Helis Barraza
Rector
24 de abril de 2025

INFORME DE LA RECTORÍA A LA SALA GENERAL DE LA CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REFORMADA PERÍODO 2024 A ABRIL 2025

El presidente de la Sala General concede la palabra al rector quien procede a presentar Informe ejecutivo detallado sobre la gestión de la Rectoría de la Corporación Universitaria Reformada, este informe tiene como propósito presentar a la Sala General un balance estratégico de las acciones realizadas durante el segundo semestre del año 2024 y lo corrido del año 2025.

Asimismo, se expondrán proyecciones institucionales y se analizarán los desafíos y oportunidades de la educación superior en el contexto de la transformación digital, especialmente frente al avance de la inteligencia artificial.

1. . Balance del Segundo Semestre 2024

- Aspectos Clave:
  - Fortalecimiento institucional en promoción y mercadeo.
  - Resultados de campañas y matrícula 2024-2.
  - Acciones de consolidación de identidad institucional.
  - Retos enfrentados: presupuesto, captación, coordinación interna.

- Indicadores Destacados:
  - Crecimiento o decrecimiento en matrículas.
  - Evolución de canales digitales y engagement.
  - Participación de egresados y comunidad educativa en procesos de promoción.

- Actividades y Desarrollo Adicional:
  - Nuevas perspectivas en la virtualidad académica.
  - Promoción de programas de pregrado y posgrado.
  - Eventos académicos (Semana de la Psicología, Semana de la Salud, Reto Robótica 2024, paneles de ingeniería sostenible).
  - Jornada de Internacionalización en abril de 2024.
  - Encuentro Institucional de Semilleros de Investigación y Prácticas Profesionales – ENISIPP 2024.
  - Vinculación con el entorno (panel de ingeniería sostenible, COP16 y "Territorio Paz y Biodiversidad").

- Estrategias Posibles:
  - Fortalecimiento de la educación virtual.
  - Formación integral de los estudiantes.

- Vinculación universidad-sociedad.
- Promoción y atracción de estudiantes.

2. . Avances en el Primer Trimestre de 2025

- Estrategias en Curso:

  - Articulación entre Mercadeo, Admisiones y Comunicaciones.
  - Alianzas con Quimera (audiovisual) y Tucán (marketing digital y ventas).
  - Implementación de la campaña 'Transforma tu futuro' para el semestre 2025-2.

- Proyectos Clave:

  - Desarrollo de un flujo de captación de leads mediante herramientas digitales.
  - Consolidación de webinars institucionales y contenidos dinámicos en redes sociales emergentes.

- Estructura del Equipo y Roles Clave:

  - Departamentos Internos:

    - Mercadeo (investigación de mercado, estrategias promocionales, supervisión de campañas).
    - Admisiones (atención a prospectos, seguimiento a leads, reportes de conversión).
    - Comunicaciones (gestión de la identidad institucional, redacción de contenidos, relación con medios).

  - Empresas Aliadas:

    - Quimera (campañas visuales, contenido audiovisual, apoyo en eventos).
    - Tucán (pauta digital, embudos de conversión, automatización del seguimiento).

- Plan Operativo de Acción de la Rectoría 2025:

  - Lema: "Educación con propósito y visión".

  - Objetivos Estratégicos:

    - Consolidar la excelencia académica.
    - Fortalecer la investigación e innovación.
    - Promover la internacionalización.
    - Optimizar la gobernanza y sostenibilidad financiera.
    - Ampliar el impacto social.

  - Acciones Clave:

    - Creación de la Facultad de Psicología.
    - Expansión de programas de posgrado.

- Innovación en la modalidad virtual.
- Implementación de plataformas digitales, laboratorios de simulación y realidad virtual.
- Programas de movilidad estudiantil y docente.
- Indicadores de Monitoreo y Evaluación (POA 2025):

3. . Situación Financiera (Diciembre 2024)

- Activos: $30.021.784.345
- Pasivos: $19.745.071.018
- Patrimonio: $10.276.713.327
- Ingresos por Actividades Ordinarias: $35.280.792.813
- Gastos de Administración: $1 6.572.701.334
- Utilidad Neta del Año: $ 217.219.387

- Principales indicadores financieros:

  - Razón Corriente: 0,77
  - Capital de Trabajo: -3.265.956.136
  - Prueba Ácida: 76,99%
  - Crecimiento en Ventas: 0,72%
  - Endeudamiento: 65,8%
  - Autonomía: 192,1%

En Resumen, durante 2024, la Corporación Universitaria Reformada logró mantener un desempeño financiero equilibrado, con crecimiento en ingresos, fortalecimiento patrimonial y mejoras en liquidez. Estos resultados demuestran el compromiso institucional con la sostenibilidad financiera y la mejora continua de su gestión.

Autogestión de Crédito Directo – 2025

Con el fin de fortalecer el acceso financiero estudiantil y modernizar los procesos, la Corporación Universitaria Reformada (CUR) implementó para el periodo 2025 un nuevo componente de autogestión para créditos directos. Esta mejora fue posible gracias a la integración del módulo "Solicitudes de Financiación (Créditos Web)" del sistema financiero Iceberg.

Este componente representa un avance importante en términos de eficiencia, autonomía del estudiante y trazabilidad institucional, ya que permite:

- Simulación de créditos por parte del estudiante, incluyendo plan de pagos y condiciones personalizadas.

- Restricción automática a estudiantes con saldos vencidos, reduciendo el riesgo crediticio.

- Gestión digital del historial crediticio, incluyendo comportamiento de pagos y validación de cheques devueltos.

- Configuración por periodo académico, con fechas límite para solicitud y aprobación.

- Notificaciones automáticas vía correo electrónico sobre la aprobación o rechazo del crédito.

Beneficios Institucionales y para el Estudiante

1. Mayor autonomía para el estudiante:

   Los usuarios pueden gestionar sus solicitudes de financiación desde cualquier lugar y en cualquier momento, disminuyendo la dependencia de trámites presenciales.

2. Reducción en tiempos de respuesta y carga operativa:

El área financiera puede procesar solicitudes de forma más ágil y con mayor trazabilidad.

4. Mejora en la trazabilidad y control del riesgo crediticio:

   Con herramientas para validar historial de pagos, rechazar solicitudes con deudas vencidas y definir criterios de aprobación.

5. Mayor eficiencia en el proceso de matrícula:

   El componente está integrado con el calendario académico, facilitando la planificación institucional y el cumplimiento de fechas límite.

La implementación del módulo de Solicitudes de Financiación (Créditos Web) ha representado un salto cualitativo en la digitalización del proceso de financiación para estudiantes en la CUR. Esta solución contribuye significativamente a la inclusión financiera, eficiencia administrativa y calidad del servicio estudiantil, alineándose con los objetivos estratégicos de modernización institucional.

Otorgamiento Masivo de Crédito Directo y Gestión de Cartera Inteligente – Periodo 2025-2.

Frente a los retos económicos de los estudiantes y con el objetivo de incrementar el acceso, permanencia y cobertura educativa, se plantea una expansión estratégica del esquema de crédito directo institucional, complementado con la adquisición de un sistema especializado de gestión de cartera. Esta medida tendría especial impacto en los estudiantes de modalidad virtual, quienes requieren opciones financieras flexibles y digitales.

1. Aumento en Matrículas y Cobertura

- Mayor acceso financiero especialmente en modalidad virtual, donde los estudiantes suelen tener restricciones crediticias o acceso limitado a entidades externas.

- Incentiva la inscripción continua, evitando deserciones por motivos económicos.

2. Mejora en la Retención Estudiantil

- Los estudiantes que acceden a facilidades de pago permanecen por más ciclos académicos, mejorando el índice de retención institucional.

3. Control Financiero y Cobro Automatizado

- El programa de gestión de cartera permitiría:
  - Seguimiento en tiempo real del estado de los créditos.
  - Alertas automáticas de vencimientos.
  - Clasificación por riesgo de pago.
  - Acciones preventivas (ej.: recordatorios, negociación de pagos).
  - Envío automatizado de cobros y reportes a centrales si aplica.

Otorgar crédito directo a todos los estudiantes de la CUR, especialmente en modalidad virtual, representa una oportunidad estratégica para democratizar el acceso a la educación superior, mejorar la liquidez institucional y establecer una relación financiera directa y controlada con el estudiante. La incorporación de un software de gestión de cartera garantiza que este modelo sea sostenible, medible y escalable.