

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Acta No. 05 de 2023

Proceso:	CONSEJO DIRECTIVO FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CEIPA
Fecha:	28 de junio de 2023
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 28 de junio de 2023.

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	Miembro del Consejo Directivo – Rector – presidente del Consejo Directivo.
María Teresa Cuervo de Mazo	Miembro del Consejo Directivo
Juan Fernando Mazo Cuervo	Miembro del Consejo Directivo
Carlos Esteban Mazo Cuervo	Miembro del Consejo Directivo
Jorge Alberto Wise Lozano	Miembro del Consejo Directivo
María Soledad Suarez Portugal	Miembro del Consejo Directivo
Diego Alberto Urrea Arbeláez	Miembro del Consejo Directivo
Alberto Toro González	Miembro del Consejo Directivo
Valentina Lleras Patiño	Secretaria General

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Orden del día:

#	Asunto
1.	Verificación del Quórum
2.	Lectura y aprobación del acta anterior
3.	Open CEIPA
4.	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. OPEN CEIPA

Para la presentación asisten Carlos Puerta y Álvaro Lozano de CINTANA. Open Ceipa es el modelo de agentes comerciales externos. Se presenta una propuesta piloto para evaluar varios aspectos, fundamentalmente como nos percibe el mercado.

Carlos Puerta explica que la presentación se hace en tres momentos, el primero es el encuadre, contexto, como nos estamos viendo con otras instituciones; el segundo es en que consiste el modelo de agentes y el tercero mostrar los avances en el piloto.

Álvaro Lozano presenta el contexto explicando que se fundamenta la propuesta para la educación en línea. La relación entre presencia física o comercial en una región va directamente relacionada con la capacidad de atraer estudiantes de diferentes regiones. Hoy CEIPA tiene una alta concentración de estudiantes en el Valle del Aburrá y en Barranquilla. Se presentan los grandes jugadores en la educación online que tienen presencia regional. Se muestran las cifras de las universidades líderes en educación online, matrículas y crecimiento y se discrimina las que han optado por campus, agentes o centros. La propuesta de Open CEIPA es la de tener agentes comerciales.

Se presenta un análisis de precios de las universidades analizadas comparadas con CEIPA, concluyendo que hay sensibilidad frente al precio en este segmento. CEIPA tiene el precio mas alto en los programas virtuales frente a las universidades analizadas que están en un rango entre \$1.800.000 y \$2.200.000 el valor del semestre. Frente a los escenarios planteados, para el piloto de Open CEIPA se propone un precio de matrícula menor al actual otorgando unas becas parciales del 25% en las regiones donde se introduzca la estrategia.


Álvaro Lozano expone en qué consisten los Centros de Matrícula y Servicios y los Agentes Comerciales y de Servicio.

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

OPEN CEIPA – Una estrategia, dos modelos

Centros de Matrícula y Servicio	Agentes Comerciales y de Servicio
Lugar físico para inscribir y atender a los estudiantes en las regiones.	Equipo para inscribir y servir a los estudiantes en las regiones.
Grandes mercados y ubicaciones estratégicas	Mercados grandes, medianos o pequeños.
Ubicación Física - Exclusivo de CEIPA y marca completa	No se requiere ubicación.
Agente de Ventas - Dedicación full time y exclusividad	Agente de Ventas - Dedicación full time y exclusividad.
Agente de servicio - dedicación y exclusividad a tiempo completo	Agente de Servicio - dedicación y exclusividad full time.
Tercero o Propio	Tercero

El Plan piloto está diseñado para 3 años, iniciando con la estrategia de agentes este año, expansión en 2024 y consolidación en el 2025. Los centros de Matrícula y Servicios se plantea iniciar el piloto el próximo año, expansión en 2025 y consolidación en 2026.

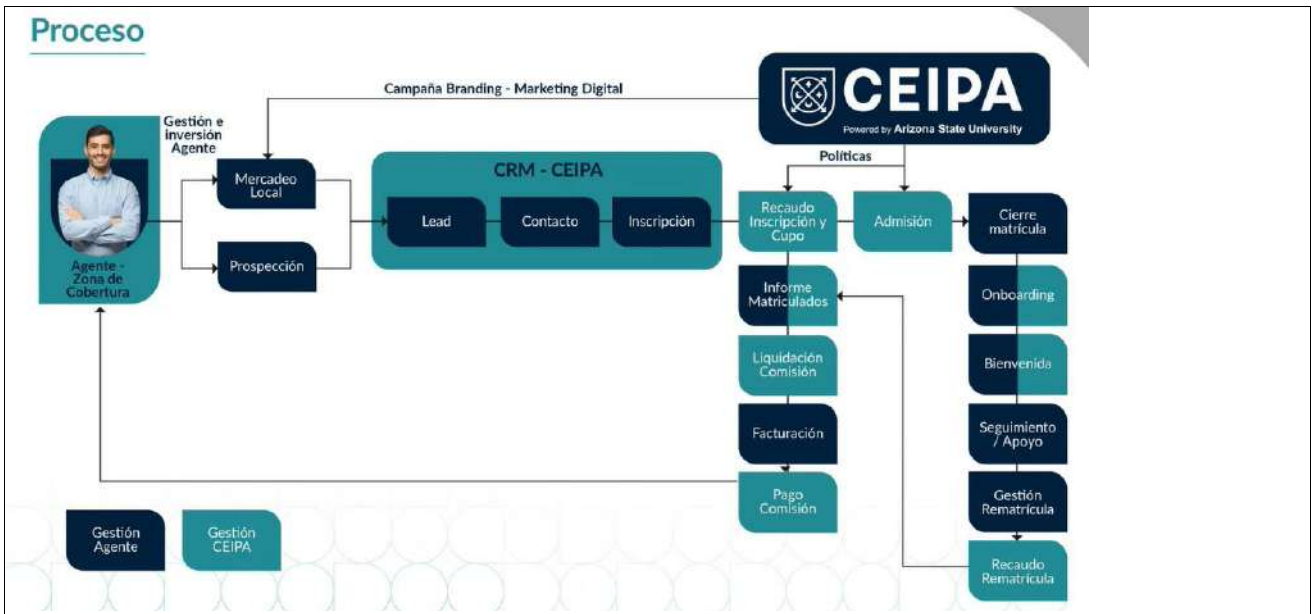
OPEN CEIPA – Agentes Comerciales y de Servicio 

- ◆ Equipo para inscribir y servir a los estudiantes en las regiones.
- ◆ Mercados grandes, medianos o pequeños.
- ◆ No se requiere ubicación.
- ◆ Agente de Ventas - Dedicación full time y exclusividad.
- ◆ Agente de Servicio - dedicación y exclusividad full time.
- ◆ Tercero
- ◆ Compartir modelo de ingresos.

PROSPECCIÓN	MATRÍCULA	RETENCIÓN
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mercadeo local ◆ Visitas a empresas ◆ Visitas escolares ◆ Acuerdos Locales ◆ Bases de datos propias 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Contacto principal ◆ Información del Lead ◆ Aplicación ◆ Seguimiento de admisión ◆ Seguimiento del pago de la matrícula 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Apoyo a estudiantes locales ◆ Actividades de participación local ◆ Orientación estudiantil ◆ Rematrícula

Se presente el modelo de negocio en tres momentos: la atracción (20%), engagement (15%) y graduación (3%-5%)

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL



La propuesta del piloto entonces contempla 6 aspectos, el primero de ellos es el financiero en el que se propone entonces un valor de \$1.200.000 por periodo, 25% menos que se otorgará como beca parcial, la cual no es acumulable con alianzas o descuentos. Se propone una inversión por agente para onboarding y dotación. El segundo aspecto es el Enrollment, el volumen generado por el piloto no hace parte de la meta general de la institución, el new enrollment mínimo esperado es de 50 estudiantes por agente y el piloto sería únicamente para pregrado y posgrado en modalidad virtual. El tercero son las ciudades en las que se busca iniciar el piloto las cuales son Armenia, Bucaramanga y Cali, sin embargo se evaluarán los potenciales agentes en otras ciudades. El cuarto aspecto es el de las comisiones para los agentes; se plantea un 20% para el primer núcleo el cual irá disminuyendo en los otros núcleos. Los aspectos cinco y seis contemplan academia y aspectos institucionales.

Carlos Puerta presenta el modelo financiero para el piloto el cual contempla la decersión, inflación entre algunos aspectos. Se exponen además los indicadores de éxito del proyecto.

Por último, se exponen los aspectos preliminares desarrollados los cuales se materializan con la aprobación del Consejo Directivo. Se muestran los desafíos del proyecto que se tienen identificados.

Decisión: Los consejeros luego de discutir la propuesta presentada de OPEN CEIPA, aprueban por unanimidad la implementación de la estrategia.

5. PROPOSICIONES Y VARIOS

No hubo.

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

DIEGO MAURICIO MAZO CUERVO
Presidente

VALENTINA LLERAS PATIÑO
Secretaria