

REUNIÓN ORDINARIA DEL CONSEJO SUPERIOR UNIVERSITARIO DE LA  
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL  
"Alexander Von Humboldt"

**ACTA 092- PARTE 2**

Fecha: Armenia, julio 24 de 2019  
Hora: 11.45 am  
Lugar: Sala de Juntas Sede Principal  
Avenida Bolívar 1-189

Lista de asistentes:

Doctor, Rodrigo Estrada Reveiz	Presidente Consejo Superior
Doctora, Ángela María Londoño M.	Representante Empresarial
Doctor, Luis Fernando Gómez G.	Representante Empresarial
Ingeniero, Carlos Eduardo Mejía S.	Representante de los egresados Principal
Estudiante, James Esteban Ospina P.	Representante de los Estudiantes Principal
Docente, César Augusto Marín L.	Representante de los docentes Principal
Doctor, Diego Fernando Jaramillo L.	Rector
Claudia Marcela Arango Cardona	Secretaría General

Tomó la palabra el señor rector, quien recordó a los presentes que la presente sesión se iniciará agotando los puntos del orden del día pendientes de revisión en la pasada sesión del pasado 06 de mayo de 2019, la cual fue suspendida faltando los siguientes puntos del orden del día:

8. Informe de ejecución de tareas al Consejo Superior (Sub puntos 9 al 16)
9. Propositiones y varios.

1. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

Tomó la palabra el doctor Estrada, quien consultó a la Secretaria General respecto al quórum para la sesión.

Informó la secretaria que sólo excusó su asistencia el señor Thorsten Koethschau, representante de la Cámara de Industria y Comercio Colombo – Alemana, quien se encuentra fuera del país.

En ese orden de ideas, el doctor Estrada, confirmó que se encontraban 6 de los 7 miembros con voz y voto; hallando quórum suficiente para deliberar y decidir.

Acto seguido el doctor Estrada puso a consideración de los consejeros el orden del día propuesto:

2. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA PROPUESTO

1. Verificación del Quórum
2. Aprobación del orden del día propuesto
3. Aprobación Acta número 092 Parte 1
4. Finalización informe avance proyectos sesión anterior mayo de 2019
5. Informe financiero Primer semestre 2019
6. Propuesta solicitud aprobación nuevo programa de pregrado en Marketing Digital y Comunicación Estratégica.
7. Informe Misión a Alemania
8. Propositiones y varios.

Una vez revisada la propuesta del orden del día los consejeros la aprobaron por unanimidad.

### 3. APROBACIÓN DEL ACTA 092- PARTE 1

Prosiguiendo, el doctor Estrada puso a consideración de los presentes el contenido del acta 092 – Parte 1 remitida con antelación.

Ninguno de los presentes presentó objeciones al acta, siendo ésta aprobada por unanimidad.

### 4. FINALIZACIÓN INFORME AVANCE PROYECTOS SESIÓN ANTERIOR MAYO DE 2019.

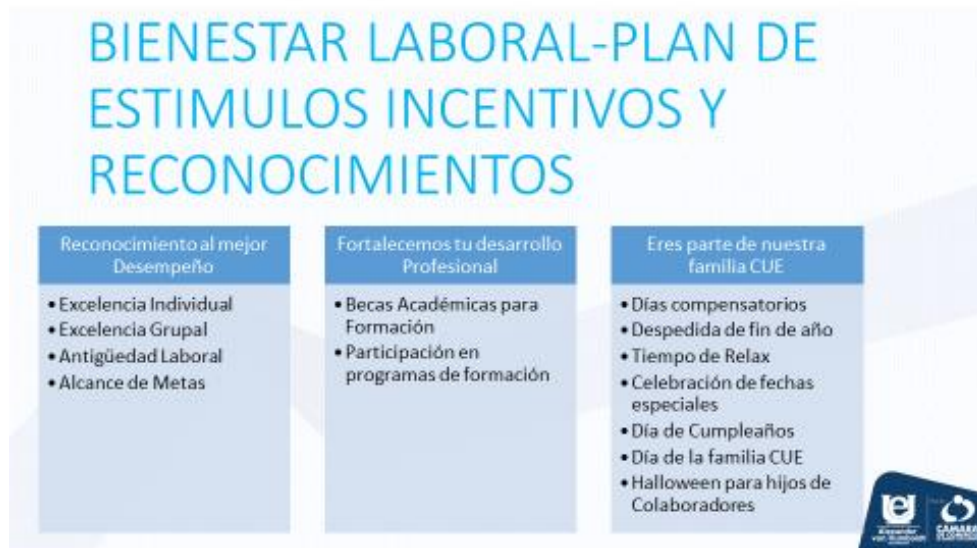
En éste punto el doctor Estrada cedió la palabra al rector.

Inició el doctor Jaramillo, dando continuidad a los temas pendientes en el punto 8 de la pasada sesión de mayo 06. En este orden de ideas inició con el aparte 9 “Plan de estímulos, incentivos y reconocimientos”, para tal fin invitó a la sala de juntas a la directora de Talento Humano, Claudia Patricia Uribe Sánchez.

Inició la señora Uribe, recordando el contenido del plan de estímulos reconocimientos e incentivos que fue aprobada por el Consejo Superior en sesión de junio de 2017.

## 9. PLAN DE ESTIMULOS INCENTIVOS Y RECONOCIMIENTOS

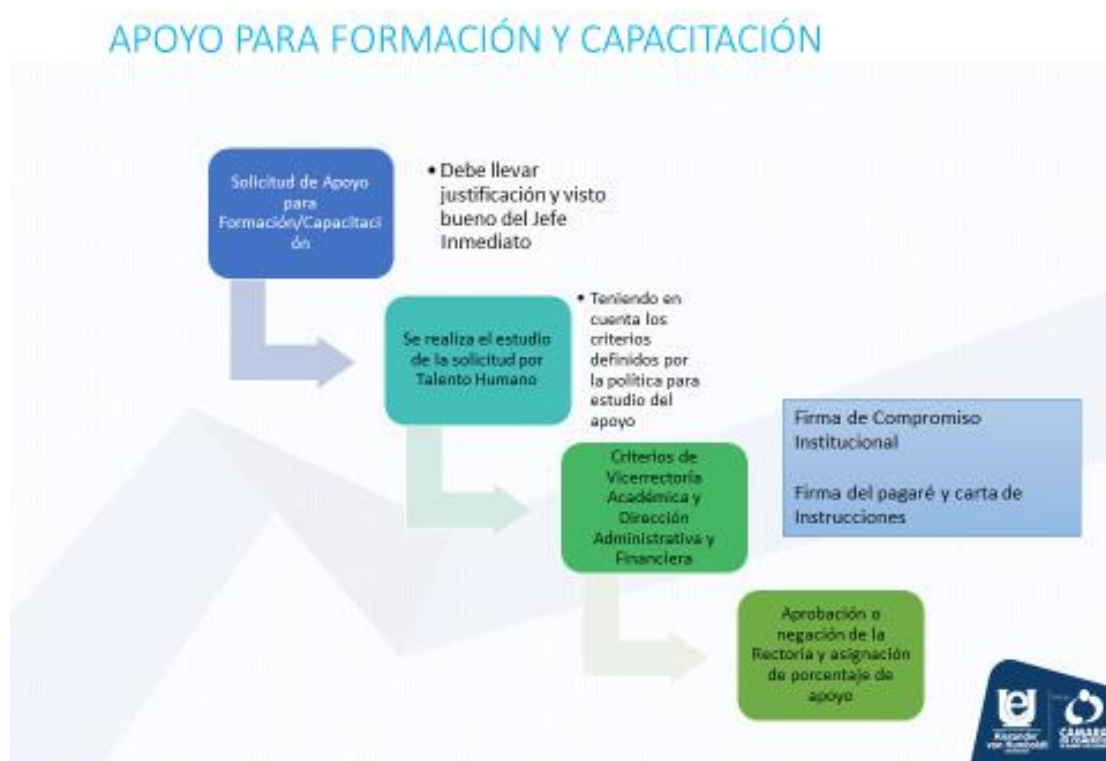
Inició la señora Uribe, recordando los conceptos bajo los cuales se otorgan estímulos y reconocimientos a los colaboradores.



Continuó presentando el resumen de los reconocimientos entregados desde 2017 a la fecha



Continuando, presentó el procedimiento para asignación de apoyos a formación y capacitación,



Igualmente, hizo un resumen de los reconocimientos que han sido entregados a la fecha por parte de la institución a sus colaboradores, y del procedimiento establecido para el análisis y otorgamiento de auxilios para capacitación y formación.

## POLITICA PARA APOYO DE ESTUDIO

PERSONAL DOCENTE	PERSONAL ADMINISTRATIVO	PORCENTAJE PARA DOCENTES	PORCENTAJE PARA ADMINISTRATIVOS Y DOCENTES QUE NO HAGAN INVESTIGACIÓN O PROYECCIÓN SOCIAL	CRITERIO DE CALIFICACION DE 1-5-DOCENTES	CRITERIO DE CALIFICACION ADMINISTRATIVOS
CRITERIO	CRITERIO				
Antigüedad	Antigüedad	15%	25%	1. Hasta 6 meses 2. Hasta 12 meses 3. Hasta 24 meses 4. Hasta 48 meses 5. ≥ a 49 meses	
Tipo de contrato	Tipo de contrato	15%	25%	1. PS 2. LD 3. MT 4. TP 5. TC	4. Término Fijo 5. Término Indefinido
Evaluación Docente	Evaluación de desempeño	15%	25%		1. ≤39% 2. ≥40% 3. ≥60% 4. ≥80% 5. ≥95%
Pertinencia Institucional	Pertinencia Institucional	20%	25%		De 1-5 siendo 1 el puntaje mínimo y 5 el puntaje máximo
Actividad Investigativa		20%	NA	De 1-5 siendo 1 el puntaje mínimo y 5 el puntaje máximo	NA
Proyección Social		15%	NA		NA

## APOYO PARA FORMACIÓN 2016-2019

PREGRADO	ESPECIALIZACIÓN	MAESTRIA	DOCTORADO
2	9	3	4



Intervino el dr. Estrada, quien consultó a la doctora Uribe, cuál es el puntaje máximo que pueden obtener los funcionarios interesados en obtener un auxilio para formación y si el apoyo correspondía a formación interna o externa.

Aclaró la dra. Uribe, que el puntaje máximo a otorgar corresponde a 4 puntos y se evalúa la opción de asignación, de acuerdo a la oportunidad de retorno y pertinencia para la institución.

Retomó el Doctor Estrada, quien sugirió revisar los criterios para la asignación de auxilios, pues considera que la pertinencia de la formación, no debe ser un criterio de valoración, sino que debe ser un requisito indispensable antes de evaluar el posible otorgamiento de un auxilio.

Intervino el dr. Gómez, quien igualmente sugirió revisar el tema de pertinencia, de manera concordante con la proyección institucional.

En este sentido, el doctor Estrada, sugirió revisar los criterios y procedimientos para la asignación de auxilios y presentarlo nuevamente para evaluación del Consejo en la próxima sesión.

Igualmente sugirió evaluar la posibilidad de facilitar la formación en pregrado de los colaboradores de la institución y de comenzar a concretar alianzas con otras entidades, de modo que puedan ofrecerse beneficios fuera de la universidad a sus colaboradores (descuentos, promociones, servicios, etc)

Para finalizar su presentación, la dra. Uribe, hizo énfasis en las diferentes actividades desarrolladas al interior de la institución, con el fin de incentivar el bienestar laboral de los colaboradores.



En éste punto terminó la presentación de la dra Uribe.

El señor rector retomó invitando a la sala de juntas al Director de Planeación, para la presentación del informe referente a clústers.

Ingresó a la sala el doctor César Suárez, quien inició su presentación:

## 10. PARTICIPACIÓN DE LA CUE EN CLÚSTERS

El doctor Suárez, reportó a los consejeros, sobre la participación de los docentes Lina Maria Rios Pinilla y Jaime Augusto Rubiano de la facultad de Administración, en la Construcción de Rutas Competitivas en los sectores de Cafés Especiales y de Cueros de alta gama a través de la firma Competitiveness de España.

Igualmente informó que la institución participó en las sesiones de trabajo convocadas alrededor de estos dos proyectos y del Cluster de Turismo.

Destacó también que la institución se encuentra participando en el desarrollo del “Encuentro de Formación en Gestión de Iniciativas Clúster” Con la participación de 42 Profesionales vinculados con iniciativas Clúster en los diferentes departamentos del país, Patrocinado por Red Clúster Colombia, a realizarse entre el 21 y el 23 de agosto de 2019.

Por otro lado, también informó a los consejeros, respecto a la vinculación de la universidad con el proyecto de creación de la Escuela de Formación de Gerentes

Clúster, que será lanzada en el mes de Noviembre en el marco del Congreso INNCLUSTER 2019; en tal sentido, informó respecto a las actividades de Preparación:

- 5 Reuniones con Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío
- 1 Reunión en Medellín con Cámara de Comercio de Medellín, Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío y Red Clúster Colombia.

Tomó la palabra el doctor Estrada, quien recordó al Rector y al Dr. Suárez la importancia que tiene para la institución y para la región la activa participación en estos eventos, por lo tanto hizo especial énfasis en la gestión que deberá realizar la institución para garantizar el éxito de dichas actividades.

Intervino la doctora Ángela Londoño, haciendo énfasis en la importancia del evento para la región y la universidad y les recordó que de ser necesario, la universidad puede contar con el apoyo de la Cámara de Comercio para garantizar el éxito del mismo.

Continuando, el doctor Estrada, consultó al doctor Suárez, sobre la inclusión del tema de formación en clúster dentro de los pensum de los programas que sean susceptibles en la universidad.

Aclaró el doctor Suárez, que el tema específico de clúster no se desarrolla en los planes de estudio, si bien, si existen las asignaturas orientadas al tema de competitividad e innovación.

Tomó la palabra el doctor César Marin, representante de los docentes, quien aclaró a los presentes, que dentro del programa de Administración de Empresas, en lo concerniente al desarrollo de las asignaturas nucleares, se orienta a los estudiantes al desarrollo de competencias en tal sentido.

En este punto terminó la intervención del doctor Suárez.

Retomó el señor rector, quien prosiguió con el punto correspondiente a comparativo de ingresos.

## **11.COMPARATIVO INGRESOS 2018-2019**

Pasando a éste tema, el señor rector procedió a presentar a los consejeros los resúmenes que contienen la información correspondiente a la proyección de ingreso de ingresos para la institución en el 2019, así:



## 11. COMPARATIVO INGRESOS 2018-2019

CONCEPTO PROGRAMA	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
	PPTO 2018	EJECUCION 2018	PPTO 2019
Ingresos			
Ingresos por Pregrado	663.922	598.191	745.330
Ingresos por Posgrado	-	-	15.000
Educación Continuada	121.000	158.797	187.674
Otros Ingresos	32.126	34.508	27.118
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>817.048</b>	<b>791.496</b>	<b>975.122</b>

CONCEPTO PROGRAMA	DERECHO		
	PPTO 2018	EJECUCION 2018	PPTO 2019
Ingresos			
Ingresos por Pregrado	1.442.657	1.219.410	1.353.294
Ingresos por Posgrado	212.486	238.000	326.300
Educación Continuada	150.000	117.252	181.238
Otros Ingresos	27.013	50.203	72.883
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.832.156</b>	<b>1.624.865</b>	<b>1.933.715</b>



## COMPARATIVO INGRESOS 2018-2019

CONCEPTO PROGRAMA	PSICOLOGÍA		
	PPTO 2018	EJECUCION 2018	PPTO 2019
Ingresos			
Ingresos por Pregrado	1.667.073	1.392.698	1.395.636
Ingresos por Posgrado	53.000	71.499	80.000
Educación Continuada	135.000	105.989	198.000
Otros Ingresos	65.504	65.407	65.049
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.920.577</b>	<b>1.635.593</b>	<b>1.738.685</b>

CONCEPTO PROGRAMA	ENFERMERÍA		
	PPTO 2018	EJECUCION 2018	PPTO 2019
Ingresos			
Ingresos por Pregrado	2.236.031	1.954.329	1.548.288
Ingresos por Posgrado	-	-	-
Educación Continuada	240.000	223.966	270.000
Otros Ingresos	75.145	122.739	8.660
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>2.551.176</b>	<b>2.301.034</b>	<b>1.826.948</b>



## COMPARATIVO INGRESOS 2018-2019

CONCEPTO PROGRAMA	INGENIERÍA INDUSTRIAL		
	PPTO 2018	EJECUCION 2018	PPTO 2019
Ingresos			
Ingresos por Pregrado	607.608	480.239	660.542
Ingresos por Posgrado	-	-	-
Educación Continuada	84.000	101.222	162.500
Otros Ingresos	21.204	18.684	14.831
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>712.812</b>	<b>600.145</b>	<b>837.873</b>

CONCEPTO PROGRAMA	MEDICINA		
	PPTO 2018	EJECUCION 2018	PPTO 2019
Ingresos			
Ingresos por Pregrado	7.517.588	6.486.359	8.939.553
Ingresos por Posgrado	-	-	-
Educación Continuada	196.588	26.439	206.800
Otros Ingresos	105.537	73.030	64.979
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>7.819.713</b>	<b>6.585.827</b>	<b>9.211.332</b>



## 12. CRECIMIENTO INSTITUCIONAL.

En éste punto, hizo especial énfasis el señor rector, en los proyectos que está desarrollando la institución, con el fin de incrementar la oferta académica en el corto y mediano plazo.

Esto con el fin, no sólo de cumplir con el objetivo de ofrecer a la comunidad educación innovadora y de calidad, sino de garantizar para la institución nuevas líneas de ingresos, que garanticen la continuidad de todos los proyectos planteados.

En tal sentido, aclaró que se espera contar con dos programas nuevos en pregrado adicionales a Ingeniería de Software y Marketing digital y comunicación Estratégica, que fueron aprobados en diciembre pasado por parte del consejo.

Estos dos nuevos programas serían

\*Medicina Veterinaria

\*Ingeniería Civil.

Igualmente informó que se están realizando los estudios y evaluaciones pertinentes con el fin de iniciar la oferta propia de programas de postgrado, la cual incluiría los programas de:

\*Especialización en proyectos

\*Especialización en producción

\*Especialización en Psicología Forense y

\*Psicología Social Comunitaria

En este momento el señor rector, solicitó a los consejeros, su autorización para iniciar con las gestiones pertinentes para evaluar la pertinencia de los programas de pregrado y postgrado propios y si resulta del caso, iniciar los trámites para solicitud y presentación ante el Ministerio de Educación.

Una vez escuchada la propuesta presentada por el señor rector, los consejeros aprobaron la propuesta y lo facultaron para iniciar los trámites correspondientes.



Prosiguiendo con el tema, el señor rector, también informó al consejo sobre los nuevos programas de postgrado que se está considerando ofertar en convenio con la universidad CES:

- \*Gerencia de la seguridad y salud en el trabajo
- \*Gerencia de la salud pública
- \*Maestría en Epidemiología.

## 12. CRECIMIENTO INSTITUCIONAL

NIVEL	PROGRAMA	ESTADO ACTUAL
PREGRADO	Ingeniería de Software	Con Visita de Paros
	Enfermería	Pendiente de Cargue en la Plataforma SA.CES
	Marketing Digital y Comunicación Estratégica	Pendiente de Cargue en la Plataforma SA.CES
POSGRADO	Medicina Veterinaria	En Estudio de Pertinencia
	Ingeniería Civil	En Estudio de Pertinencia
	Proyectos	Especializaciones Propias: En Construcción de Documentos
	Producción	Especializaciones Propias: En Construcción de Documentos
	Psicología Forense	Maestros
	Psicología Social Comunitaria	Maestros
	Neurodesarrollo	en Convenio Universidad CES de Medellín. Acaba de iniciar 1era Cohorte
	Gerencia de la Seguridad y Salud en el Trabajo	Programas en Convenio Con la Universidad CES de Medellín. En Construcción de Documentos
	Gerencia de la Salud Pública	Maestros
	Maestría en Epidemiología	Maestros
Derecho de la Empresa	Convenio con la Universidad del Rosario. En proceso de Comercialización Primera Cohorte	
Derecho Médico	Convenio con la Universidad del Rosario. En proceso de Comercialización Primera Cohorte	



CRECIMIENTO	PREGRADO	POSGRADO	TOTAL PROGRAMAS
Programas Actuales	5	7	12
Nuevos Programas	5	10	15
<b>TOTAL PROGRAMAS</b>	<b>10</b>	<b>17</b>	<b>27</b>
<b>CRECIMIENTO</b>	<b>100%</b>	<b>143%</b>	<b>125%</b>



Igualmente una vez escuchada la propuesta del Rector, los consejeros la aprobaron por unanimidad, y dieron vía libre a la institución para llevar a cabo las gestiones pertinentes.

Tomó la palabra el doctor Gómez quien preguntó sobre el estado del proceso del programa de Enfermería.

Respondió el señor rector, aclarando que a la fecha, aún está pendiente la emisión del concepto por parte del Ministerio de salud, pues en días pasados se recibió la solicitud de completitud de información en lo referente a los cupos disponibles en los centros docencia servicio.

Preguntó nuevamente el doctor Gómez, sobre el número de cupos y disposición de los mismos.

Aclaró el señor rector, que los cupos disponibles en los centros docencia – servicio, no son definidos por la universidad, sino que por el contrario corresponden a la

disponibilidad con que cuenta cada centro de práctica, de acuerdo con las disposiciones establecidas por el Ministerio de Salud.

Intervino el doctor Estrada, haciendo hincapié en la importancia de crecer no sólo en oferta de educativo, sino de garantizar el ingreso de estudiantes a todos los programas.

Explicó el señor rector, que el desarrollo de la nueva oferta, corresponde a los resultados de la investigación de mercados realizada recientemente.

Tomó la palabra el ingeniero, Carlos Eduardo Mejía S, representante de los egresados, consultando al señor rector, respecto de la fecha de apertura de los nuevos programas.

Informó el señor rector, que la institución ha proyectado la apertura de los primeros programas de la nueva oferta, a partir de 2 semestre del presente año; sin embargo, hizo énfasis en que ello dependerá del agotamiento de los requisitos exigidos por el MEN y la aprobación por parte de dicha instancia.

### 13. REGISTRO CALIFICADO – ACREDITACIÓN

Pasando al tema de la acreditación institucional, el señor rector informó que ya se han conformado los equipos de trabajo en las facultades de Derecho y Psicología, a través de los cuales se han iniciado las gestiones orientadas a solicitar la acreditación de calidad de cada uno de los programas. Igualmente se están adelantando las gestiones para la reacreditación del programa de Administración de Empresas.

Procesos que se espera agotar entre 2020 y 2021.

### 13. REGISTRO CALIFICADO – ACREDITACIÓN

	PROGRAMA	ESTADO
<b>Procesos de Renovaciones de Registros Calificados</b>	Derecho	Registro Calificado Renovado (Pendiente de Recibir Resolución por parte del MEN)
	Psicología	Registro Calificado Renovado (Pendiente de Recibir Resolución por parte del MEN)
	Ingeniería Industrial	Registro Calificado Obtenido
	Medicina	En proceso de Renovación de Registro Calificado (Vence 2020)
	Administración de Empresas	Registro Calificado renovado de oficio por tener Acreditación de Alta Calidad

	PROGRAMA	ESTADO
<b>Procesos de Acreditación de Alta Calidad</b>	Administración de Empresas	En proceso de Renovación de la Acreditación de Alta Calidad. (Vence 2020)
	Derecho	En proceso de Obtención de la Acreditación de Alta Calidad
	Psicología	En proceso de Obtención de la Acreditación de Alta Calidad



El doctor Estrada, manifestó su agrado por las gestiones realizadas y solicitó al señor rector mantener informado al consejo de los avances en el proceso.

### 14. INCREMENTO DE COSTOS POR SEMESTRE.

Acto seguido, el señor rector, presentó a los consejeros el comparativo de incremento en los costos de servicio por semestre, originado en los ajustes que se han venido realizando al interior de la institución con el fin de ofrecer y garantizar a la comunidad educativa el adecuado acceso a los procesos formativos, en los términos definidos por la normatividad.

Aclaró que estos costos comprenden la consolidación de la planta docente en todos los programas y la compra y mejoramiento de bases de datos, dotación de laboratorios y mejora de la infraestructura en general.

Igualmente resaltó el impacto que ha tenido en la institución la disminución de ingresos generada en la menor oferta de programas, teniendo en cuenta que desde 2018-1 no se han recibido estudiantes nuevos para el programa de Enfermería y del mismo modo, el programa de ingeniería suspendió la aceptación de nuevos estudiantes por un semestre, término durante el cual se gestionó el trámite del nuevo registro calificado.

## Comportamiento de Ingresos por Semestre

Año	1º Semestre	2º Semestre	Total	Variación	% de Variación
2017	\$7.307.581	\$7.606.425	\$14.914.005	\$119.982	0,80%
2018	\$7.514.816	\$7.519.171	\$15.033.987		
2019	\$7.607.311		\$7.622,311	\$107,495	1,43%

**IPC 2017= 4,09%**                      **IPC 2018= 3,18%**  
**INCREMENTO SALARIAL 2018= 5,90%**    **INCREMENTO SALARIAL 2019=6,0%**

**Notas:**

- Para el caso del año 2019, se hizo la comparación con el primer semestre de 2018
- El comportamiento en los ingresos de 2018, principalmente en el primer semestre, se debe a que no se contaba con ICETEX, no hubo apertura de primer semestre para Ingeniería Industrial ni Enfermería. A la fecha se encuentran 4 semestres de enfermería sin ingresos y 2 semestres de ingeniería industrial (Este último ya tiene ingreso de estudiantes)

También destacó que circunstancias como las presentadas con el ICETEX durante 2018, impactaron negativamente en el número de ingresos de estudiantes y en el cumplimiento de las metas propuestas.

Así mismo, recordó a los asistentes que para la institución también genera afectación el hecho que el porcentaje máximo permitido para incremento de matrículas es menor al IPC del año y del porcentaje de ajuste salarial de todos los colaboradores de la institución.

COMPARATIVO DE COSTOS POR SEMESTRE					
Año	1º Semestre	2º Semestre	Total	Variación	% de Variación
2017	\$2.986.411	\$3.282.417	\$6.268.828	\$851.089	13,58%
2018	\$3.462.613	\$3.657.304	\$7.119.917		
2019	\$3.707.397		\$3.707.397	\$244.784	7,07%

COMPARATIVO DE GASTOS POR SEMESTRE					
Año	1º Semestre	2º Semestre	Total	Variación	% de Variación
2017	\$2.955.378	\$3.219.528	\$6.174.906	\$901.710	14,60%
2018	\$3.273.574	\$3.803.042	\$7.076.616		
2019	\$4.047.237		\$4.047.237	\$773.663	23,63%

IPC 2017= 4,09%                      IPC 2018= 3,18%  
 INCREMENTO SALARIAL 2018= 5,90%    INCREMENTO SALARIAL 2019=6,0%



## Comportamiento del Resultado de los Ejercicios

Año	1º Semestre	2º Semestre	Total	Variación	% de Variación
2017	\$1.365.792	\$1.104.480	\$2.470.272	-\$1.632.817	-66,10%
2018	\$778.629	\$58.825	\$837.455		



Continuando con su exposición, el señor rector presentó a los consejeros el resumen de los gastos adicionales - excepcionales, en que ha incurrido la institución con el fin de garantizar y mejorar las condiciones de la comunidad académica.



## Relación de Egresos Excepcionales 2019-1

Nuevos Programas	Valor
Investigaciones de Mercado	\$33.908.500
Elaboración de Documento Maestro Para Especialización	\$7.500.000
Acompañamiento visita de pares Ingeniería de Software	\$1.000.000
Registro Calificado Ingeniería de Software	\$9.937.392
Asesoramiento nuevo programa Marketing Digital	\$7.000.000
<b>Sub Total nuevos programas</b>	<b>\$59.345.892</b>

Asesorías	Valor
EAFIT	\$13.455.312
Asesoría Procesos de Calidad Programa de Medicina U CES	\$22.000.000
Asesoría Renovación Acreditación de Alta calidad Programa de Administración	\$10.000.000
Asesorías Profesionales en Gestión Integral Empresarial S.A.S	\$35.700.000
Asesoría General para registros y acreditación	\$10,000,000
<b>Sub Total asesorías</b>	<b>\$91.155.312</b>

Misión a Alemania	Valor
Valor Total misión	\$123.074.832



## Relación de Egresos Excepcionales 2019-1

Imprevistos	Valor
Congreso Internacional de Medicina	\$3.235.000
Membresía Ascofapsi Programa de Psicología	\$27.327.828
Congreso de Psicología Ascofapsi	\$1.800.000
Visita de Pares	\$837.500
Capacitación Preparación Pruebas Saber Pro	\$7.993.500
Afiliación Asociación Colombiana de Facultades de Medicina	\$46.374.496
Cuota de Sostenimiento Ascofame Programa de Medicina	\$8.281.160
<b>Total</b>	<b>\$95.849.484</b>

Adecuaciones Sede La Campiña	Valor
Pulido, Lavado y Brillo de Piso Sede La Campiña	\$5.902.400
Obras Civiles para Construcción Cuarto de Residuos Sede la Campiña	\$4.853.119
Adecuaciones varias	\$3.981.100
Cocineta Sede La Campiña	\$4.000.000
Pintura	\$1.471.703
Black Out y Minipersianas Sede La Campiña	\$1.554.000
Comedor Para Estudiantes Cocineta Sede La Campiña	\$2.000.000
Reja Instalada en Biblioteca Sede la Campiña	\$1.150.000
Servicio de comedor Inauguración Sede la Campiña	\$2.277.000
<b>Total</b>	<b>\$27.189.322</b>



## Relación de Egresos Excepcionales 2019-1

Laboratorios	Valor
Contrato de Obra Civil y Adecuaciones en Laboratorio Sede Alcázar	\$48.543.603
Remoción de Contrapiso y Mortero Laboratorio de Morfología	\$4.284.823
Pintura Salones de Laboratorio de Enfermería Sede Alcázar	\$2.500.000
<b>Total</b>	<b>\$55.328.426</b>
Capacitación en Doctorado	Valor
Della Piedad Recalde	\$3.878.900
Carlos Andrés Rodríguez Salazar	\$3.878.900
<b>Total</b>	<b>\$7.757.800</b>
Algunas Inversiones Sede La Campiña y Laboratorios	Valor
Mobiliario Sede La Campiña Mesa y Sillas	\$7.870.000
Muebles y Enseres Sede La Campiña Recepción	\$1.960.000
Televisor Sede la Campiña	\$1.500.000
Portátil laboratorios de ciencias de la Salud Anatomage	\$6.379.206
<b>Total</b>	<b>\$11.330.000</b>
<b>Valor Total Algunos Egresos 2019-1</b>	<b>\$471.031.068</b>



### 15. APERTURA NUEVA SEDE BIENESTAR INSTITUCIONAL – LA CAMPIÑA.

Continuando, el señor rector informó que el pasado 20 de marzo se realizó la inauguración de la cuarta sede de la institución ubicada en el barrio la Campiña, y la cual está destinada al ofrecimiento de servicios de bienestar para todos los estudiantes de la institución, allí se cuenta con:

- Aulas de clase
- Oficinas administrativas
- Cafetería
- Consultorio de atención psicológica
- Área de esparcimiento
- Sala de Estudio
- Biblioteca satélite
- Salón de juegos

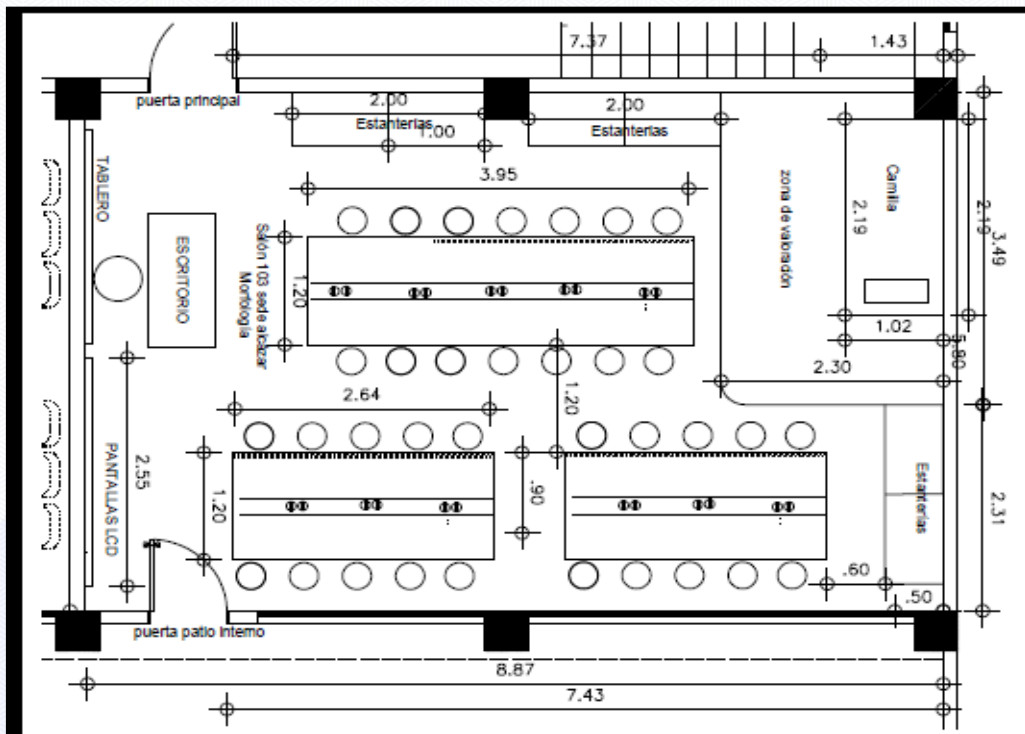
### 16. AMPLIACIÓN Y ADECUACIÓN LABORATORIOS DE SIMULACIÓN Y NUEVO LABORATORIO DE MORFOLOGÍA.

Prosiguiendo, informó el dr Jaramillo, que ante el incremento en la adquisición de los modelos anatómicos y piezas para práctica de los estudiantes de los programas de ciencias de la salud y teniendo en cuenta el número de estudiantes, se hizo necesaria la ampliación y adecuación del espacio físico destinado a éstos laboratorios, ubicados en la sede Alcázar, duplicando el área actual.

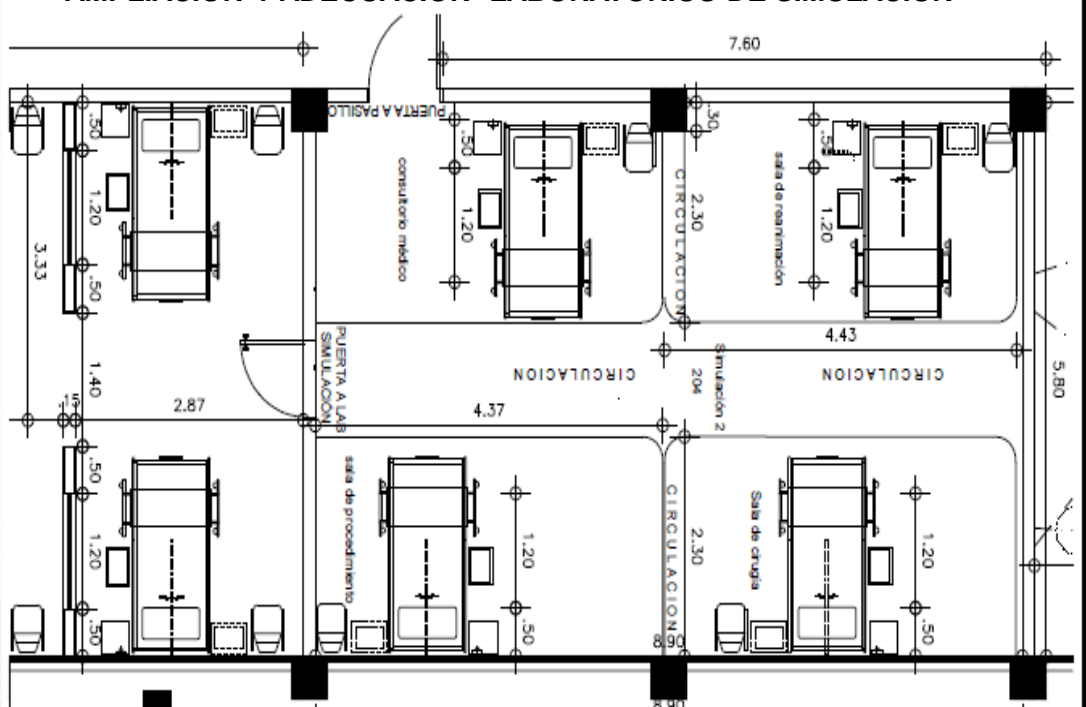
En este sentido, se destinó un área para el nuevo laboratorio de morfología, con la dotación necesaria para su buen funcionamiento.



### NUEVO LABORATORIO DE MORFOLOGÍA.



### AMPLIACIÓN Y ADECUACIÓN LABORATORIOS DE SIMULACIÓN



Para finalizar ésta parte del informe, el señor rector, prosiguió presentando a los consejeros el informe correspondiente al comparativo de ingreso de estudiantes por el período 2019- 1:

## RESULTADOS OBTENIDOS COMPARATIVO - INGRESO DE ESTUDIANTES\*



PROGRAMA	2017-1		2018-1		2019-1	
	INSCRITOS	MATRICULADOS	INSCRITOS	MATRICULADOS	INSCRITOS	MATRICULADOS
Administración De Empresas	20	21	32	24	36	35
Enfermería	76	35	0	0	0	0
Ingeniería Industrial	33	25	0	0	13	12
Medicina	141	66	120	61	128	64
Derecho	43	36	43	37	59	41
Psicología	63	48	33	24	61	39
<b>Totales</b>	<b>376</b>	<b>231</b>	<b>228</b>	<b>146</b>	<b>297</b>	<b>191</b>

\* Información al 18 de julio de 2019.

## RESULTADOS OBTENIDOS COMPARATIVO - INGRESO DE ESTUDIANTES\*



PROGRAMA	2017-2		2018-2		2019-2	
	INSCRITOS	MATRICULADOS	INSCRITOS	MATRICULADOS	INSCRITOS	MATRICULADOS
Administración De Empresas	15	11	16	14	16	MAT OP = 12
Enfermería	38	29	0	0	0	MAT OP = 0
Ingeniería Industrial	10	7	6	5	7	MAT OP = 6
Medicina	114	66	59	51	87	MAT OP = 63
Derecho	19	17	12	11	26	MAT OP = 26
Psicología	37	30	23	19	50	MAT OP = 38
<b>Totales</b>	<b>233</b>	<b>160</b>	<b>116</b>	<b>100</b>	<b>186</b>	<b>145</b>

\* Información al 18 de julio de 2019.

Tomó la palabra el doctor Estrada, quien manifestó su preocupación por el bajo ingreso de estudiantes a los programas duales y en igual sentido se manifestó la doctora Ángela Londoño.

Prosiguió el doctor Estrada, recomendando al señor rector reforzar esfuerzos desde el área de mercadeo, con el fin de garantizar el adecuado ingreso de nuevos estudiantes a todos los programas.

Intervino la doctora Ángela Londoño, quien sugirió adelantar un estudio, que permita a la institución identificar cuál puede ser la nueva oferta educativa de la universidad, teniendo en cuenta la tendencia de la región a contar con mayoría de población adulta.

## 5. INFORME FINANCIERO PRIMER SEMESTRE 2019

Retomó el señor rector, presentando a los consejeros, los resultados financieros de la institución con corte al primer semestre de 2019, así.

### BALANCE

#### BALANCE A JUNIO 30 DE 2019

	Enero 31/19	Febrero 28/19	Marzo 31/19	Abril 30/19	Mayo 31/19	Junio 30/19
<b>ACTIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
EFFECTIVO	9.405.997	10.000.318	9.045.035	8.193.500	7.452.185	8.399.291
Caja y Bancos	4.109.473	2.462.794	1.476.911	594.776	1.632.900	2.564.768
CDT	5.296.525	7.537.525	7.568.125	7.598.725	5.819.285	5.834.523
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	2.250.567	787.903	520.417	380.478	81.884	2.532.727
Administración	64.907	20.337	15.127	10.064	5.330	99.022
Derecho	219.509	96.992	71.240	47.360	23.388	60.626
Psicología	199.511	29.198	27.467	12.700	3.479	68.381
Ingeniería Industrial	61.952	25.658	18.082	12.665	3.846	135.308
Enfermería Profesional	257.370	95.014	29.546	17.988	11.580	6.679
Medicina	1.412.310	481.459	342.774	287.643	45.866	2.173.876
Otras cuentas por cobrar	64.034	73.050	50.766	25.138	35.968	27.449
Retenciones Descontadas	9.797	10.048	3.032	3.219	3.454	5.225
Consignaciones por Confirmar	- 38.825	- 43.853	- 37.617	- 36.299	- 33.408	- 43.840
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	11.656.564	10.788.221	9.565.452	8.573.978	7.534.070	10.932.017
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	5.771.009	5.743.265	5.734.333	5.708.248	5.712.451	5.705.580
Lote de Terreno	4.155.350	4.155.350	4.155.350	4.155.350	4.155.350	4.155.350
Proyecto Campus Universitario	141.801	141.801	141.801	141.801	141.801	141.801
MUELES Y EQUIPOS	4.110.868	4.125.313	4.160.373	4.179.533	4.227.572	4.264.489
DEPRECIACION ACUMULADA	- 2.637.009	- 2.679.198	- 2.723.191	- 2.768.436	- 2.812.271	- 2.856.059
<b>OTROS ACTIVOS</b>	606.132	607.953	623.654	681.894	756.792	789.763
Gastos Pagados por Anticipado	87.380	86.497	99.074	157.155	232.053	262.493
Biblioteca	518.751	521.456	524.580	524.738	524.738	527.269
<b>TOTAL ACTIVO</b>	18.033.705	17.139.439	15.923.439	14.964.120	14.003.313	17.427.360

	Enero 31/19	Febrero 28/19	Marzo 31/19	Abril 30/19	Mayo 31/19	Junio 30/19
<b>PASIVO</b>						
<b>A CORTO PLAZO</b>	240.618	463.507	548.357	808.054	1.181.901	813.004
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	242.843	341.494	312.132	268.833	511.560	383.312
RETENCIONES POR PAGAR	8.785	18.400	14.135	15.676	19.118	19.978
OBLIGACIONES LABORALES	- 37.769	91.942	213.149	331.084	453.641	254.403
Fondo Becas empleados			848	1.992	3.134	4.268
Convenio Eafit		110	110	702	521	1.062
Convenio CES	- 11.326	- 12.566	- 14.321	- 11.894	- 13.135	- 15.213
Curtiembres			- 21.416	3.487	475	- 1.607
Univ del rosario-convenio	38.085	24.347	43.941	198.173	206.587	166.801
<b>INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO</b>	5.412.940	4.312.579	3.207.286	2.079.398	1.038.832	4.796.008
Matrículas	5.412.940	4.312.579	3.207.286	2.079.398	1.038.832	4.796.008
<b>TOTAL PASIVO</b>	5.653.558	4.776.086	3.755.644	2.887.452	2.220.733	5.609.013
<b>PATRIMONIO</b>						
APORTES	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000
Cámara de Comercio de Armenia	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000	590.000
ADOPCION NORMAS INTERNACIONALES	128.187	128.187	128.187	128.187	128.187	128.187
RESERVAS	10.295.999	10.295.999	11.133.453	11.133.453	11.133.453	11.133.453
RESULTADO AÑO 2017	837.455	837.455	-			
RESULTADO DEL EJERCICIO	528.506	511.713	316.155	225.028	- 69.060	- 33.293
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	12.380.146	12.363.353	12.167.796	12.076.668	11.782.580	11.818.348
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	18.033.704	17.139.439	15.923.440	14.964.120	14.003.313	17.427.360
	0	- 0	- 0	0	- 0	0

## ESTADO DE RESULTADOS

### EJECUCIÓN PRESUPUESTAL ENE A JUN 2019

	PRESUPUESTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	TOTAL EJEC	% EJECUTADO	DIFERENCIA	EJEC A JUN-18
<b>INGRESOS</b>	8.808.172	1.276.083	1.291.372	1.275.539	1.243.193	1.241.797	1.294.329	7.622.311	86,54%	1.185.861	7.514.816
Ingresos por Pregado	6.982.806	1.070.489	1.088.089	1.070.489	1.040.355	1.057.877	1.038.833	6.366.132	91,17%	616.674	6.207.186
Otros Ingresos	146.811	54.706	3.538	16.367	26.085	20.016	68.947	189.659	129,19%	- 42.848	193.067
Ingresos por posgrados	230.300	8.000	8.000	8.000	13.000	13.000	13.000	63.000	27,36%	167.300	111.391
Ingresos Educación continuada y proyec social	619.870	12.895	74.415	55.566	42.872	16.732	33.405	235.885	38,05%	383.985	270.503
Ingresos por Bienestar	279.293	46.549	46.549	46.549	46.549	46.549	46.549	279.293	100,00%	-	262.299
Ingresos por Investigación	279.293	46.549	46.549	46.549	46.549	46.549	46.549	279.292	100,00%	1	262.299
Ingresos por Intereses y otros Ing	269.800	36.895	24.232	32.019	27.783	41.074	47.046	209.050	77,48%	60.750	208.072
											-
<b>Costos</b>	4.541.033	232.192	645.072	732.400	652.359	830.467	614.907	3.707.397	81,64%	833.635	3.462.613
Catedras	2.836.817	79.305	410.338	460.973	403.455	551.035	356.892	2.261.999	79,74%	574.818	2.148.409
Costos Directivos	947.271	109.902	143.853	149.971	144.953	148.806	154.915	852.399	89,98%	94.872	811.957
Costos por Educación continuada	198.359	582	8.655	7.476	11.673	18.664	15.369	62.419	31,47%	135.940	80.651
Costos por Investigación	279.293	12.955	35.470	52.608	38.634	51.849	35.439	226.955	81,26%	52.338	174.292
Costos por Bienestar	279.293	29.448	46.755	61.371	53.644	60.114	52.293	303.626	108,71%	- 24.333	247.305
											-
<b>Margen de Cobertura I</b>	4.267.140	1.043.890	646.300	543.139	590.834	411.329	679.422	3.914.914	91,75%	352.226	4.052.203
Porcentaje	48,45%	81,80%	50,05%	42,58%				51,36%		29,70%	53,92%

### EJECUCIÓN PRESUPUESTAL ENE A JUN 2019

	PRESUPUESTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	TOTAL EJEC	% EJECUTADO	DIFERENCIA	EJEC A JUN-18
Gastos del Programa	1.808.964	201.152	272.506	265.233	276.843	242.541	245.944	1.504.219	83,15%	304.745	1.264.006
											-
<b>Margen de Cobertura II</b>	2.458.176	842.738	373.794	277.906	313.991	168.788	433.478	2.410.695	98,07%	47.481	2.788.197
Porcentaje	27,91%	66,04%	28,95%	21,79%				31,63%		4,00%	37,10%
											-
<b>Menos Gastos Generales</b>	2.394.877	314.232	390.587	473.463	405.119	462.876	397.710	2.443.988	102,05%	- 49.110	2.009.568
											-
<b>Resultado de Mes</b>	63.299	528.506	- 16.793	- 195.557	- 91.128	- 294.088	35.768	- 33.293	- 52,60%	96.591	778.629
											-
<b>Inversiones</b>	670.776	5.298	17.450	38.423	28.974	48.220	37.759	176.124	26,26%	494.652	351.463

El informe financiero fue aprobado por unanimidad

## 6. PROPUESTA SOLICITUD APROBACIÓN NUEVO PROGRAMA DE PREGRADO EN MARKETING DIGITAL Y COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA.

En este punto de la sesión, el señor rector recordó a los consejeros que el pasado mes de diciembre se aprobó la creación del programa de comunicación Estratégica y marketing digital, pero teniendo en cuenta que se hizo necesaria la revisión del planteamiento del nuevo programa, considerando la pertinencia del programa, donde se cuestionó, que tan llamativo y atendible podría ser ese nombre para los estudiantes potenciales. Así mismo, se puso a consideración si era viable ofertar un programa con mayor enfoque en la comunicación, sabiendo que ya la Universidad del Quindío tenía un programa con el mismo enfoque, y que la Gran Colombia recientemente presentó solicitud de registro para programa en Comunicación digital.

De acuerdo con esto y con la proyección de nuestra institución en ofertar programas pertinentes y de vanguardia, se decidió presentar un programa innovador y cambia entonces el enfoque a *“Marketing digital y Comunicación Estratégica”*.

Invitó entonces a la sala de juntas al asesor para el desarrollo del nuevo programa, el Magister en Comunicación Estratégica, Heiller Abadía, quien inició su intervención, aclarando las consideraciones bajo las cuales se realizó el planteamiento del nuevo programa:

Nombre del programa:  
**Marketing Digital y Comunicación Estratégica**

Título que otorga: Profesional en Marketing Digital y Comunicación Estratégica	Número de semestres: 9	Número total de créditos: 156	Modalidad: Presencial
--	---------------------------	----------------------------------	--------------------------

**BIENVENID@ A LA CUE**

BUSCAMOS VISIONARIOS COMO TU

UNIVERSITARIA  
FRANCISCA ALEXANDER  
VON HUMBOLDT  
ALEXANDER

Logo de la Universidad del Quindío y la Cámara de Comercio.



<b>Institución que ofrece el programa</b>	CUE Alexander von Humboldt
<b>Nombre del Programa</b>	Marketing Digital y Comunicación Estratégica
<b>Título que Otorga</b>	Profesional en Marketing Digital y Comunicación Estratégica
<b>Ubicación</b>	Armenia, Quindío
<b>Nivel</b>	Profesional universitario
<b>Créditos</b>	156
<b>Metodología</b>	PRESENCIAL
<b>Área del Conocimiento</b>	Mercadeo y comunicación estratégica
<b>Tiempo de Duración del Programa</b>	Nueve (9) semestres
<b>Periodicidad de Admisión</b>	Semestral
<b>Valor Matrícula semestre</b>	\$4.500.000

## Generalidades

<b>Institución que ofrece el programa</b>	CUE Alexander von Humboldt
<b>Nombre del Programa</b>	Marketing Digital y Comunicación Estratégica
<b>Título que Otorga</b>	Profesional en Marketing Digital y Comunicación Estratégica
<b>Ubicación</b>	Armenia, Quindío
<b>Nivel</b>	Profesional universitario
<b>Créditos</b>	156
<b>Metodología</b>	PRESENCIAL
<b>Área del Conocimiento</b>	Mercadeo y comunicación estratégica
<b>Periodicidad de Admisión</b>	Semestral

### Nombre del programa:

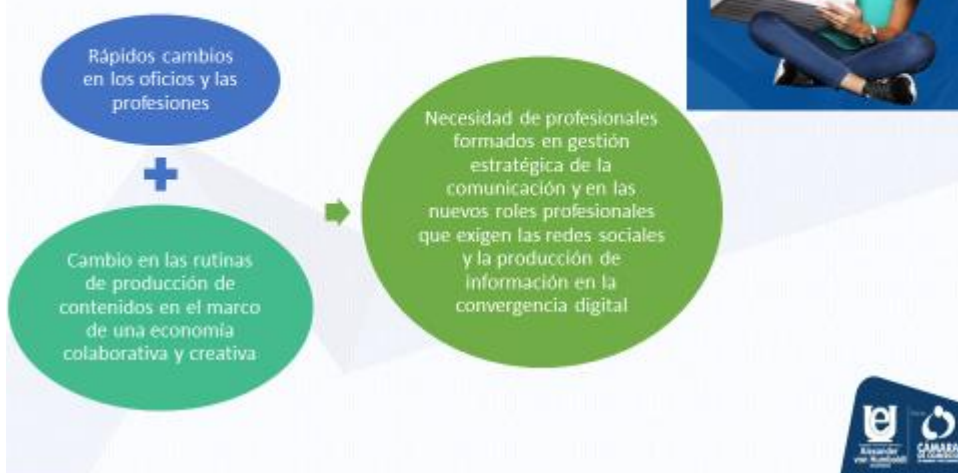
### Marketing Digital y Comunicación Estratégica

*Justificación: El programa se justifica desde diferentes ámbitos, como lo tendencial, lo académico, la oferta, los estudios de mercado, la información arrojada por SNIES y Colciencias y por las capacidades institucionales.*



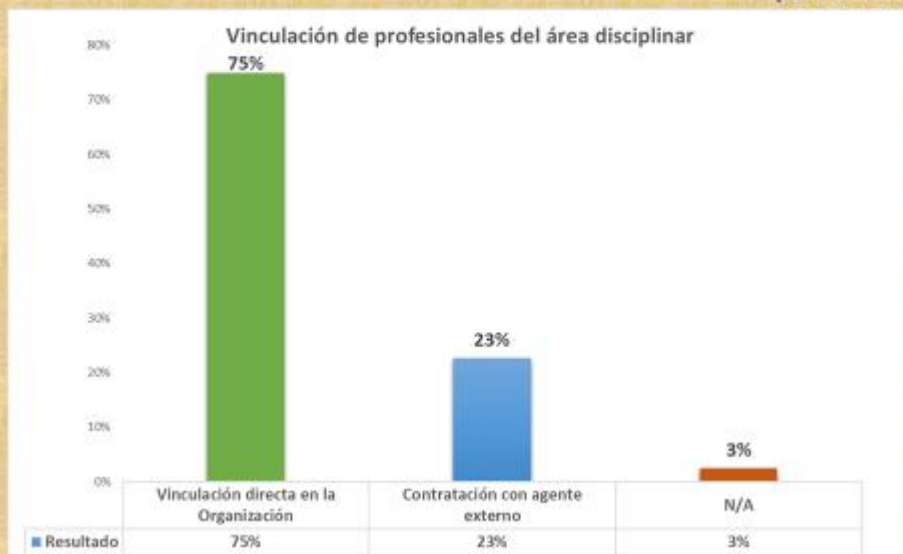


## JUSTIFICACIÓN



## JUSTIFICACIÓN

Tipo de vinculación de profesionales del área disciplinar del programa de Marketing Digital y Comunicación Estratégica, en las empresas consultadas en estudio de mercado realizado por CUE AvH



## JUSTIFICACIÓN

Oferta en los campos del marketing y la comunicación en la región

UNIVERSIDADES DEL EJE CAFETERO QUE OFRECEN PROGRAMAS EN EL CAMPO DEL MERCADEO			
DEPARTAMENTO	UNIVERSIDAD	PROGRAMA	No. DE SEMESTRE
CALDAS	UNIVERSIDAD DE MANIZALES	MERCADEO NACIONAL E INTERNACIONAL	10
QUIINDIO	INSTITUCION UNIVERSITARIA EAM	ADMINISTRACION DE MERCADEO Y FINANZAS	3
RISARALDA	UNIVERSIDAD CATOLICA DE PEREIRA	MERCADEO	8
	FUNDACION UNIVERSITARIA DEL AREA ANDINA	MERCADEO Y PUBLICIDAD	8
	UNIPANAMERICANA - FUNDACION UNIVERSITARIA PANAMERICANA	PROFESIONAL EN MERCADEO Y PUBLICIDAD	9
	FUNDACION UNIVERSITARIA COMFAMILIAR RISARALDA	ADMINISTRACION DE MERCADEO	10

JUSTIFICACIÓN

## Oferta en los campos del marketing y la comunicación en la región

UNIVERSIDADES DEL EJE CAFETERO QUE OFRECEN PROGRAMAS EN EL CAMPO DE LA COMUNICACIÓN			
DEPARTAMENTO	UNIVERSIDAD	PROGRAMA	No. DE SEMESTRE
QUINDÍO	UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO	COMUNICACION SOCIAL-PERIODISMO	10
CALDAS	UNIVERSIDAD DE MANIZALES	COMUNICACION SOCIAL Y PERIODISMO	10
	UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ-FUNLAM	COMUNICACIÓN SOCIAL	9
RISARALDA	FUNDACION UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA	COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL Y DIGITAL	10
	UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA	COMUNICACION SOCIAL - PERIODISMO	9

PROGRAMAS EN EL CAMPO DEL MARKETIN DIGITAL A NIVEL NACIONAL			
Nombre Institución	Nombre del Programa	No. de semestres	Departamento Oferta del Programa
CORPORACION UNIVERSIDAD DE INVESTIGACION Y DESARROLLO - UDI	PUBLICIDAD Y MARKETING DIGITAL	9	SANTANDER

CICLOS DE FORMACIÓN			
CICLO	No.	Asignaturas	Número de créditos
<b>BÁSICO</b>	1	Cátedra Von Humboldt	2
	2	Lectoescritura	2
	3	Razonamiento Cuantitativo	2
	4	Tics	2
	5	Inglés I	2
	6	Inglés II	2
	7	Fundamentos de Investigación	2
	8	Inglés III	2
	9	Métodos de Investigación	3
	10	Ciudadanía	3
	11	Inglés IV	2
	12	Investigación "Disciplinar"	2
	13	Inglés V	2
	14	Inglés VI	2
	15	Inglés VII	2
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>32</b>

CICLOS DE FORMACIÓN			
CICLO	No.	Asignaturas	Número de créditos
DISCIPLINAR	1	Teoría de la imagen	2
	2	Teoría de la Administración	2
	3	Lógica y Pensamiento Crítico	2
	4	Fundamentos de Economía	2
	5	Contabilidad Básica	2
	6	Estadística I	2
	7	Fotografía	3
	8	Fundamentos de Mercadeo	3
	9	Geopolítica	2
	10	Pensamiento Estratégico	2
	11	Entorno jurídico de la comunicación y el mercadeo	2
	12	Comunicación en las organizaciones	3
	13	Estadística II	2
	14	Psicología del Consumidor	3
	15	Reputación digital	3
	16	Marketing Internacional	2
	17	Comunicación Pública	2
	18	Publicidad I	2
	19	Marketing de Contenidos	3
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>44</b>

CICLOS DE FORMACIÓN			
CICLO	No.	Asignaturas	Número de créditos
PROFESIONAL	1	Fidelización, CRM y Customer Experience	3
	2	Redacción para plataformas digitales	2
	3	Plan de marketing digital	3
	4	Gestión estratégica de la comunicación	3
	5	Publicidad II	3
	6	Branding	3
	7	Diseño Multimedial	3
	8	Investigación de Mercados	4
	9	Comercio Electrónico	3
	10	Transmedia y Multimedia	3
	11	Intervención I (pre-práctica)	4
	12	Estrategias del marketing digital	4
	13	Relaciones públicas aplicadas	3
	14	Costos	2
	15	Medición y auditoría de comunicación	2
	16	Intervención II (pre-práctica)	4
	17	Ética Profesional	2
	18	Analíticas Web, Métricas y Big Data	3
	19	Gerencia integral de social media	3
	20	Práctica	13
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>70</b>

## Propósito de Formación

*Comprometerse con la formación de un profesional en marketing digital y comunicación estratégica de calidad, que posibilite el aumento de la competitividad empresarial, en contextos regionales, nacionales e internacionales, responda a las necesidades y demandas del entorno con responsabilidad, honestidad, tolerancia, igualdad, disciplina y creatividad, haciendo uso estratégico del marketing digital y la comunicación como propuesta de valor en cualquier tipo de organización.*



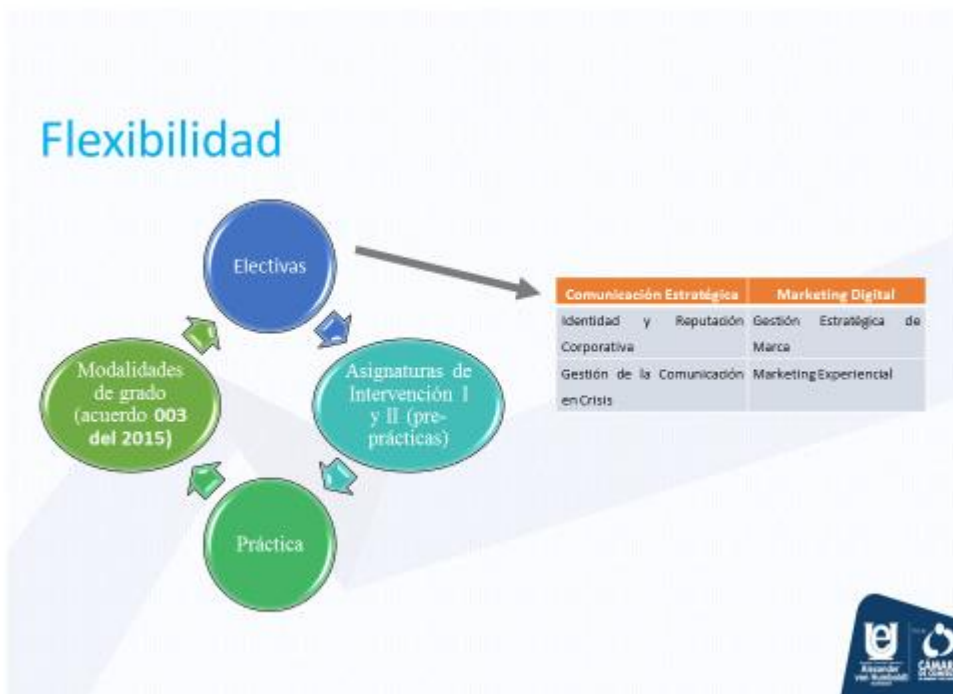
## Perfil Profesional



El profesional en Marketing Digital y Comunicación Estratégica, propende por ser un actor estratégico que contribuye al desarrollo organizacional y la competitividad en cualquier tipo de organización desde diferentes campos laborales que conforman el ecosistema comunicacional de una empresa, tales como community manager, gerente de marketing digital, gestor de social media, estratega de medios sociales, analista web, branding manager, diseñador multimedia, e-commerce manager, traffic manager (publicista online), gestor de Big Data, comunicador corporativo, relacionista público, y demás definidos en el ambiente organizacional.

## Componente de interdisciplinaridad





En este punto, intervino el doctor Gómez, quien consultó al asesor respecto a la dificultad para acreditar el nuevo programa ante el Ministerio

Aclaró el asesor Abadía, que la institución no espera tener ningún inconveniente con la solicitud inicial de registro calificado al Ministerio, pues el plan de estudios y la pertinencia del programa, resultan adecuados con las nuevas tendencias de formación en la región.

En este momento finalizó la intervención del señor Abadía.

Prosiguió el señor rector solicitando a los consejeros la aprobación del nuevo programa y la consecuente presentación ante el Ministerio para solicitud del registro calificado.

Acto seguido, los consejeros aprobaron la propuesta presentada y facultaron al señor rector para el inicio de las gestiones pertinentes ante el Ministerio de Educación.

A continuación el señor rector prosiguió con el informe de la misión a Alemania

## 7. INFORME MISIÓN A ALEMANIA

Se visitaron las siguientes universidades:

### 1.-Nordakademie Hochschule Der Wirtschaft - Elmshorn

Potencial:

- ❖ Cooperación en desarrollo de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo docente.
- ❖ Intercambio de estudiantes, inicialmente en asignaturas impartidas en inglés.

### 2.-Universidad HSBA Hamburg School of Business Administration - Hamburgo

Potencial:

- ❖ Cafés especiales
- ❖ Manejo de recursos Naturales, productos y empaques sostenibles.
- ❖ Intercambio de estudiantes.
- ❖ Integración de proyectos de investigación, con proyectos sociales que integren al sector real y científico

### 3-Universidad Hochschule 21 - Buxtehude

Potencial:

- ❖ Participación en proyectos de movilidad internacional estudiantil y docente.
- ❖ Proyectos de investigación conjunta



- ❖ Misiones académicas y empresariales salientes

#### **4.-Duale Hochschule Schleswig-Holstein - Kiel**

Potencial:

- ❖ Movilidad académica estudiantil y docente
- ❖ Participación conjunta en programas y oportunidades del DAAD.
- ❖ Investigación con sector empresarial

#### **5.- Universidad Stuttgart, Studiengang Berufspädagogik - Stuttgart.**

Potencial:

- ❖ Modelo pedagógico
- ❖ Formación docente y movilidad
- ❖ Proceso de investigación en pedagogía
- ❖ Mejoramiento del modelo pedagógico de la Humboldt

#### **6.- Universidad DHBW Ravensburg - Ravensburg**

Potencial:

- ❖ La Cámara de Comercio de Armenia y el Quindío, tiene interés en asesoría para la creación de un programa de formación en turismo.
- ❖ Convenio para movilidad académica e investigación conjunta
- ❖ Convenio de doble titulación e intercambios académicos
- ❖ Desarrollo de programas de formación dual en turismo

#### **7.-Universidad TUBINGEN FB MEDIZIN - Tübingen**

Potencial:

- ❖ Alianza para potencializar el programa de Medicina
- ❖ Trabajo conjunto en investigación (Enfermedades tropicales)
- ❖ Buenas prácticas
- ❖ Transferencia de tecnología y conocimiento al programa de medicina.
- ❖ Acceso a recursos para procesos de investigación en cooperación.

#### **8.-Universidad DHBW KARLSRUHE - Karlsruhe**

Potencial:

- ❖ Proyectos de investigación y financiación conjunta.
- ❖ Especializaciones y maestrías que ofertan
- ❖ Intercambio de docentes y estudiantes
- ❖ Misiones académicas e investigación conjunta

#### **9- Universidad DHBW MOSBACH – Mosbach**

Potencial:

- ❖ Retomar programa de doble titulación (Trabajo conjunto con la UNAB y la UAO, por sugerencia de Mosbach).
- ❖ Iniciativa GLECIIP, para aprendizaje del Alemán en Mosbach
- ❖ Misiones académicas de docentes y estudiantes
- ❖ Aumentar intercambios fase aula en ambas vías

De las diferentes gestiones realizadas ante las instituciones educativas en Alemania, el señor rector destacó las posibilidades para la concreción de convenios de acompañamiento e intercambio en beneficio de los estudiantes y docentes de la universidad.

Intervino el doctor Estrada, quien solicitó al rector, proceder cuanto antes con las gestiones necesarias para dejar en firme los convenios con las universidades visitadas.

### **8. PROPOSICIONES Y VARIOS.**

En este punto, el señor rector informó a los consejeros, que de acuerdo a lo solicitado en la pasada sesión, el área de proyección social y egresados de la institución, concretó un convenio para descuento en servicios médicos complementarios para los egresados de la universidad, con la empresa “Contacto Médico”, con las siguientes condiciones:

### Condiciones:

- Afiliación Anual
- Sin límite de edad para la vinculación
- Beneficios para el egresado y su grupo familiar
- Convenio con especialistas
- Acceso directo a médicos especialistas
- Oportunidad en la consecución de citas médicas

### Cortesías para el egresado al momento de la inscripción:

- Una limpieza dental
- Un bono IDIME para citología
- Un bono IDIME para antígeno de próstata
- Dos bonos para consulta con optómetra

**Costo de la Afiliación:** 150.000

**Costo para el Egresado CUE:** 120.000

Igualmente, el señor rector, presentó a los consejeros el nuevo portafolio de servicios ofertados a los egresados:

## PORTAFOLIO DE SERVICIOS A EGRESADOS

### FORMACIÓN

- Pregrados (beca del 15%).
- Educación continua (beca del 20%).
- Cursos de idiomas (beca del 30%).

### PLAN REFERIDOS (Acumulable)

- Descuento del 40% de un SMLMV en programas de Educación Continua, por referido de pregrado.

### BIENESTAR, CULTURA Y DEPORTE

- Participación en equipos deportivos institucionales.
- Equipo de Fútbol.
- Equipo de Baloncesto.
- Equipo de Voleibol.
- Participación en Grupos Culturales.
- Grupo de Música.
- Grupo de Teatro.
- Grupo de Baile.
- Participación en Créditos CUE (Sujeto a completitud del grupo).
- Participación en Fiestas Universitarias.
- Encuentro de Egresados.
- Celebración "Día de la profesión"
- Parque del Café (Dto.20%).
- Academia de tenis Julio Varón (Dto.20%)

### ÁMBITO LABORAL

- Envío de ofertas laborales.
- Aplicación encuestas de seguimiento laboral.
- Aplicación encuestas de satisfacción.

### PARTICIPACIÓN EN ÓRGANOS DE DIRECCIÓN

- Representación en el Consejo Superior Universitario.
- Representación en los Comités Académicos de Programa.
- Representación en los Comités Curriculares de Programa.

### BIBLIOTECA

- Préstamo interno de material bibliográfico.

### RECONOCIMIENTOS

- Egresado exitoso.

### IDENTIFICACIÓN

- Carnet de Egresado.



Más información:

**Área de Egresados**  
egresados@cue.du.co  
PBX: (6) 7 450025 Ext. 108  
cue.edu.co

Pasando a otro tema, el señor rector presentó a los consejeros las propuestas para la ejecución de las obras de acondicionamiento de las nuevas oficinas, que fueron aprobadas en la anterior sesión y con las cuales se contará con 11 nuevos puntos de trabajo.

Tomó la palabra el doctor Estrada, quien destacó la importancia de contar en dichas oficinas con un adecuado acceso al público y diseñarlas de manera moderna y que permita la optimización de recursos. En tal sentido, también indicó al señor rector, la importancia de iniciar con dichas obras cuanto antes.

Continuó el doctor Estrada, quien para finalizar la sesión, solicitó al señor rector, preparar un informe para la siguientes sesión con los siguientes temas:

1. Primordial, el tema de la formación en inglés. Destacó que le inquieta la calidad de la formación actual que tienen los estudiantes de la universidad en el manejo del idioma. Por lo tanto solicitó un informe detallado de las actuales condición de la oferta dentro de los planes de estudio y las opciones de mejora en dicho sentido, aclarando que para la institución esta debe ser una prioridad dentro de los planes de estudio, de manera independiente a contar con el centro propio de formación en idiomas o no.

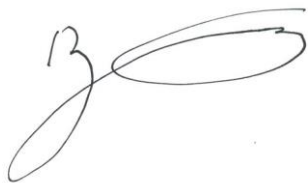
En este punto intervino la Doctora Londoño, quien recomendó al señor rector hacer un detallado análisis de la conveniencia de la contratación de la formación en inglés con un tercero y la oferta directa de la formación a través de la universidad.

Tomó la palabra el señor rector, quien informó a los consejeros que de acuerdo con los análisis que la universidad ha realizado hasta la fecha, el costo de la programación directa de las cátedras en inglés directamente por la universidad, incrementaría significativamente los costos de formación, sin embargo informó a los consejeros que en la próxima sesión se hará la presentación de la información correspondiente.

Continuando, el doctor Estrada, solicitó como segundo punto para el informe de la próxima sesión, nuevamente un reporte detallado de la gestión del área de mercadeo, e hizo énfasis en la importancia de la revisión de la información y cifras suministradas al consejo.

Para finalizar, expresó a los nuevos miembros del consejo, su complacencia con su presencia en el órgano de dirección y les extendió invitación para aprovechar su participación en él, con el fin de servir como puente entre las directivas de la universidad y la comunidad académica.

Sin temas adicionales por tratar, se dio por finalizada la sesión a las 2.44 pm del mismo día.



RODRIGO ESTRADA REVEIZ  
Presidente



CLAUDIA MARCELA ARANGO CARDONA  
Secretaria General