

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARIA DE EXTENSIÓN E INTEGRACIÓN SOCIAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA
CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA
UNIDAD MORELIA

INFORME DE ACTIVIDADES

PRESENTA:
M. EN C. MA. GUADALUPE ESTRADA LEPE
DIRECTORA

PRIMER SEMESTRE 2009.

❖ Programas de educación formal, continua, alumnos, usuarios inscritos y asistentes



❖ Ingresos de Autogenerados, Fideicomiso y Gestionados (recursos que no ingresan al CEC).



CONVENIOS

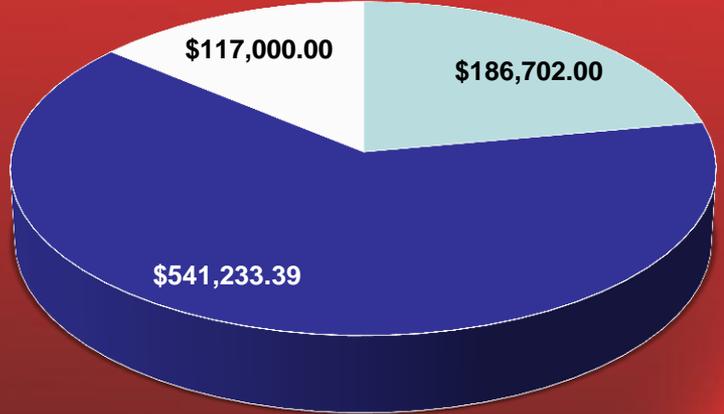
1. CONAGUA (2)
2. SEE PREESCOLAR
3. INSTITUTO MEXICANO DEL TRANSPORTE
4. SEE DELEGACIÓN ADMINISTRATIVA
5. SEMARNAT
6. SEDECO (2)
7. INSTITUTO TECNOLÓGICO DE CD. HIDALGO
8. CENTRO DE ESTUDIOS TECNOLÓGICOS
9. ISSSTE
10. H. AYUNTAMIENTO DE MORELIA

PRIMER SEMESTRE 2010

❖ Programas de educación formal, continua, alumnos, usuarios inscritos y asistentes



❖ Ingresos de Autogenerados, Fideicomiso y Gestionados (recursos que no ingresan al CEC).



- Autogenerados
- Fideicomiso
- Gestionados

Total: \$ 844,935.39

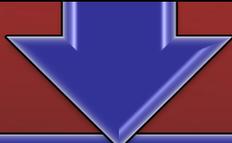
CONVENIOS

1. FIRA
 2. H. AYUNTAMIENTO DE MORELIA
 3. SECRETARIA DE EDUCACIÓN EN EL ESTADO.
 4. SECRETARIA DE URBANISMO Y MEDIO AMBIENTE.
 5. SEMARNAT
 6. SECRETARIA EN TURISMO
 7. CONAGUA
 8. ISSSTE
- Convenios de colaboración en trámite:
 IMCED
 UPIICSA

COMPROMISOS 1ER. PERÍODO AGOSTO - DICIEMBRE 2010.

❖ Metas programada en el CEC

Programas de educación continua con valor curricular, alumnos inscritos.	
Programas 44	Alumnos 880



Programas de educación continua sin valor curricular, alumnos inscritos.	
Programas 69	Alumnos 1380



Convenios programados		
Convenios 8	Autogenerados \$ 366,000.00	Ingresos por proyectos vinculados \$ 1,501,280



❖ Estrategias

Fortalecer la relación con las Instituciones de los tres niveles de gobierno atendiendo a sus necesidades de capacitación de acuerdo a los antecedentes históricos que el IPN a tenido con cada una de ellas.

Adicionalmente abrir nuevas posibilidades de capacitación con entidades que para la Institución son nuevas y que nos permita un impacto mas amplio en la atención a este sector.

PROYECCIÓN

Proyecto: Oferta Educativa en CEC Morelia

Agosto a Diciembre de 2010

Objetivos Específicos

Actualización de registros de eventos académicos ofertados en el CEC.

Creación de carpetas para la oferta educativa por áreas de conocimiento.

Revisión de los contenidos temáticos de cada uno de los eventos académicos ofertados en el CEC.

Estrategias

Revisión de fechas de vencimiento

Diseño gráfico del formato: revisión de contenidos; integración de información.

Instructores revisarán y actualizarán los contenidos de los cursos impartidos.

Tiempo de ejecución

Agosto a diciembre

Agosto a noviembre

Octubre a diciembre

Objetivos Específicos

Aplicación de promoción a través de las carpetas de oferta educativa.

Evaluación de costo – beneficio en la implementación del proyecto.

Actualización de contenidos de las carpetas de oferta educativa.

Estrategias

Vistas a empresas; Visitas al sector público; Atención a público en general.

Comparación de eventos realizados; encuestas de la imagen proyectada a los usuarios.

Instructores revisarán y actualizarán los contenidos de los cursos impartidos.

Tiempo de ejecución

Enero a junio

Abril a junio

Junio a agosto

Enero a junio de 2011

Agosto a Diciembre de 2010

Objetivos Específicos

Integrar plantilla de coordinador y docente

Planeación de contenidos.

Revisión, validación y registro de programas de inglés.

Estrategias

Entrevista con aspirantes; Exámenes de selección; Clase de muestra; Selección y contratación

Reunión entre coordinador e instructores; envío de propuesta a la DFLE; retroalimentación.

Envío de contenidos finales de cada nivel para su registro en la DFLE.

Tiempo de ejecución

Agosto a Septiembre

Septiembre a Diciembre

Noviembre a Diciembre

Objetivos Específicos

Promoción de la oferta educativa de inglés.

Desarrollo de programas educativos.

Evaluación de los programas ofertados.

Evaluación de coordinador y docentes.

Estrategias

Visitas a empresas de la región; carteles, trípticos; entrevistas TV, radio y prensa.

Proyectos vinculados; convenios.

Encuestas de satisfacción; reunión de evaluación entre coordinador y docentes; retroalimentación de la DFLE.

Evaluación 360°; test; retroalimentación del CEC

Tiempo de ejecución

Enero a junio

Febrero a junio

Marzo a junio

Marzo a junio

Enero a junio de 2011

1er. Trimestre

Objetivos Específicos

Programa de relación empresarial.

Incubadora de alta tecnología.

Jóvenes emprendedores

Estrategias

Visitar 30 empresas, a través del programa "Promotores de Venta"; proyecto de "Capacitación de tu empresa en línea"; programa de capacitación permanente".

Preparación y capacitación del personal.

Preparación y capacitación del personal.

Tiempo de ejecución

Enero a Marzo

Enero a Marzo

Enero a Marzo

2do. Trimestre

Objetivos Específicos

Programa de relación empresarial.

Incubadora de alta tecnología.

Jóvenes emprendedores

Instituciones Públicas

Estrategias

Visitar 20 empresas, a través del programa "Promotores de Venta"; proyecto de "Capacitación de tu empresa en línea"; programa de capacitación permanente".

Incubar 1 empresa

Impartir 1 curso de sensibilización

Actualización de catálogos; Establecer compromisos de capacitación con 1 nueva institución pública; seguimiento a las instituciones que consideran la capacitación con el IPN

Tiempo de ejecución

Abril a Junio

Abril a Junio

Abril a Junio

Abril a Junio

3er. Trimestre

Objetivos Específicos

Programa de relación empresarial.

Incubadora de alta tecnología.

Jóvenes emprendedores

Instituciones Públicas

Estrategias

Visitar 10 empresas, a través del programa "Promotores de Venta"; proyecto de "Capacitación de tu empresa en línea"; programa de capacitación permanente".

Incubar 1 empresa

Impartir 3 cursos de formación empresarial

Establecer compromisos de capacitación con 1 nueva institución pública; seguimiento a las instituciones que consideran la capacitación con el IPN

Tiempo de ejecución

Junio a Septiembre

Junio a Septiembre

Junio a Septiembre

Junio a Septiembre

4to. Trimestre

Objetivos Específicos

Programa de relación empresarial.

Incubadora de alta tecnología.

Jóvenes emprendedores

Instituciones Públicas

Estrategias

Visitar 10 empresas, a través del programa "Promotores de Venta"; proyecto de "Capacitación de tu empresa en línea"; programa de capacitación permanente".

Incubar 1 empresa

Impartir 3 cursos de sensibilización

Establecer compromisos de capacitación con 1 nueva institución pública; seguimiento a las instituciones que consideran la capacitación con el IPN

Tiempo de ejecución

Octubre a Diciembre

Octubre a Diciembre

Octubre a Diciembre

Octubre a Diciembre

FODA

DEBILIDADES

- Seguimiento a los programas académicos impartidos.
- Seguimiento a egresados.
- Recursos insuficientes para promoción y difusión.
- Falta de apertura de cursos al público en general.
- Falta de aplicación de los manuales de organización
- Falta el manual de procedimientos.
- Ubicación del Centro.
- Falta de compromiso
- No contar con un catalogo actualizado de servicios de educación continua.

AMENAZAS

- Instituciones educativas que ofrecen programas de la misma modalidad a menor costo.
- Condiciones meteorológicas que afectan los sistemas de comunicación.
- Situación económica en la región limita la inversión en actualización y capacitación personal.
- Innovación tecnológica constante.
- Altos costos de las nuevas TICS.
- Falta de respuesta oportuna de Áreas Centrales a solicitudes del Centro.
- La gratuidad en las Licenciaturas y Bachilleratos en el Estado.
- Señalamientos viales de la ubicación de las nuevas instalaciones del Centro.
- Falta de transporte público para llegar y salir del CEC.
- Falta información de los alumnos inscritos en los niveles medio superior y superior en línea. (controla DAE y no informa al CEC)
- Altos costos en los programas a distancia.
- Poco tiempo para la promoción de convocatorias de programas académicos.
- Dependencia de la programación de las instituciones públicas.
- Costo elevado para el funcionamiento de las unidades móviles.

FODA

FORTALEZAS

- Programas académicos adecuados a las necesidades del cliente.
- Servicios educativos flexibles con tecnología suficiente para su respaldo.
- Instalaciones adecuadas y propias.
- Instructores calificados.
- Capacidad para suscribir convenios con los diferentes sectores productivos y de servicio.
- El reconocimiento que tiene el Instituto Politécnico Nacional en el estado.
- Utilizar la infraestructura móvil que ofrece el I.P.N.
- Contar con una asociación de egresados politécnicos en la región.

OPORTUNIDADES

- La infraestructura de otras instituciones y entidades de gobierno.
- La necesidad de actualización continua y la capacitación permanente de la comunidad.
- Tendencias de la sociedad para utilizar la modalidad virtual.
- Ubicación geográfica para atender diferentes municipios del estado y estados de la republica circunvecinos.
- La experiencia en programas virtuales, y la inserción en otras instituciones.
- La unidad móvil para hacer llegar la capacitación.
- La inserción a través del catálogo de servicios a las áreas empresariales