

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Acta No. 09 de 2022

Proceso:	CONSEJO DIRECTIVO FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CEIPA
Fecha:	05 de octubre de 2022
Lugar:	Virtual TEAMS
Organizador:	Rectoría
Hora:	9:00 a.m. – 11:00 a.m.
Reunión.	Ordinaria

Inicio de sesión y verificación de la Convocatoria

De manera virtual se reúnen los miembros del Consejo Directivo de la Fundación Universitaria CEIPA, a las 9:00 a.m. del día 05 de octubre de 2022.

Elección de Presidente y Secretario

Conforme a lo dispuesto por los Estatutos se designa de forma unánime al Rector de la Institución DIEGO MAURICIO MAZO para fungir como Presidente del Consejo y como secretaria del mismo a la Secretaria General a fin de suscribir el acta en sus respectivas calidades.

Verificación del Quorum:

Nombre de los asistentes.	Cargo
Diego Mauricio Mazo Cuervo	Rector – Presidente del Consejo Directivo.
María Teresa Cuervo de Mazo	Miembro del Consejo Directivo
Juan Fernando Mazo Cuervo	Miembro del Consejo Directivo
Simón Hernández López	Miembro del Consejo Directivo
Fernando Correa Peláez	Miembro del Consejo Directivo
Diego o Alberto Urrea Arbeláez	Miembro del Consejo Directivo
Alberto Toro González	Miembro del Consejo Directivo
Valentina Lleras Patiño	Secretaria General

Orden del día:

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

#	Asunto
1.	Verificación del Quórum
2.	Lectura y aprobación del acta anterior
3.	Informe de los 100 días y propuesta de nuevos programas
4.	Informe de cambios en el área comercial
5.	Retroalimentación de CINTANA del plan de los 100 días
6.	Proposiciones y varios

Desarrollo de reunión:

1. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

La secretaria de la Reunión certifica conforme al Artículo 18 de los Estatutos Generales de CEIPA que se cuenta con el Quórum suficiente para deliberar y decidir.

2. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA ANTERIOR

El acta fue previamente enviada a todos los miembros del Consejo y es aprobada por unanimidad.

3. INFORME DE LOS 100 DÍAS Y PROPUESTA DE NUEVOS PROGRAMAS

El Rector presenta el informe de los 100 días de implementación de la estrategia diseñada con CINTANA. Lo primero es que se hace un recuento de los hitos institucionales recalcando que los términos que se plantea la institución pueden variar dependiendo de las dinámicas del Ministerio de Educación Nacional para el otorgamiento de acreditaciones o registros calificados. El plan en el que se viene trabajando este año apunta a la creación de nuevos programas y la transformación en universidad, lo que se traducirá en aumento de estudiantes.

El plan tiene tres grandes fases: 1. lanzamiento presentación y realización de cambios en el área comercial, académica y de retención de estudiantes. 2. Optimización y apalancamiento que se desarrollará en lo que queda de este año y en el 2023. 3 lo que incluye la creación de nuevos programas.

Hace presencia en la reunión el Vicerrector Académico Giovanni Cardona quien expone los programas académicos de pregrado y posgrado que se pretenden desarrollar para ampliar la oferta académica de la institución y los cambios que conlleva en la estructura del área académica ya que se reorganizará en escuelas interdisciplinarias. Para la escogencia de los programas nuevos se realizó un estudio partiendo de la oferta actual en el país y los mismos serán desarrollados teniendo en cuenta los contenidos de Arizona State University con el fin de buscar programas que permitan la doble titulación con ASU. Actualmente se está trabajando en la modificación del PEI, requisito previo para explorar nuevas áreas del conocimiento. La propuesta se desarrollará bajo la misma metodología de la institución, bloques comunes y específicos.

Juan Fernando Mazo hace un llamado para que las decisiones que se adopten sean integradas pues los nuevos proyectos deben presupuestarse con mucha responsabilidad con el fin de no poner en riesgo la solidez de la institución. El Rector aclara que el ejercicio que se ha hecho hasta el momento es explorar nuevos programas y su pertinencia. El paso a seguir es presupuestar cada uno de los programas y definir la

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

viabilidad de cada uno de ellos.

Fernando Correa manifiesta su inquietud frente a la inversión que implica la propuesta y pide cautela en el desarrollo de esta apuesta.

Decisión: El Consejo Directivo luego de analizar la propuesta, aprueba que se continúe con la construcción de la viabilidad financiera de los programas de pregrado y posgrado presentados.

4. INFORME DE CAMBIOS EN EL ÁREA COMERCIAL

El Rector explica al Consejo que de la mano de Cintana y en el ejercicio de los 100 días, se realizó una evaluación minuciosa del área comercial y comunicaciones y le da la palabra a Víctor Saldarriaga para la presentación del informe.

Lo primero que se explica es que cuando se habla del equipo comercial se debe entender desde un punto de vista genérico el cual está compuesto por 1. el equipo de Mercadeo, Comunicaciones y Relaciones públicas, 2. Mercadeo Digital, 3. Prospección Colegios y 4. Equipo de ventas (Call Center, cierre de matrículas). Una decisión reciente que tomó la institución fue traer a CEIPA el equipo de EduHub para que hagan parte de la planta de la institución, en total son aproximadamente 40 personas. Lo que se busca son mayores conexiones en la comunicación y agilidad, eficiencia e impacto en los procesos, coordinación entre los equipos, estrategias, generación de contenido, transferencia de conocimiento, necesidad de conocimientos y competencias, metas compartidas.

Se están haciendo cambios y ajustes en el equipo de ventas, el call center ahora está a cargo de CEIPA (cesión de contratos), formación profesional de venta, líder de formación, contratación de nuevo equipo, construcción de dashboards para la toma de decisiones, diagnóstico de estrategia comercial de canales, reforma en la estructura del canal de ventas y enrollment, gestión documental y construcción de metas para 2023.

En marketing y comunicaciones se tienen varios retos y se está trabajando para generar conexiones, mejorar la gobernabilidad, generación de contenido, diseño de estrategias en mercadeo, comunicaciones y relaciones públicas.

En Digital Marketing se están planteando nuevos retos, avance en la solución de esos retos, reingeniería del equipo; actualmente se está trabajando en algunos de estos cambios con equipo freelance.

Por último Víctor muestra la reorganización que se está haciendo en el equipo en la estructura organizacional, lo cual está en construcción.

Miguel Duran de CINTANA explica que los cambios se están haciendo de manera progresiva.

Juan Fernando Mazo plantea que es necesario cuidar las buenas prácticas que tenía EduHub, en especial las personas que hacen parte ahora de la institución.

5. RETROALIMENTACIÓN DE CINTANA DEL PLAN DE LOS 100 DÍAS

Miguel Duran de CINTANA presenta el balance del trabajo realizado en el plan de 100 días y como se prepara la institución para la segunda etapa.

Se ha trabajado en varios pilares, los cuales son: Académico, colaboración de ASU, marketing, marketing digital, ventas, online, ciencias de la salud y operaciones.

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

En el área académica se ha trabajado en los nuevos programas, en las acreditaciones internacionales que se pretenden lograr, perfeccionamiento docente, entre otros. El equipo académico es sólido y eficiente así que se ha avanzado mucho.

En el tema de Colaboración ASU, se está revisando la articulación de las titulaciones de CEIPA y ASU con el fin de lograr la doble titulación.

En marketing, se está avanzando mucho tal como lo explicó Víctor Saldarriaga ya que se tiene el conocimiento previo.

En el marketing digital se tiene un reto muy grande y se está formando al equipo para avanzar en este aspecto.

En ventas ha habido una integración total entre el equipo de ventas de CINTANA y el de Ceipa. Se está trabajando para mejorar el proceso y agilizar la venta.

En cuanto al pilar estratégico online, el modelo online de Ceipa es maduro por lo tanto CINTANA no ha entrado a trabajar o a desarrollar la estrategia diseñada.

En ciencias de la salud, se tiene previsto una visita del experto de CINTANA en esta área para entender el mercado colombiano, los requerimientos para los programas en este campo.

En operaciones la idea es empezar a evaluar donde se pondrán las prioridades. Se está trabajando en el proceso de retención con el equipo de Servicios, el modelo de CEIPA se podrá fortalecer con las estrategias que presentará CINTANA. En cuanto a la apertura de nodos, se busca encontrar las oportunidades del mercado para que de manera estratégica se haga la expansión que se pretende.

El consejo celebra los avances presentados y la proyección que se tiene.

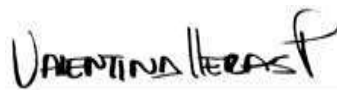
6. PROPOSICIONES Y VARIOS

No hubo proposiciones y varios.

Para constancia se firma la presente acta por el presidente y la secretaria designada.



DIEGO MAURICIO MAZO CUERVO
Presidente



VALENTINA LLERAS PATIÑO
Secretaria