "Evaluación" los datos del Cuadro No.4 indican también que dos tercios de los encuestados están de acuerdo con que el Departamento le ofreció la preparación necesaria en esta área de formación (61.66%) al sumar los respectivos porcentajes); solamente 1.67% de los egresados estuvo totalmente de acuerdo y 22 egresados (36.67%) no contestó la pregunta.

CUADRO No.4

"EL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL LE OFRECIO LA PREPARACION NECESARIA EN ASPECTOS DE EVALUACION PARA SU DESEMPEÑO COMO PROFESOR DE EDUCACION COMERCIAL".

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	9	15.00
Medianamente de acuerdo	16	16.66
Parcialmente de acuerdo	12	20.00
Totalmente en desacuerdo	1	1.67
No contestó	22	36.67
TOTAL	60	100%

En la pregunta sobre "Planificación" (ver Cuadro No.5) se aprecia que alrededor de dos tercios (60%) de los egresados están de acuerdo en que el Departamento de Educación Comercial si le ofreció la preparación necesaria en la planificación de sus clases y una vez más, un tercio (36.67%) se abstuvo de contestar esta preguntas.

CUADRO No.5

"EL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL LE OFRECIO LA PREPARACION NECESARIA PARA LA PLANIFICACION DE SUS CLASES DE CO MERCIALES".

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	9	15.00
Medianamente de acuerdo	14	23.33
Parcialmente de acuerdo	13	21.67
Totalmente en desacuerdo	2	3.33
No contestó	22	36.67
TOTAL	60	100%

Los resultados siguientes de acuerdo al Cuadro No.6 correspondientes a la pregunta sobre "Relaciones Personales con los alumnos y profesores" muestran que el 48.33% de los egresados estuvo de acuerdo en que si se les ofreció la preparación necesaria en esta área; un 30% se abstuvo de responder a la pregunta y 13 egresados (21.67%) estuvieron totalmente en desacuerdo.

CUADRO No.6

"EL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL, LE OFRECIO LA PREPARACION NECESARIA PARA LLEVAR BUENAS RELACIONES PERSONALES CON LOS ALUMNOS Y PROFESORES".

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	13	21.67
Medianamente de acuerdo	9	15.00
Parcialmente de acuerdo	7	11.66
Totalmente en desacuerdo	13	21.67
No contestó	18	30.00
TOTAL	60	100%

Según el Cuadro No.7, sólo el 45.01% de los egresados estuvo de acuerdo en que el Departamento si le brindó la preparación en "asuntos gremiales y comunales" un menor número de egresados se abstuvo de contestar, que representa un tercio de nuestra población encuestada, posiblemente la poca disposición de tiempo los obligó a no prestar la debida colaboración o no entendieron la intención de la pregunta.

CUADRO No.7

"EL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL LE OFRECIO LA PREPARACION NECESARIA PARA PARTICIPAR EN ASUNTOS GREMIALES Y COMUNALES".

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	4	6.67
Medianamente de acuerdo	10	16.67
Parcialmente de acuerdo	13	21.67
Totalmente en Desacuerdo	17	28.33
No contestó	16	26.66
TOTAL	60	100%

RESULTADOS DEL INSTRUMENTO PARA ADMINISTRADORES

En el Cuadro No.8 y Cuadro No.9 se puede observar que de los administradores (en cualquiera de sus cargos: Director, Sub-director y Coordinadores de área), solamente un tercio de ellos supervisan al personal docente del área de educación comercial, lo que representa un 34.38%; un 43.75% no lo hace y el 21.87% no contestó la pregunta.

CUADRO No.8

EL CARGO QUE USTED DESEMPEÑA EN EL INSTITUTO ES:

ALTERNATIVAS	F	%
Director	14	35.90
Sub-Director	15	38.46
Coordinador de Area	3	7.69
Blanco	7	17.95
TOTAL	39	100%

CUADRO No.9

SUPERVISA LAS CLASES DE EDUCACION COMERCIAL

ALTERNATIVAS	F	%
Si	11	34.38
No	14	43.75
No contestó	7	21.87
TOTALES	32	100%

En relación al Cuadro No.10 más de dos tercios manifiestan de los administradores encuestados (director, sub-director, coordinador de área) manifiestan que el egresado de educación comercial sirve sus clases eficientemente las que representan un 75.01%; solamente un 9.36% están en desacuerdo y un 15.63% no dió respuesta a la pregunta.

CUADRO No.10

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL SIRVE EFICIENTEMENTE SU CLASE"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	15	46.88
Parcialmente de acuerdo	9	28.13
Totalmente en desacuerdo	3	9.36
Parcialmente en desacuerdo	0	0
No contestó	5	15.63
TOTAL	32	100%

En relación a los resultados de las preguntas "Conoce las formas de evaluación y los pone en práctica efectivamente", un 90.63% se manifestó de acuerdo y solamente un 9.37% no dió respuesta a la pregunta. (Ver Cuadros No.11 y No.12).

CUADRO NO.11

"CONOCE LAS FORMAS DE EVALUACION QUE UTILIZA EL PROFESOR DE EDUCACION COMERCIAL"

ALTERNATIVAS	F	%
Si	29	90.63
No	2	6.25
No contestó	1	3.12
TOTALES	32	100%

CUADRO No.12

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL MANEJA EFECTIVAMENTE LAS TECNICAS DE EVALUACION"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	20	62
Parcialmente de acuerdo	12	38
Parcialmente en desacuerdo	0	0
Totalmente en desacuerdo	0	0
TOTAL	32	100%

En cuanto al Cuadro No.13 se dejó ver que más de un tercio de los administradores (director, sub-director y coordinador de área) conoce la planificación del profesor de educación comercial (46.87%), otro tercio (31.25%) dijo que no y el resto no contestó (21.88%).

CUADRO No.13

"CONOCE LA PLANIFICACION QUE REALIZA EL PROFESOR DE EDUCACION COMERCIAL"

ALTERANTIVAS	F	%
Si	15	46.87
No	10	31.25
No contestó	7	21.88
TOTAL	32	100%

En el Cuadro No.14 se puede ver como los administradores (directores, sub-directores y coordinadores de área) manifiestan que los profesores de educación comercial planifican sus clases: un tercio diariamente (33.33%), semanalmente un 26.67% un 13.34% lo hace mensualmente ó en otra forma y casi un tercio no contestó a este items o pregunta (26.67%),

La planificación la realizan individualmente un 37.50%, en forma colectiva un 25%, en ambas formas un 31.25% y un 6.25% no contestó la preguntas.

CUADRO No.14
"LA FRECUENCIA CON QUE PLANIFICA EL PROFESOR DE
EDUCACION COMERCIAL"

ALTERNATIVAS	F	%
Diariamente	5	33.33
Semanalmente	4	26.67
Quincenalmente	0	0
Mensualmente	2	13.34
No contestó	4	26.67
TOTAL	15	100%

CUADRO No.15
"LA PLANIFICACION CON LA QUE TRABAJA EL EGRESADO LA
REALIZAN EN FORMA:"

ALTERNATIVAS	F	%
Individual	12	37.50
Colectiva	8	25.00
Ambas formas	10	31.25
No contestó	2	6.25
TOTAL	32	100%

En los Cuadros No.16 y No.17 se puede ver que dos tercios de los administradores (director, subdirector, y coordinadores de área) manifiestan que los profesores de educación comercial planifican y manejan efectivamente sus contenidos; un tercio está parcialmente de acuerdo en que manejan bien los contenidos y un 34.88% no contestó con respecto a planificación.

CUADRO No.16

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL PLANIFICA
EFICIENTEMENTE SU TRABAJO"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	13	40.00
Parcialmente de acuerdo	8	25.00
Parcialmente en desacuerdo	-	--
Totalmente en desacuerdo	-	--
No contestó	11	34.38
TOTAL	32	100%

CUADRO No.17

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL CONOCE Y DOMINA
SU ESPECIALIDAD"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	20	62.50
Parcialmente de acuerdo	9	28.13
Parcialmente en desacuerdo	3	9.37
Totalmente en desacuerdo	0	0
No contestó	0	0
TOTAL	32	100%

En cuanto a las relaciones que el profesor mantiene con los alumnos; dos tercios de los administradores (director, subdirector y coordinadores de área) manifiestan que tienen buenas relaciones y solamente un tercio no contestó la pregunta. (Ver el Cuadro No.18).

CUADRO No.18

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL MANTIENE BUENAS RELACIONES
CON LOS ALUMNOS Y PROFESORES"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	11	34.37
Parcialmente de acuerdo	12	37.50
Parcialmente en desacuerdo	-	--
Totalmente en desacuerdo	-	--
No contestó	9	28.13
TOTALES	32	100%

En los Cuadros No.19, No.20 y No.21 dos tercios de los administradores (director, sub-director y coordinador de área) están de acuerdo en que el profesor mantiene una actitud democrática en el desempeño de sus labores, que se integran en actividades de la comunidad o gremiales y es cooperador en su trabajo, un tercio de ellos se expresa en desacuerdo en los tres aspectos.

.... /

CUADRO No.19

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL MANIFIESTA UNA ACTITUD DEMOCRATICA EN EL DESEMPEÑO DE SUS LABORES"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	15	46.88
Parcialmente de acuerdo	7	21.88
Parcialmente en desacuerdo	-	--
Totalmente en desacuerdo	10	31.24
No contestó	-	--
TOTAL	32	100%

CUADRO No.20

"CONSIDERA QUE EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL MANIFIESTA UNA ACTITUD DE COOPERACION EN EL TRABAJO"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	13	40.62
Parcialmente de acuerdo	8	25.00
Parcialmente en desacuerdo	9	28.13
Totalmente en desacuerdo	2	6.25
TOTAL	32	100%

CUADRO No.21

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL PARTICIPA ACTIVAMENTE EN
ACTIVIDADES GREMIALES Y COMUNALES"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	11	34.38
Parcialmente de acuerdo	9	28.13
Parcialmente en desacuerdo	6	18.75
Totalmente en desacuerdo	1	3.12
No contestó	5	15.62
TOTAL	32	100%

En los Cuadros No. 22 y No.23 se puede observar que dos tercios de los administradores (director, sub-director y coordinador de área) encuestados manifiestan que el egresado de educación comercial mantiene principios éticos y cívicos, un tercio manifiesta estar en desacuerdo con respecto a los principios cívicos y un tercio no contestó sobre los principios éticos.

CUADRO No.22

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL MANIFIESTA PRINCIPIOS ETICOS
EN SU TAREA DOCENTE"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	17	53.12
Parcialmente de acuerdo	5	15.63
Parcialmente en desacuerdo	0	0
Totalmente en desacuerdo	2	6.25
No contestó	8	25.00
TOTAL	32	100%

CUADRO No.23

"EL EGRESADO DE EDUCACION COMERCIAL EN SU ACTITUD DOCENTE
MANIFIESTA PRINCIPIOS CIVICOS"

ALTERNATIVAS	F	%
Totalmente de acuerdo	14	43.75
Parcialmente de acuerdo	8	25.00
Parcialmente en desacuerdo	10	31.25
Totalmente en desacuerdo	0	--
TOTAL	32	100%

RESULTADOS DEL INSTRUMENTO PARA ALUMNOS DE LOS EGRESADOS

En el Cuadro No.24 se puede observar que las formas más utilizadas por los egresados para servir las clases, es en primer lugar el dictar la clase y en segundo lugar se le dan a la exposición del tema y con menor frecuencia utilizan el trabajo en grupos, dar conferencias y otras actividades.

CUADRO No.24

INDIQUE EN ORDEN DE IMPORTANCIA ¿CUALES DE LAS SIGUIENTES FORMAS UTILIZA EL PROFESOR PARA SERVIR LA CLASE?

ALTERNATIVAS	PRIORIDADES	
	1	2
Dicta la clase	250	109
Expone el tema en forma de charla	182	144
Da conferencias con participación de los alumnos.	24	88
Utiliza el trabajo en grupos	60	114
Otros		

En cuanto al Cuadro No.25 referentes al tipo de preguntas que el egresado utiliza en los exámenes, los alumnos encuestados asignan el primer lugar a respuesta breve, en se

gundo lugar el tipo de enumeración, seguidas por preguntas expositivas, completación y otros.

CUADRO No.25

INDIQUE EN ORDEN DE IMPORTANCIA, EL TIPO DE PREGUNTAS UTILIZADAS
POR EL PROFESOR EN LOS EXAMENES

PRIORIDADES	1	2
ALTERANTIVA		
Selección Múltiple	104	121
Expositivos	138	132
Respuesta Breve	312	108
Completación	85	93
Enumeración	297	180
Otros	89	56

En relación a lo que hace el profesor una vez realiza da la prueba, los alumnos encuestados asignan los dos primeros lugares a la discusión de exámenes y crítica de exámenes - admitiendo en menor cuantía que el profesor solo entrega notas y no realiza otras actividades (Ver Cuadro No.26).

Una vez realizada la prueba escrita, el profesor hace lo siguiente:

CUADRO No.26

PRIORIDADES ALTERNATIVAS	1	2
Discute el examen	210	84
Acepta la crítica de los exámenes	180	144
Solo entrega las notas	60	--
Otros	12	5

En cuanto se está de acuerdo con la forma que evalúa la clase el profesor; un 77% (462) de los alumnos encuestados contestaron si; un 13.17% (79) contestaron que no y un 9.83% no contestaron a la pregunta (Ver Cuadro No.27).

CUADRO No.27

ESTA DE ACUERDO CON LA FORMA DE EVALUACION QUE
UTILIZA EL PROFESOR

ALTERANTIVAS	F	%
Si	462	77
No	79	13.17
No contestó	59	9.83
TOTAL	600	100%

CUADRO No.28

CONSIDERA QUE EXISTEN BUENAS RELACIONES ENTRE USTED
Y SU PROFESOR

ALTERNATIVAS	F	%
Si	512	85.33
No	12	2.00
No contestó	75	12.67
TOTAL	600	100%

De acuerdo al Cuadro No.29 de los estudiantes encuesta-
dos 420 (70%) consideran que el profesor si domina los conte-
nidos desarrollados en clase y solo 90 (15%) consideran lo
opuesto; otro 15% no contestó esta pregunta.

CUADRO No.29

CONSIDERA USTED QUE SU PROFESOR DOMINA LOS CONTENIDOS
DESARROLLADOS EN CLASE

ALTERNATIVAS	F	%
Si	420	70.00
No	90	15.00
No contestó	90	15.00
TOTAL	600	100%

Al igual que el cuadro anterior más de dos tercios (412 o sea el 68.67%) se considera que sus inquietudes planteadas en clase son atendidas, mientras que solo 100 estudiantes no lo consideran así y 88 no contestaron (14.66%).

CUADRO No.30

¿SON ATENDIDAS TODAS LAS INQUIETUDES PLANTEADAS
DURANTE EL DESARROLLO DE LA CLASE

ALTERNATIVAS	F	%
Si	412	68.67
No	100	16.67
No contestó	88	14.66
TOTAL	600	100%

Con respecto a las actividades que el profesor realiza al iniciar su período de clase; los alumnos encuestados manifestaron que el profesor en primer lugar repasó lo visto el año anterior seguido por el inicio del primer tema del programa.

..../

CUADRO No. 31

AL INICIAR EL AÑO DE CLASES SU PROFESOR REALIZA LAS
SIGUIENTES ACTIVIDADES

ALTERNATIVAS	1	2
Hace un repaso sobre lo visto el año anterior	360	74
Aplica una prueba de conocimiento	108	120
Inicia el primer tema del programa	300	66
Otros	48	13

Al cuestionar a los alumnos sobre si se les permite de
cidir como grupo sobre las formas de trabajo en clase (Ver
Cuadro No.32), estos manifestaron en un 50% que se les per-
mite, un 42% que no se les permite y el restante 8% no
contestó a esta pregunta. Estos resultados no son de extra-
ñar por cuanto en muchos institutos las formas de trabajo ya
están dadas.

CUADRO No.32

¿PARTICIPA EL GRUPO AL DECIDIR LAS FORMAS DE TRABAJO
EN CLASE?

ALTERNATIVAS	F	%
Si	300	50
No	252	42
No contestó	48	8
TOTAL	600	100%

De 600 alumnos encuestados y según datos del Cuadro No.33 el 46.50% manifiesta que no se les permite participar de los criterios de evaluación, un 38% admite que si, y un 15.50% no contestó a esta pregunta; al igual que en el cuadro anterior esto puede deberse a que las políticas están dadas con anterioridad.

En relación a que si conoce los objetivos y programas de la clase, según el Cuadro No.34 un 82% contestó que si, un 14%, contestó que no y un 4% no dió respuesta a la pregunta.

CUADRO No.33

¿PARTICIPA EL GRUPO AL DECIDIR LOS CRITERIOS DE EVALUACION?

ALTERNATIVAS	F	%
Si	228	38
No	279	46.50
No contestó	93	15.50
TOTAL	600	100%

CUADRO No.34

CONOCE LOS OBJETIVOS Y PROGRAMAS DE LA CLASE

ALTERNATIVAS	F	%
Si	482	82
No	84	14
No contestó	24	4
TOTALES	600	100%

En el Cuadro No.35 en relación a que si el profesor evalúa las actividades que se realizan dentro del aula un 54.33% contestó que si, un tercio dijo que no (33%) y un 12.67% no contestó.

CUADRO No.35

EVALUA EL PROFESOR LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN DENTRO DEL AULA

ALTERNATIVAS	F	%
Si	327	54.33
No	198	33
No contestó	75	12.67
TOTAL	600	100%

En cuanto a si el alumno conoce los mecanismos de control utilizados por el profesor, solamente un 16.33% contestó que si, un 82% contestó que no y solamente un 1.67% se abstuvo de responder a este items. Como en cuadros anteriores era de esperarse que la mayoría desconociera los mecanismos.

CUADRO No.36

¿CONOCE USTED LOS MECANISMOS QUE EL PROFESOR UTILIZA
PARA LLEVAR CONTROL DE LAS CALIFICACIONES?

ALTERNATIVAS	F	%
Si	98	16.33
No	492	82.00
No contestó	10	1.67
TOTAL	600	100%

Al cuestionar a los alumnos sobre si el profesor toma en cuenta sus opiniones para incluir nuevos temas un 23% de ellos contestó que si, un 70.33% que no y un 67% no dió respuesta a la pregunta.

CUADRO No.37

TOMA EN CUENTA EL PROFESOR SU OPINION PARA INCLUIR
NUEVOS TEMAS EN EL DESARROLLO DEL PROGRAMA

ALTERNATIVAS	F	%
Si	138	23.00
No	422	70.00
No contestó	40	6.67
TOTAL	600	100%

CONCLUSIONES

El análisis efectuado nos ha permitido establecer las siguientes conclusiones referentes a si el currículum de la Especialidad de Educación Comercial cumple con los criterios de formación en cuanto al funcionamiento o desempeño del egresado en el aula y en materia de evaluación de sus alumnos:

- El currículum de la Especialidad de Educación Comercial cumple en general con los criterios: Técnico, autoformativo, creativo, crítico, ético; establecidos por la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" en lo que se refiere a los elementos que este proporcionó a los egresados para el desempeño de su labor en el nivel medio.

En estos aspectos aparecen algunos detalles que es importante mencionar:

1. Según el propio egresado, este hace uso adecuado de los recursos disponibles en el medio, en lo que a material didáctico se refiere aún cuando esto es de lo que más se carece en las instituciones docentes.
2. Al egresado se le ofrecen los elementos necesarios que le permiten conocer a sus alumnos y ayudarles en sus diferen-

tes problemas, incluyendo las relaciones maestro-alumno y maestro-maestro. Pero no así los elementos necesarios para poder participar en las actividades que se realizan en la comunidad, ya que el egresado no tiene una participación activa y consciente en la organización, ejecución, coordinación de comités, patronatos, mucho menos en una organización gremial. Esto quizá se deba a que en el curriculum de la Especialidad de Educación Comercial no existen asignaturas que ofrezcan al estudiante la oportunidad que le permita desarrollar habilidades para trabajar en actividades dirigidas a la comunidad.

3. En relación a los aspectos de Evaluación, planificación y metodología de la enseñanza, la gran mayoría de los egresados manifestaron estar de acuerdo en que el currículum de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", si les ofreció la preparación necesaria para el buen funcionamiento como profesores de Educación Comercial en tales aspectos.

Cabe advertir que en todas las preguntas hechas a los egresados, casi un tercio de ellos nos respondieron a las cinco preguntas que se les plantearon.

4. Los Administradores de los institutos de Educación Media que fueron encuestados, dejaron entrever que no dan gran importancia a la supervisión de la labor docente; ya que el proceso de supervisión que desarrollan es insuficiente y algunos de ellos no contestaron si supervisan o no. Sin embargo, los pocos administradores que lo hacen afirman que los egresados de Educación Comercial si se desempeñan eficientemente.
5. En relación a la forma de planificación, la mayoría de los administradores manifiestan que no hay una que predomine, ya que algunos profesores planifican en forma individual, otros lo hacen en forma colectiva y otros en ambas formas, sin que haya diferencia significativa entre dichas formas.
6. En cuanto a que si el egresado de Educación Comercial manifiesta una actitud democrática, cooperativa, ética y cívica en el desempeño de la labor docente, los administradores encuestados están de acuerdo en que si se manifiestan estas actitudes.
7. Los Administradores y alumnos que fueron encuestados están de acuerdo en que el profesor de Educación Comer -

cial si mantiene buenas relaciones alumno-maestro y maestro-alumno.

8. Según los resultados de las encuestas que se practicaron a los alumnos de los profesores egresados, estos hacen saber que sus profesores hacen mucho uso del dictado en sus clases y en segundo lugar expone los temas en forma de charla y hace uso de otras técnicas en menor proporción.

Con ello podemos ver que aún predominan las técnicas de enseñanza tradicionales. En este aspecto la investigación no permitió definir si esto se debe a que el profesor no se ha actualizado o que los temas que el desarrolla no dan lugar al uso de otras técnicas.

9. También podemos ver en los resultados de las encuestas que la mayoría de los alumnos manifiestan que sus profesores inician sus clases haciendo un repaso del contenido visto el año anterior y que hay otra mitad que lo hace iniciando el tema y que son pocos los que realizan la prueba de conocimiento.
10. En lo referente al tipo de items que utilizan para evaluar, vemos que hacen uso de todos ellos y que una

vez realizada una prueba, la mayoría de ellos acepta la crítica; son pocos los que solo entregan los exámenes y no hacen ningún comentario.

11. En relación a que si los egresados atienden las inquietudes de sus alumnos, estos afirman que la mayoría lo hace y son pocos los profesores que no atienden sus inquietudes.
12. En lo relacionado con que si conoce los objetivos y programas de la clase y si participa al decidir los criterios de evaluación; los alumnos respondieron que si conocen los programas y objetivos de la clase, pero es una minoría de los egresados que hace participar al grupo al decidir criterios de evaluación.
13. Más de la mitad de los alumnos encuestados respondió que sus profesores si evalúan las actividades que realizan dentro del aula.

En resumen, se puede decir que, en efecto el egresado del área de Educación Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán", si funciona en forma eficiente; esto demuestra a la vez que el currículum del área sí provee al egresado los elementos básicos para el desarrollo de sus tareas docentes en lo que se refiere a procedimientos de planificación, evaluación, relaciones personales, dominio de conocimiento.

En esto coinciden en forma consistente los egresados mis mos, sus directores, sub-directores, coordinadores de área y lo que es más, sus alumnos. El hecho de que concuerden los tres grupos involucrados en la investigación va en apoyo de la validez de esta investigación.

SUGERENCIAS

Con base en los resultados de esta investigación es posible hacer las siguientes sugerencias:

1. Puesto que en esta investigación no se evaluó el funcionamiento con base en las asignaturas de la especialidad (Contabilidad Intermedia, Contabilidad de Costo, Principios de Contabilidad, Contabilidad Bancaria etc.) así como no se evaluó el curriculum en base a cada asignatura de las otras dos áreas de estudio: Culturales y Pedagógicas, de ahí que se sugiere que en futuras investigaciones se estudie el efecto del currículo a través de esas variables.
2. Que en futuras investigaciones se estudie a profundidad y mediante los tipos de evaluación de proceso, producto y consumo las variables apuntadas en la sugerencia anterior.
3. Que el Departamento de Educación Comercial proporcione a sus alumnos técnicas funcionales para organizar, dirigir y trabajar con asociaciones de padres de familia, patronatos y organizaciones comunales; y al mismo tiempo

po brindar conocimientos teóricos y prácticos que le permitan al egresado participar activamente en la búsqueda de soluciones a problemas comunales.

4. Puesto que en esta investigación no se definió el porqué los profesores egresados recurren mas a técnicas pedagógicas tradicionales (dictado, charlas magistrales) es altamente recomendable investigar el porqué de esta forma de enseñar en los colegios de ahí que no está de mas recomendar que se brinden talleres de actualización en materia pedagógica a los egresados del área.
5. En nuestro análisis tampoco se contabilizó los resultados referentes a lo que sugirieron ciertos egresados y que es importante mencionar y tomar en cuenta y es que se sirvan cursos de Relaciones Humanas, Cursos de Actualización en asignaturas como: Aforo, Finanzas Públicas y Privadas, Contabilidad Tributaria y otros.
6. Aunque no se contabilizó en los resultados de la encuesta referentes al área de la especialidad, sí es importante sugerir que el Departamento de Educación Comercial incorpore al currículum las asignaturas siguientes: Con-

tabilidad de Cooperativas, Mercadotecnia, Presupuesto, Elementos de Auditoría, Administración de Personal y Seminario sobre Técnicas de Evaluación.

LIMITACION DE LA INVESTIGACION

En esta investigación se tuvieron una serie de limitaciones, pero consideramos de mayor importancia las que a continuación describimos:

- La mayor limitación de esta investigación es que solo cubre aspectos funcionales del egresado en su quehacer diario en base a conductas gruesas o amplias (planificación, evaluación, relaciones personales, dominio de conocimientos). Es decir la funcionalidad del Curriculum de Educación comercial no fue evaluado con base en la funcionalidad o utilidad de las asignaturas, al igual que en algunas investigaciones de otras áreas de estudio.
- Constituye también una limitante de esta investigación la poca colaboración de algunos egresados que son un 33.33% del total; que no le dieron la importancia debida o la encuesta que se les aplicara.
- Otra de las limitaciones es la no funcionalidad de una asesoría académica que orientara adecuadamente a los presentes investigadores por parte del Departamento de Educación Comercial al inicio de esta investigación.

BIBLIOGRAFIA

- Aportes Conceptuales sobre Desarrollo de Currículum para Honduras (1,978). Tegucigalpa. Trabajo citado por Barahona Rivera E.A., Henríquez, E.M., Maldonado, L.P. (1986). Criterios de Formación y Demanda de Egresados de la Especialidad de Educación Preescolar. Tegucigalpa. Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.
- Alvarenga Andino, B. de J., Pérez, G.R., Pavón, M.A., Amador Arnao, N. (1984). Análisis de los Objetivos de los Programas de las asignaturas que componen el Plan de Estudios de Educación Comercial. Tegucigalpa, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.
- Barahona Rivera, E.A., Henríquez, E.M., Maldonado, L.P. (1986). Criterios de Formación y Demanda de Egresados de la Especialidad de Educación Preescolar. Tegucigalpa, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.
- Figueroa, M.R., Galindo Maradiaga, E.R., Velásquez, H.A. (1983). Definición Ocupacional de los Egresados de Edu-

cación Comercial. Tegucigalpa, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.

- Glosario de Términos Asistencia Técnica del Proyecto GOH/AIF. 777. Trabajo citado por Barahona Rivera, E.A., Henríquez E.M. y Maldonado, L.P. (1986). Criterios de Formación y Demanda de Egresados de la Especialidad de Educación Preescolar. Tegucigalpa, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.
- Ordóñez Ledesma, M.C. y Castro Alvarado, I.N. (1981). Recursos Humanos de la Enseñanza de las clases Básicas de Educación Comercial en el nivel medio. Tegucigalpa, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.
- Reglamento Interno, Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". (1974).
- Revista Especializada para América Latina y el Caribe. Trabajo citado por Barahona Rivera, E.A., Henríquez, E.M. y Maldonado, L.A. (1986) Criterios de Formación y Demanda de Egresados de la Especialidad de Educación Preescolar. Tegucigalpa. Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.

- Sarubbi, I.R. (1965). Curriculum, Objetivos, Contenidos. México: Pax.

- Términos Utilizados en América Latina en Materia de Desarrollo Curricular. (1974). Trabajo citado por Barahona Rivera, E.A., Henríquez, E.M. y Maldonado L.P. (1986). Criterios de Formación y Demanda de Egresados de la Especialidad de Educación Preescolar. Tegucigalpa. Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.

- Tyler, R.W. (1949) Principios Básicos del Currículo. (Primera edición). Buenos Aires: Troquel.

- Taba, H. (1974). Elaboración de Currículo. (Cuarta edición). México: Centro Regional de Ayuda Técnica.

- Valenzuela Torres H.D., Velásquez D. del C., Madrid Rossel A., Bustillo Martínez L. del S. (1984). Criterios de Formación y Demanda de los Egresados del Departamento de Ciencias Naturales. Tegucigalpa. Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Tesis de Grado.

- Villibord, Paz Caballero y otros (1982). Criterios de Formación y Demanda de los Egresados de Ciencias Matemáticas. Tegucigalpa. Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" Tesis de Grado.

ENTREVISTAS

- Entrevista con el Profesor Francisco Avalos Parra, Subdirector de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". Junio, 1986.

- Entrevista con el Licenciado Jorge Alberto Urquía. Jefe del Departamento de Educación Comercial. Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán". 1986.

A. OBJETIVOS DEL DEPARTAMENTO DE EDUCACION COMERCIAL:

Al finalizar el plan de estudios el egresado de la Especialidad de Educación comercial estará en capacidad de:

1. Aplicar los conocimientos teóricos a situaciones concretas valiéndose de su iniciativa y creatividad.
2. Trabajar con eficiencia y responsabilidad en su campo profesional y decidido a incorporarse a la solución de los problemas socio-económicos del país.
3. Dominar la técnica contable, cálculos numéricos y financieros, la legislación que sirve de base a la actividad mercantil, bancaria, fiscal y tributaria, y los principios básicos de la organización y la administración de empresas.
4. Dirigir adecuadamente laboratorios contables que faciliten la comprensión y aplicación de la técnica contable, legislación mercantil y principios de organización y administración.
5. Participar en la realización de actividades en forma individual como en grupos.

6. Actualizar permanentemente sus conocimientos, estudiando las innovaciones tecnológicas y cambiantes en la especialidad.

PERFIL PROFESIONAL:

El Departamento de Educación comercial pretende formar un profesional con las cualidades siguientes:

1. Autoformativo: Persona que conociendo sus necesidades y limitaciones lucha por superarlas.
2. Crítico: Persona que analiza, reflexiona y evalúa en forma objetiva la realidad nacional.
3. Democrático: Persona que sostiene que la participación del hombre debe ser sin consideraciones de rango, patrimonio y clase. Sino que supedita sus intereses en beneficio del pueblo.
4. Creativo: Persona que pone en juego su creatividad, habilidades y destrezas para crear y proponer objetivos y acciones en beneficio de la colectividad.
5. Cooperativo: Persona que trabaja y participa en actividades asociando su esfuerzo para el logro de objetivos comunes.

6. Cívico: Persona sensible a las auténticas manifestaciones culturales, mediante el conocimiento verdadero del legado cultural e histórico de nuestros antepasados y comprometido en la conservación y su racional uso de los recursos naturales y el fomento del respeto a los valores patrios, la soberanía y autodeterminación de los pueblos.
7. Etico: Persona que tiene un comportamiento acorde con los valores morales, actitudes y hábitos aceptados por la mayoría.
8. Político: Persona que ubicada en determinada ideología lucha por lograr cambios sociales en beneficio del país.
9. Consciente de la realidad nacional: Persona que analiza y reflexiona sobre la problemática nacional y busca alternativas de solución a la misma.
10. Científico: Persona que aplica el método científico en el planteamiento y solución de problemas de la realidad educativa y de la sociedad.

11. Técnico: Persona que con conocimientos técnicos-contables prácticos desarrolla habilidades y destrezas en la operación de equipo contable, registro y administración de recursos económicos y financieros que contribuyen a desarrollar una labor productiva.

12. Organizativo: Persona capaz de planificar, organizar, ejecutar, controlar, evaluar, retroalimentar las actividades educativas y contables.

13. Didáctico: Persona con dominio de métodos y técnicas de enseñanza para transmitir en forma eficaz los conocimientos contables, administrativos y de otra índole a los educandos.

B. OBJETIVOS:

Mediante el desarrollo del Plan de Estudios se pretende formar un profesional capaz de:

- a) Dominar la técnica contable y los principios de administración de empresas.
- b) Aplicar los conocimientos técnicos a situaciones concretas y reales, utilizando su iniciativa y creatividad.
- c) Proponer proyectos innovativos y de investigación tendientes a mejorar la educación comercial en Honduras.
- d) Trabajar con eficiencia, responsabilidad y decidido a incorporarse a la búsqueda de alternativas de solución a los diversos problemas del país.
- e) Participar decididamente en el desarrollo de proyectos en forma individual y en grupo.
- f) Actualizar permanentemente los conocimientos técnicos y científicos mediante el estudio de las innovaciones tecnológicas.
- g) Generar un proceso de transformación profesional y personal en los educandos.

- h) Desarrollar habilidades y destrezas en el manejo de equipo contable y material didáctico.
- i) Planificar, organizar, ejecutar y evaluar el trabajo docente.

PERFIL PROFESIONAL.

Con el plan de estudios se espera que los estudiantes logren desarrollar sus conocimientos, habilidades y valores.

A. Concoimientos:

- a) Conocer la técnica contable y administrativa para llevar un control minucioso de las operaciones de una empresa.
- b) Conocer el método científico, sus características y campo de aplicación.
- c) Comprender los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- d) Conocer los principios de administración de la pequeña, mediana y grande empresa del país.

- e) Conocer los métodos, técnicas y formas de enseñanza de acuerdo con los intereses y necesidades de los educandos.
- f) Conocer los fundamentos básicos de mercadotecnia, administración de personal y formulación y evaluación de proyectos.
- g) Conocer el proceso de planificación y evaluación académica, de una institución educativa.
- h) Conocer técnicas y formas de enriquecimiento académico, cultural y profesional.
- i) Dominar los cálculos numéricos y financieros para el registro de las operaciones comerciales de una empresa.
- j) Conocer las técnicas y formas para la utilización racional de los recursos humanos materiales y financieros de una empresa.
- k) Conocer los elementos básicos que caracterizan a la sociedad hondureña: económico, social, político, cultural y educativo.

- l) Conocer el equipo contable y material didáctico para la enseñanza de la técnica contable.
- m) Conocer la legislación de cooperativas, mercantil, laboral, fiscal y bancaria de Honduras.

B. Habilidades

- a) Aplicar los principios de contabilidad generalmente aceptados en las operaciones comerciales y administrativas de una empresa.
- b) Aplicar las técnicas y procedimientos del método científico en la toma de decisiones en una empresa.
- c) Seleccionar y aplicar los principios de administración de empresas para el logro de objetivos empresariales.
- d) Seleccionar y aplicar métodos y técnicas de enseñanza apropiados para la transmisión de conocimientos.
- e) Manejo eficiente de equipo contable y material didáctico.
- f) Diseña modelos de investigación de mercados, sistemas de contratación de personal y proyectos en beneficios de la colectividad.

- g) Diseña y aplica planes y sistemas de evaluación tendientes a desarrollar, recopilar, promover y mejorar el proceso enseñanza-aprendizaje.
- h) Utilizar la técnica contable y administrativa para el registro de operaciones de una empresa.
- i) Estudiar permanentemente las innovaciones tecnológicas para transmitirla a sus estudiantes.
- j) Promueve la planificación y desarrollo de actividades de grupo dentro y fuera de la institución.
- k) Propicia relaciones interpersonales para el logro de objetivos comunes.
- l) Analiza, reflexiona y evalúa en forma objetiva la realidad nacional.
- m) Propone acciones concretas y realistas en beneficio de la sociedad hondureña.
- n) Aplicar la legislación mercantil hondureña a casos prácticos que se llevan a cabo en las empresas
- ñ) Transmitir adecuadamente los conocimientos a los estudiantes.

C. Valores

- a) Demuestra una actitud científica, profesional y técnica para afrontar las decisiones tomadas.
- b) Sustenta una posición profesional en la aplicación de los principios generalmente aceptados de contabilidad.
- c) Demuestra honestidad, objetividad y responsabilidad en el trabajo y el manejo de información.
- d) Establece una relación pedagógica, académica y personal de cordialidad entre maestro-alumno.
- e) Promueve la integración de actividades educativas, sociales y de cambio para el logro de los objetivos.
- f) Reconoce que la planificación y la evaluación académica son medios para mejorar el proceso educativo, personal e institucional.
- g) Actúa con ética profesional y gremial en el trabajo.
- h) Demuestra una actitud hondureña en la difusión de la cultura y la conservación de los valores nacionales.

- i) Sustenta que el equipo contable y el material didáctico son herramientas indispensables para la enseñanza.

**

*

ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORADO
"FRANCISCO MORAZAN"

DEPARTAMENTO: EDUCACION
COMERCIAL

INSTRUMENTOS PARA EGRESADOS

El presente instrumento ha sido elaborado por un grupo de estudiantes de la Especialidad Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" con el propósito de obtener valiosa información que nos permita continuar en la tarea de conocer el funcionamiento de los egresados del área de Educación Comercial.

Solicitamos su colaboración en el sentido de responder en forma objetiva, asegurándole que la información obtenida será manejada en forma estrictamente confidencial.

Gracias.

I. DATOS GENERALES:

1. Lugar donde trabaja: _____
2. Nombre de la institución en la que presta sus servicios:

3. Tiempo que tiene de trabajar en esa institución:

4. Sexo: _____

5. Año en que terminó sus estudios en la Escuela Superior del Profesorado:

6. Asignaturas que sirve:

ASIGNATURA	CURSO	SECCION
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

II. ASPECTOS RELACIONADOS CON SU PROFESION

1. Considera que el Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria en aspectos metodológicos para su desempeño como Profesor de Educación Comercial?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Medianamente de acuerdo
- c) Parcialmente de acuerdo
- d) Totalmente en desacuerdo

2. El Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria en aspectos de evaluación para su desempeño como profesor de Educación Comercial?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Medianamente de acuerdo
- c) Parcialmente de acuerdo
- d) Totalmente en desacuerdo

3. El Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria para la planificación de sus clases de Comerciales?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Medianamente de acuerdo
- c) Parcialmente de acuerdo
- d) Totalmente en desacuerdo

4. El Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria para llevar buenas relaciones personales con los alumnos y profesores?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Parcialmente de acuerdo
- c) Medianamente de acuerdo
- d) Totalmente en desacuerdo

5. El Departamento de Educación Comercial le ofreció la preparación necesaria para participar en asuntos gremiales y los comunales?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) Medianamente de acuerdo
- c) Parcialmente de acuerdo
- d) Totalmente en desacuerdo.

ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORADO
"FRANCISCO MORAZAN"

DEPTO: EDUCACION
COMERCIAL

INSTRUMENTO PARA ADMINISTRADORES

El presente instrumento ha sido elaborado por un grupo de estudiantes de la Especialidad de Educación Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" con el propósito de obtener valiosa información que nos permita continuar en la tarea de conocer el funcionamiento de los egresados del área de Educación Comercial.

Solicitamos su colaboración en el sentido de responder en forma objetiva, asegurándole que la información obtenida será manejada en forma estrictamente confidencial; por su colaboración le expresamos nuestro agradecimiento.

I. DATOS GENERALES:

1. Lugar y fecha: _____
2. Nombre de la institución donde presta sus servicios:

3. Tiempo que tiene de trabajar en esa institución:

4. Sexo: _____

II -1. El cargo que usted desempeña en el instituto es:

_____ Director
_____ Sub-Director
_____ Coordinador de área

2. Supervisa las clases de Educación Comercial?

Si _____ No _____

3. El egresado de Educación Comercial sirve eficientemente sus clases:

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo

4. ¿Conoce las formas de evaluación que utiliza el profesor de Educación Comercial?

Si _____ No _____

5. En general el egresado de Educación Comercial maneja eficientemente las Técnicas de Evaluación?

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo

_____ Totalmente en desacuerdo

_____ Parcialmente en desacuerdo

6. ¿Conoce la planificación que realiza el profesor de Educación Comercial?

Si _____ No _____

7. Si su respuesta es afirmativa, con qué frecuencia planifica el profesor?

_____ Diariamente

_____ Semanalmente

_____ Quincenalmente

_____ Mensual

8. La planificación con la que trabaja el egresado la realiza en forma:

_____ Individual

_____ Colectiva

_____ Ambas formas

9. En general el egresado de Educación Comercial planifica eficientemente su trabajo.

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo

10. El egresado de Educación Comercial conoce o domina su especialidad?

_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo
_____ Totalmente de acuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo

11. En general el egresado de Educación Comercial mantiene buenas relaciones con los alumnos y profesores?

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo

12. El egresado de Educación Comercial manifiesta una ac
titud democrática en el desempeño de sus labores?

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo

13. En general, considera que el egresado de Educación Co
mercial manifiesta una actitud de cooperación en el
trabajo:

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo

14. El egresado de Educación Comercial participa activa-
mente en las actividades gremiales y los comunales?

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo

15. El egresado de Educación Comercial manifiesta princi
pios éticos en su tarea docente?

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo

16. El egresado de Educación Comercial en su actividad
docente manifiesta principios cívicos:

_____ Totalmente de acuerdo
_____ Parcialmente de acuerdo
_____ Parcialmente en desacuerdo
_____ Totalmente en desacuerdo

ESCUELA SUPERIOR DEL PROFESORADO
"FRANCISCO MORAZAN"

DEPTO: EDUCACION
COMERCIAL

INSTRUMENTOS DE ALUMNOS

ESTIMADO ESTUDIANTE:

El presente instrumento ha sido elaborado por un grupo de estudiantes de la especialidad de Educación Comercial de la Escuela Superior del Profesorado "Francisco Morazán" con el propósito de obtener valiosa información que nos permita continuar en la tarea de conocer el funcionamiento de los egresados del área de Educación Comercial.

Solicitamos su colaboración en el sentido de responder en forma objetiva, asegurándole que la información aquí obtenida será manejada en forma estrictamente confidencial.

Gracias.

A. DATOS GENERALES

1. Lugar y Fecha: _____
2. Nombre del Instituto: _____
3. Curso: _____
4. Sexo: _____

5. Asignaturas de Educación Comercial que cursa:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

5.a.) Calificaciones en las asignaturas de Educación
Comercial:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

6. Indique en orden de importancia (marcando con 1 la más utilizada con 2 la que sigue, etc.), ¿Cuáles de las siguientes formas utiliza el profesor para servir la clase?

_____	Dicta la clase
_____	Expone el tema en forma de charla.
_____	Da conferencia con participación de los alumnos.
_____	Utiliza trabajos en grupo.

7. Indique en orden de importancia (marcando de acuerdo a la pregunta anterior), el tipo de pregunta utilizada por el profesor en los exámenes.

_____ Selección Múltiple
 _____ Expositivo
 _____ Respuesta Breve
 _____ Completación
 _____ Enumeración
 _____ Otros: _____

8. Una vez realizada la prueba escrita el profesor hace lo siguiente:

_____ Discute exámenes
 _____ Acepta la crítica a los exámenes
 _____ Solo entrega notas
 _____ Otros: _____

9. Está de acuerdo con la forma de evaluación que utiliza el profesor?

Sí _____ No _____

10. ¿Considera que existen buenas relaciones entre usted y su profesor?

Sí _____ No _____

11. Considera usted que su profesor domina los contenidos desarrollados en clase?

Si _____ No _____

12. ¿Son atendidas todas las inquietudes planteadas durante el desarrollo de la clase?

Si _____ No _____

13. Al iniciar el año de clases, su profesor realiza las siguientes actividades:

_____ Hace un repaso sobre lo visto el año anterior.

_____ Aplica una prueba de conocimientos.

_____ Inicia el primer tema del programa.

14. Participa el grupo al decidir las formas de trabajo en la clase?

Si _____ No _____

15. Participa el grupo al decidir los criterios de evaluación?

Si _____ No _____

16. ¿Conoce los objetivos y programas de la clase?
Si _____ No _____
17. ¿Evalúa el profesor las actividades que se realizan dentro del aula?
Si _____ No _____
18. ¿Conoce usted los mecanismos que el profesor utiliza para llevar el control de las calificaciones?
Si _____ No _____
19. ¿Toma en cuenta el profesor su opinión para incluir nuevos temas en el desarrollo del programa?
Si _____ No _____
