

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Acta No. 08 de 2020

Proceso:	CONSEJO DIRECTIVO FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CEIPA
Fecha:	13 de mayo de 2020
Lugar:	Virtual Zoom
Organizador:	Rectoría
Hora:	12:00 m - 2:00 p.m.
Reunión.	Extraordinaria

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 doce del mediodía (12:00 m.), del día 13 de mayo de 2020, conforme a lo acordado en la sesión ordinaria anterior.

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 Secretaría General de CEIPA 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.
Juan Fernando Mazo Cuervo	Miembro del Consejo Directivo
María Teresa Cuervo de Mazo	Miembro del Consejo Directivo
Carlos Esteban Mazo Cuervo	Miembro del Consejo Directivo
Fernando Correa Peláez	Miembro del Consejo Directivo
Diego Alberto Urrea Arbeláez	Miembro del Consejo Directivo
Simón Hernández López	Miembro del Consejo Directivo
Valentina Lleras Patiño	Secretaria General

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Asiste Carlos Puerta como invitado con el fin de presentar ante el Consejo Directivo el resultado de la encuesta de caracterización estudiantil y Matías Posada quien presentará informe de EduHub.

Orden del día:

#	Asunto
1.	Verificación del Quórum
2.	Lectura y aprobación del acta anterior No. 07 de 2020 de sesión extraordinaria del 29 de abril
3.	Resultados de la encuesta de caracterización estudiantil
4.	Informe del Rector
5.	Informe EduHub

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 No. 07 DE 2020

El acta fue enviada previamente a los consejeros y es aprobada por unanimidad.

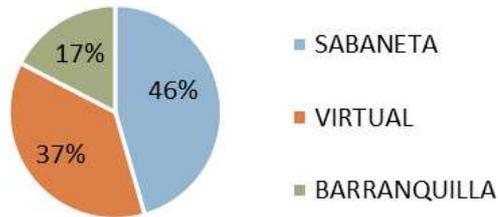
3. RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE CARACTERIZACIÓN ESTUDIANTIL

Carlos Puerta fue citado a esta sesión con el fin de presentar al Consejo Directivo los resultados de la encuesta de caracterización estudiantil realizada del 28 de abril al 06 de mayo. El objetivo era actualizar los datos personales, de contacto y laborales de los estudiantes, que nos permitan identificar posibles riesgos de deserción y una caracterización laboral, de manera especial en estos momentos de Covid-19. La encuesta contiene 4 sesiones con 41 preguntas, la misma tuvo un tiempo promedio para ser diligenciada de 9 minutos, en su mayoría son preguntas de selección única y algunas abiertas. Se hizo con un cuestionario Web con preguntas de selección única y preguntas abiertas, por Forms de Microsoft y el equipo responsable fue Servicios al estudiante de CEIPA. **Universo:** 4269 hombres y mujeres estudiantes de CEIPA matriculados en periodo 2-2020.

Tamaño y distribución de la muestra:

	DISTRIBUCIÓN UNIVERSO	DEL TAMAÑO MUESTRA	DE LA %
SABANETA	1819	1139	63%
VIRTUAL	1768	927	52%
BARRANQUILLA	682	436	64%
TOTAL	4269	2502	59%

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL



Información demográfica:

	CEIPA	Sabaneta	Virtual	Barranquilla
Edad	Entre 18 y 36 años	Entre 18 y 25 años	Entre 18 y 36 años	Entre 18 y 36 años
Género	Femenino (55%)	Masculino (48%)	Femenino (61%)	Femenino (60%)
Estrato	2. (24%) 3. (39%) 4. (18%)	2. (20%) 3. (41%) 4. (22%)	2. (24%) 3. (43%) 4. (17%)	1. (27%) 2. (36%) 4. (24%)
Estado Civil	Soltero (76%) Pareja (22%)	Soltero (92%)	Soltero (76%) Pareja (22%)	Soltero (70%) Pareja (27%)
Hijos	Sin Hijos (76%) 1 Hijo (15%)	Sin Hijos (92%) 1 Hijo (7%)	Sin Hijos (61%) 1 Hijo (24%)	Sin Hijos (66%) 1 Hijo (20%)
Dependientes	Sin depen. (57%) 1 depen. (21%)	Sin depen. (78%) 1 depen. (13%)	Sin depen. (39%) 1 depen. (29%)	Sin depen. (44%) 1 depen. (23%)
Póliza de Salud	Si (29%) - No (71%)	Si (32%)	Si (31%)	Si (18%)

Información matrícula:

	CEIPA	Sabaneta	Virtual	Barranquilla
¿Quién paga la Matrícula?	Estudiante (51%) Padres (34%)	Padres (55%) Estudiante (24%)	Estudiante (74%) Padres (13%)	Estudiante (73%) Padres (22%)
Método de pago	Contado (62%) Crédito (15%) Tarjeta Crédito (12%) ICETEX y Gob. (8%)	Contado (61%) ICETEX y Gob. (15%) Tarjeta Crédito (12%) Crédito (11%)	Contado (63%) Crédito (15%) Tarjeta Crédito (14%) ICETEX y Gob. (3%)	Contado (63%) Crédito (22%) Tarjeta Crédito (9%) ICETEX y Gob. (2%)

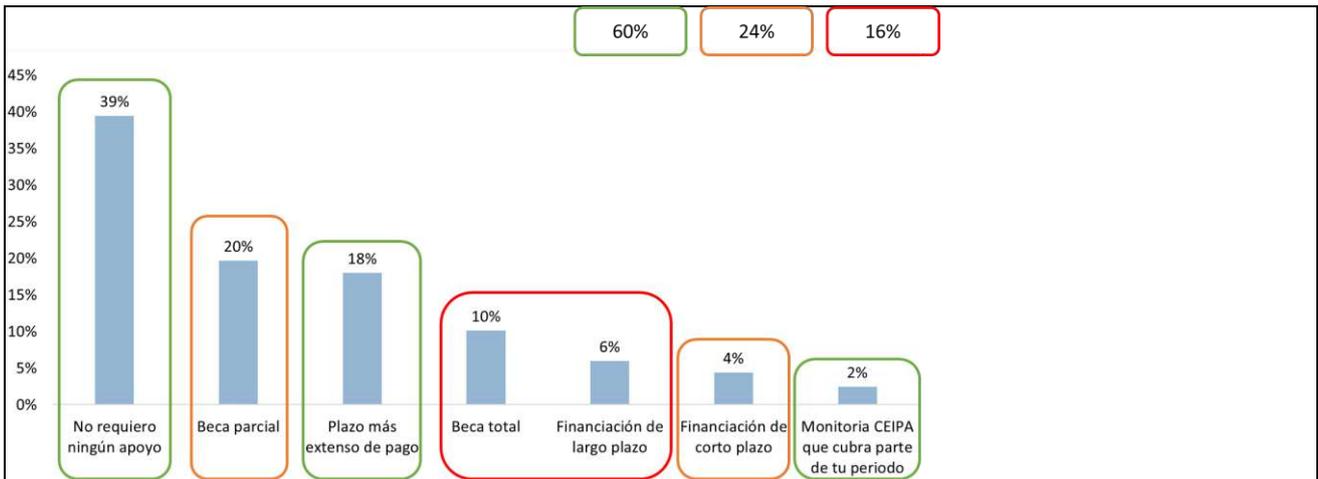
ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Beneficio	Ninguno (49%) Privado (19%) Gobierno (13%) CEIPA (12%)	Ninguno (55%) Gobierno (24%) Privado (12%) CEIPA (6%)	Ninguno (54%) Privado (25%) CEIPA (13%) Gobierno (5%)	Privado (27%) Ninguno (24%) CEIPA (23%) Caja Comp. (22%)
Situación laboral:				
	CEIPA	Sabaneta	Virtual	Barranquilla
Situación Laboral	Empleado (47%) No labora (34%) Desempleado (8%)	No labora (54%) Empleado (25%) Desempleado (10%)	Empleado (69%) No labora (14%) Desempleado (5%)	Empleado (60%) No labora (27%) Desempleado (6%)
Tipo Contrato	Indefinido (78%) Termino Fijo (13%)	Indefinido (75%) Termino Fijo (14%)	Indefinido (83%) Termino Fijo (11%)	Indefinido (70%) Termino Fijo (15%)
Nivel del Cargo	Operación (61%) Coordinación (26%)	Operación (59%) Coordinación (26%)	Operación (59%) Coordinación (28%)	Operación (71%) Coordinación (22%)
Nivel Ingresos	<1MM (29%) 1MM – 1.2MM (19%) 1.2MM – 2MM (27%) 2MM – 3MM (14%)	<1MM (31%) 1MM – 1.2MM (19%) 1.2MM – 2MM (23%) 2MM – 3MM (12%)	<1MM (19%) 1MM – 1.2MM (17%) 1.2MM – 2MM (29%) 2MM – 3MM (17%)	<1MM (38%) 1MM – 1.2MM (21%) 1.2MM – 2MM (27%) 2MM – 3MM (10%)
Top 3 área dentro empresa	Administrativa (30%) Ventas (24%) Financiera (12%)	Administrativa (33%) Ventas (25%) <u>Producción (9%)</u>	Administrativa (31%) Ventas (21%) Financiera (13%)	Ventas (31%) Administrativa (25%) Financiera (14%)
Información situación generada por COVID-19:				
	CEIPA	Sabaneta	Virtual	Barranquilla
Situación generada por COVID-19	Ninguna (38%) ↓ Ingreso Propio (27%) ↓ Ingreso Patroc. (13%) Desempleo (8%)	Ninguna (44%) ↓ Ingreso Patroc. (20%) ↓ Ingreso Propio (19%) Desempleo (7%)	Ninguna (34%) ↓ Ingreso Propio (34%) Desempleo (8%) ↓ Ingreso Patroc (6%)	↓ Ingreso Propio (35%) Ninguna (30%) Desempleo (11%) ↓ Ingreso Patroc. (10%)

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

Requiere algún apoyo	No (40%) Beca Parcial (20%) Plazo (18%) Financiación (10%) Beca total (10%)	No (48%) Plazo (17%) Beca Parcial (17%) Beca total (9%) Financiación (10%)	No (37%) Beca Parcial (21%) Plazo (17%) Financiación (12%) Beca total (10%)	Beca Parcial (23%) No (22%) Plazo (21%) Financiación (15%) Beca total (15%)
Comentarios (pregunta abierta)	Ninguno (65%) Varios (35%)			
<p>En cuanto a los tipos de apoyos solicitados por los estudiantes, el 39% manifestaron no requerir ningún apoyo, el 20% beca parcial, el 18% plazo más extenso para el pago, el 10% una beca total, el 6% financiación de largo plazo, el 4% financiación de corto plazo y el 2% una monitoria CEIPA que cubra parte del periodo.</p> <p>Juan Fernando manifiesta que se debería incorporar a la planeación de los periodos 3, 4 y 5 este escenario probabilístico. Esto nos dará dos insumos, una expectativa de ingreso y otra de costo de cátedra.</p> <p>Tres factores importantes en la encuesta son: los dependientes que tienen los estudiantes, si el estudiante está o no trabajando y si tienen o no ingresos. Encontramos que aquellas personas que no tienen dependientes, son las que no requieren ningún apoyo en su mayoría, pero son de todas maneras quienes piden alguna beca parcial o un plazo más extenso de pago en temas proporcionales, pero como esto es un Pareto lo quitamos de la discusión porque se va a presentar en cada uno de los gráficos. Entonces si nos vamos a los que tienen 1 o más dependientes, encontramos que, de una manera muy particular, son aquellos que solamente tienen un hijo los que están pidiendo alguna ayuda, beca parcial o plazo más extenso. Cuando vamos a entender la situación laboral, todos los que tienen un hijo son los que se han quedado desempleados, los que tienen dos o más hijos son los que tienen una situación laboral más estable.</p> <p>En términos de situación laboral, tenemos los desempleados con ingresos periódicos, desempleados sin ingresos periódicos que son aquellos que nunca han trabajado, los empleados en Colombia y el negocio familiar. Encontramos que lo que más piden es beca parcial, un plazo más extenso y una beca total. En este caso si entendemos los empleados, tenemos que les disminuyó el ingreso en más o menos un 20%.</p> <p>Luego está la categoría de negocios familiares, no se ven muy afectados o no dicen que necesitan apoyo y por último los que nunca han trabajado, encontramos que no hay una variación importante.</p> <p>Lo que se quiso resaltar es que los que piden apoyo o beca son los empleados, tienen ingreso, pero como lo vimos en las gráficas, se ha disminuido aproximadamente un 30% el ingreso así que se ve afectada su situación familiar.</p> <p>Luego de analizar las cifras que arroja la encuesta podemos concluir que estas son los datos con los que debemos hacer la proyección del periodo 3:</p>				

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL



Los consejeros consideran la encuesta una herramienta muy valiosa para planificar las estrategias y acciones necesarias para minimizar la deserción y felicitan a Carlos Puerta por el trabajo realizado.

Por Solicitud de Carlos Mazo, Carlos Puerta presenta los planes de financiación a través de Promosumma aprobados en sesión anterior por Juan Fernando Mazo. Explica las condiciones y la simulación para los estudiantes presenciales. Plan Mi Prima Corto, en este no se les cobrarán intereses a los estudiantes. El Plan Mi Prima largo tiene la característica de dos abonos del 35% cada uno en julio y en diciembre. El Plan cuotas iguales del 13%, y el plan navidad que son 7 cuotas del 10% y una cuota del 30% en diciembre.

Juan Fernando Mazo en relación con la encuesta plantea la posibilidad de generar un mecanismo para que los estudiantes que manifestaron dificultades, puedan presentarse para un fondo de becas con condiciones claras, transparentes y solidarias, para acceder a una beca parcial. Esto sería una buena herramienta para atacar la deserción. Simón Hernández considera esta propuesta acertada, evaluando caso a caso.

Diego Urrea considera que esta es una estrategia que permitiría la reducción de pagos con tarjeta de crédito, la cual tiene unos intereses muy altos. La propuesta de becas más financiación la encuentra muy acertada. Carlos Mazo plantea la propuesta de ofrecerle a los estudiantes créditos de financiación por el doble de tiempo de lo que le falta al estudiante para culminar sus estudios y hacerlo a través de entidades financieras. Esto permitiría recuperar a los estudiantes que se han retirado por dificultades económicas. El Rector pide que se evalúe la propuesta de Carlos Mazo desde la Gerencia Financiera.

4. INFORME DEL RECTOR

El Rector explica que, con base en el informe presentado por Carlos Puerta, se han establecido una serie de escenarios de los que podría pasar y de ese análisis se ha llegado a la conclusión que es necesario que el CEIPA se reinvente, teniendo en cuenta que estamos esperando un impacto del 30%. El primer escenario se construyó sobre ese 30% y el segundo con un impacto superior.

Se tenían presupuestados para este año 34 millones de pesos y los escenarios posibles son, facturación de 27 mil millones o facturación de 25 mil millones. A pesar que la encuesta presentada muestra un impacto del 15% aproximadamente, a esta cifra debe sumarse la deserción más los que terminan, y como en este momento va a ser difícil compensar esos números con estudiantes nuevos, se debe ser realistas y pensar que el impacto puede ser del 30%. En este orden de ideas se definieron cuatro fases: una comercial que se presentará más adelante, administrativa, una académica en la que se viene avanzando desde el año pasado en pregrados y posgrados, todavía falta mirar Plus y nuevos productos.

ACTA DE REUNIÓN INSTITUCIONAL

5. INFORME EDUHUB

Matías Posada presente la propuesta de reestructuración de EduHub con tres componentes, el primero es la definición estratégica, segundo el proyecto de venta consultiva y, por último, la realidad económica de la empresa y la nueva estructura que atiende a esta nueva realidad.

Desde EduHub la prioridad es el usuario que se va a llevar a CEIPA, el cual tiene en un principio muchas dudas, de marca, precio, modalidad, precio, etc. Hasta antes del COVID-19 se posicionaba la marca a través de medios alternativos, de una manera económica. Se hacía un trabajo fuerte en la calle, colegios, SENA y a través de un proceso de venta intensivo de call center, muy enfáticos en seguimiento comercial. Se busca generar una experiencia diferencial en el proceso de compra. Con la llegada del COVID-19 la estrategia se vuelca a las estrategias digitales, en plataformas digitales con contenido de valor. El propósito sigue siendo el mismo, transformar vidas a través de la educación. La estrategia es el aumento en el % de conversión, con una estructura más liviana y ágil.

Explica que antes, de 100 interesados se inscribía el 8%, desertaba un 20% y se matriculaba el 6%. Hoy se están recibiendo el 50% de los interesados y esto impactará las matriculas del tercer periodo, sin embargo, con la nueva estrategia se busca llegar al 12% de inscritos, se disminuya el porcentaje de deserción al 12% y se aumente al 10% los matriculados.

Los planes estratégicos es ser expertos en la creación de contenidos digitales, posicionamiento de marca en canales digitales, generación de leads en el mundo digital, el proceso de venta consultiva, implementación de CRM y la financiación de los estudiantes. El proyecto de venta consultiva tiene un cronograma de desarrollo de 8 semanas.

Se presenta la realidad económica de EduHub y la reducción que se logrará con las nuevas estrategias. Se hace reducción de nómina, actualmente hay 59 colaboradores y se reducirán 21 puestos.

Diego Urrea indaga por el periodo de inscripciones y matrículas y manifiesta que las 8 semanas de desarrollo de la nueva estrategia estaría terminando en julio, no siendo coincidente con las fechas de inscripción y matrícula de tercer periodo. Matías manifiesta que el impacto se verá en el cuarto periodos y lo que se busca es subir al 8% los matriculados.

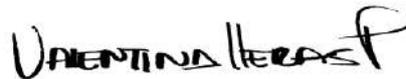
Diego Urrea advierte el costo por indemnizaciones y liquidaciones que se deberán pagar al hacer el recorte de personal.

Finalizada la presentación de EduHub, Fernando Correa plantea la idea de crear un banco de empleo que sea manejado por CEIPA o EduHub y pide que se discuta este tema en el próximo Consejo Directivo.

Para constancia se firma la presente acta por el presidente y el secretario designado.



DIEGO MAURICIO MAZO CUERVO
Presidente



VALENTINA LLERAS PATIÑO
Secretaria