



LOTTUS EDUCATION

PRESENTACIÓN DE OPERACIONES SEMANAL

ABRIL 4, 2022



Agenda

Lottus Education | Presentación Semanal {04.04.2022}

Agenda estratégica

- Resumen Lottus
- I. ULA
- II. UTEG
- III. INDO
- IV. UANE
- V. UTC
- VI. OPERACIONES DIGITALES
- VII. EDUCACIÓN CONTINUA

Resumen

Lottus Education | Presentación Semanal

Acumulado

Ingresos acumulados de todos los intakes desde el inicio del año vs. curva que deberíamos llevar hasta corte

Inscripciones Inicio año-Mar22	Semáforo	Real	Curva Gerencial	Cumplimiento	Curva Comercial	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UTC	●	9,872	10,124	-2.49%	11,034	-10.53%	4,947	99.56%
ULA	●	7,624	11,136	-31.54%	11,980	-36.36%	10,124	-24.69%
INDO	●	291	350	-16.86%	350	-16.86%	266	9.40%
UANE	●	3,213	3,190	0.72%	3,682	-12.74%	2,541	26.45%
UTEG	●	3,247	4,742	-31.53%	5,007	-35.15%	1,855	75.04%
LOTTUS	●	24,247	29,542	-17.92%	32,053	-24%	19,733	22.88%

Metas

Ingresos acumulados de intakes abiertos actualmente vs. nuestras metas a fin de año

Inscripciones Mar22-Final año	Semáforo	Real	Meta Gerencial	Cumplimiento	Meta Comercial	Cumplimiento	Curva (gerencial)	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UTC	●	2,682	21,600	-87.58%	22,600	-88.13%	3,274	-18.08%	11,495	-76.67%
ULA	●	914	14,020	-93.48%	15,900	-94.25%	1,156	-20.93%	2,312	-60.47%
INDO	●	291	446	-34.79%	446	-34.79%	350	-16.86%	381	-23.62%
UANE	●	1,866	8,050	-76.82%	9,600	-80.56%	2,222	-16.02%	4,197	-55.54%
UTEG	●	739	12,800	-94.23%	14,250	-94.81%	1,657	-55.40%	4,039	-81.70%
LOTTUS	●	6,492	56,916	-88.59%	62,796	-90%	8,659	-25.03%	22,424	-71.05%

Matricula Total

	Semáforo	Real	Gerencial	Cumplimiento	Comercial	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación %
UTC	●	30,283	31,223	-3.01%	32,472	-6.74%	22,700	33.41%
ULA	●	18,614	20,686	-10.02%	21,482	-13.35%	20,865	-10.79%
INDO	●	1,151	1,161	-0.86%	1,164	-1.12%	1,182	-2.62%
UANE	●	13,600	12,172	11.73%	12,606	7.89%	12,932	5.17%
UTEG	●	15,768	14,668	7.50%	14,718	7.13%	15,764	0.03%
LOTTUS	●	79,416	79,910	-0.62%	82,442	-4%	73,443	8.13%

Fechas clave

UTC: OL: intake 5 abierto / Presencial: Mayo y Septiembre abierto, inicio clases Mayo: 16 mayo

ULA: Intakes 6 & 8 WA+OL: marzo - septiembre / Presencial: Mayo y septiembre

INDO: Intake de Agosto abierto. 2 abril Día INDO.

UANE: Intakes OL: marzo-abril / Presencial: Mayo y Septiembre

UTEG: inscripciones activas para UTEG by ULA intake 8, on line y sabatinas, fecha tentativa cierre 18 abril / Presencial: Mayo y Sept, fechas tentativa de cierre 26 de Mayo y 6 Oct.

Análisis

UTC Intake 4 de AD cerró por 4,2% por debajo de la curva gerencial,/intake presencial de mayo muy por arriba de curva, septiembre muy por debajo de curva todavía.

ULA intakes 6 (5x1) y 8 (4x1) de OL abiertos, siguen muy por debajo de curva (principalmente 5x1)/presencial mayo y septiembre fuerte y arriba de la curva gerencial y comercial. WA/OL muy cerca de metas de matrícula activa

INDO continua avanzando intake de agosto, sigue por debajo de la curva.

UANE con intakes OL marzo-abril activo, por debajo de curva / Presencial mayo por debajo de curva, septiembre muy cerca de alcanzar la curva gerencial

UTEG inscripciones de Mayo y Sept muy abajo de la curva (-50% aprox), intake 8 igual por debajo de curva.

Plan de acción

FOCO TOTAL EN NI WA Y OL, RETENCIÓN TEMPRANA DE INGRESOS MAYO/SEPT

UTC Plan de ofertas para Mayo y para Septiembre ya están construidos. Trabajo de tracker de postventa para retención temprana ya se empezó para Mayo y Septiembre, junto con intensificación de labores de prospección. Creación de plan de acción para recuperar curva de septiembre. 3 nuevos proyectos.

ULA se esta trabajando en explotar la presencialidad en los campus ejecutivos con actividades deportivas, culturales y académicas para impulsar el modelo semipresencial. OL Plan de Mkt: Ponte en el Mapa. Trabajar en bajas para ground, y retención para siguiente periodo (mismo estatus semana anterior).

UANE: 4 abril inicia venta UANE by ULA, reasignación y asignación de metas diarias de leads diariamente para mejor seguimiento. Programa de retención temprana para alumnos de NI que inician en septiembre

UTEG sigue empujando UTEG by ULA (online y sabatinas). Se han establecido acciones que se describen en el proceso comercial, plan ya está dando resultados de leads.

INDO en ejecución las estrategias varias definidas (torneos, visitas referidos, etc). Seguimiento puntual para mitigar bajas.

Resumen

Lottus Education | Presentación Semanal

Cobranza	Semáforo	Marzo	Febrero	Enero	Diciembre	Valor a Cobrar MXN'000
(MAR-DIC)						
UTC	●	23.60%	19.60%	13.50%	10.00%	11,676
ULA	●	20.83%	9.60%	3.40%	4.50%	6,519
INDO	●	10.40%	1.70%	0.30%	0.20%	757
UANE	●	54.10%	4.10%	1.10%	1.00%	13,074
UTEG	●	30.90%	15.88%	9.51%	N/A	10,570
LOTTUS	●	27.97%	10.18%	5.56%	3.93%	42,596

Otros Ingresos	Semáforo	Real MXN'000	Presupuesto MXN'000	Cumplimiento %	Forecast	Cumplimiento %	Curva	Cumplimiento %	Periodo Anterior	Variación %
UTC	●	42,000	44,500	-5.62%	WIP	WIP	WIP	WIP	34,300	22.45%
ULA	●	45,697	58,233	-21.53%	WIP	WIP	WIP	WIP	28,255	61.73%
INDO	●	4,257	5,421	-21.47%	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP
UANE	●	19,605	40,000	-50.99%	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP
UTEG	●	3,600	3,450	4.35%	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP
LOTTUS	●	115,159	151,604	-24.04%	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP

Análisis

- Otros ingresos de UTEG cierra marzo por arriba de presupuesto. INDO, ULA siguen muy por debajo del presupuesto, UTC siguen acercándose. UANE ya con claridad de presupuesto, muy por debajo todavía.

Plan de acción

- UTC sigue con mismo estatus: **total foco en lograr porcentuales menores a dos dígitos.**
- UTEG continua trabajando en análisis de deuda por plantel y plan de estudios.
- ULA acelerar el plan de ingresos de clínicas (y su mkt) y mejorar estrategia venta del equipo de titulación.
- INDO sigue acelerando otros ingresos con actividades adicionales (certificaciones, deportes, etc)
- UANE cobranza enfoque en alumnos OL, seguimiento de pagos. Ya con información de presupuesto de otros ingresos.

IV. UANE

IV. UANE

Resumen Ejecutivo

Operaciones

- **Nuevo Ingreso:**
- Mayo UANE by ULA (Sabatinos híbrido) arranque de venta 4 abril en Torreón, Saltillo y Monterrey.
- Gestionando base de datos rockinmedia de ciclos anteriores para virtualidad
- Septiembre: Programa de retención temprana para alumnos de nuevo ingreso que inician en septiembre. Enfoque en prospección BTL con escuelas proveedoras
- **Cobranza:**
- Cierre de cobranza 96% , 46% avance próximo mes.
- Bloqueo Presencial 23 de Marzo 458 alumnos \$1.3M / Avance 71%
- Avance de recuperación de bloqueo OL al 24 de marzo 65%

Academia

- **Otros ingresos:** Nuevamente haciendo ajustes. En revisión del presupuesto con Yaneiri detectamos que finanzas Lottus no está clasificando correctamente las cuentas y aparece sin avance
- Coursera: Realizamos una proyección para los periodos de may-ago y ago-dic para estimar las posibles cantidades de grupos y alumnos a impactar en modelo ground y conocer el impacto financiero favorable.
- Programa de capacitación docente en Coursera: el avance de los docentes que se han inscrito llego al 71%, ahora estamos enfocados en el cierre de sus cursos, al momento tenemos el 21% de avance con por lo menos un curso terminado
- En internacionalización en reuniones de subdirecciones académicas hemos estado promoviendo la planeación y control de las actividades académicas y de impacto en Internacionalización para poder medir numéricamente la cantidad de alumnos y actividades.
- FIMPES: el martes 29 de marzo se entregó a nuestro representante de Fimpes, el Reporte de Autoestudio para su revisión estaremos en espera de la confirmación para el ajuste de fecha oficial de entrega del Reporte Final de Autoestudio.

Real State, Tecnología, Experiencia

- Internet: SitWifi: Muchos problemas de conectividad en la semana, se está trabajando en mejoras. SitWifi debe ser un diferenciador importante a partir del siguiente mes
- Casa rectoría: Se entregó 31 Marzo. Cancha con un 95% de avance
- Monterrey 2: Layout está listo. Disponibilidad de Capex pendiente
- Experiencia – Replanteando estrategia de empleabilidad con Corp

Legal Capital Humano

- RVOES Nuevo León: Se definió la estrategia, se esta trabajando en las carpetas para ingresar esta semana.
- Uso de suelo inmueble Madero: Se acudió al consejo ciudadano de desarrollo urbano en Mty, nos confirmaron que no habrá cambios en el plan de desarrollo 2022, (nada favorable).
- Protocolo No Violencia: Continúa seguimiento a bajas de docentes y alumnos
- Licencias y Permisos: Está listo para firma el contrato de servicios con los arquitectos. En espera del nuevo calendario de entrega del proyecto por parte de ellos.
- Se pagó el fondo de ahorro programado y próxima migración a administrador institucional del fondo. 31 Marzo último día rector Jorge V

IV. UANE

Nueva Matricula

ACUMULADO

	Semáforo	Real	Curva Gerencial	Cumplimiento	Curva Comercial	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UANE Presencial	●	2,117	2,275	-6.95%	2,708	-21.82%	1,889	12.07%
UANE OL	●	1,096	915	19.78%	974	12.53%	652	68.10%
Total UANE	●	3,213	3,190	0.72%	3,682	-13%	2,541	26.45%

METAS

	Semáforo	Real	Meta Gerencial	Cumplimiento	Meta Comercial	Cumplimiento	Curva (comercial)	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UANE Presencial	●	1,616	5,600	-71.14%	6,750	-76.06%	2,244	-27.99%	3,913	-58.70%
UANE OL	●	250	2,450	-89.80%	2,850	-91.23%	470	-46.81%	284	-11.97%
Total UANE	●	1,866	8,050	-76.82%	9,600	-81%	2714	-31.25%	4,197	-55.54%

Fechas Clave

Mayo

Arranque Presencial

2 Abril Posgrado
9 Mayo Licenciatura

Arranque Online

4 Abril Posgrado
21 Marzo Licenciatura
18 Abril Bachillerato
18 Abril Licenciatura

Septiembre

Arranque Presencial

2 de julio 2022 Posgrado
8 agosto Bach. y Lic. semestral
22 agosto Lic. trimestral
29 agosto Lic. Cuatrimestral
19 Sept. Lic. Semestral
24 Sept posgrado

Arranque Online

4 de julio 2022 Posgrado
8 agosto Bach. Lic. y Posgrado
29 agosto Bach. Lic. y Posgrado

Análisis

Mayo

21% avance en presencial y 25% avance en virtualidad

Septiembre

98% avance vs Curva
23% avance vs meta Presencial
Abril y Mayo últimos meses de prospección BTL.

Plan de acción

Mayo

- 4 de abril inicia venta de UANE by ULA
- Seguimiento con asesores para la buena gestión de los leads en Sales Force
- Reasignación de leads no contactada modalidad virtualidad a CAs para remarketing
- Trabajando con metas de leads diarias, cargándolos en SF y dando seguimiento
- Vacantes de líder CA campus Monterrey y Torreón

Septiembre

- Prospección BTL Sept: campaña de TRYOUT y eventos en Campus
- Open House: Los campus reciben escuelas proveedoras en campus para recorrido y talleres.

IV. UANE

Matrícula total activa

ACTIVA Marzo - septiembre	Matrícula activa	Semáforo	Real	Gerencial	Cumpl. %	Comercial	Cumpl.%	Periodo Anterior	Variación %
BACHILLERATO	Presencial		2,777					2,286	21.5%
	En línea		98					91	7.7%
	Total		2,875					2,377	21.0%
LICENCIATURA	Presencial		6,956					6,817	2.0%
	En línea		1,151					1,000	15.1%
	Total		8,107					7,817	3.7%
POSTGRADO	Presencial		1,250					1,559	-19.8%
	En línea		1,368					1,179	16.0%
	Total		2,618					2,738	-4.4%
TOTAL	Presencial	●	10,983	9,802	112.0%	10,173	108.0%	10,662	3.0%
	En línea	●	2,617	2,370	110.4%	2,433	107.6%	2,270	15.3%
	Total	●	13,600	12,172	111.7%	12,606	107.9%	12,932	5.2%

Análisis

Campus Monterrey tiene meta de reinscripción 240 para ciclo de mayo

Plan de acción

Programa de retención temprana para alumnos de nuevo ingreso que inician en septiembre.
Se realizan actividades de Permanencia de la Universidad con un recorrido por los campus con talleres académicos y deportivo.

IV. UANE

Cobranza

31-mar	Matrícula ACTIVA Inicio Mes	Matrícula ACTIVA Final Mes	Cobranza Mes	Cobranza Anticipada - Recuperada	Cobranza Del mes - Recuperada	Cobranza fuera del mes - Recuperada	Cobranza Total Lograda	% de cumplimiento Cobranza Mes	% de cumplimiento sobre Cobranza Mes
Septiembre, 2021	12,531	12,921	\$ 25,963	\$ 2,187	\$ 14,669	\$ 8,858	\$ 25,714	56%	99.0%
Octubre, 2021	12,912	12,862	\$ 22,040	\$ 1,352	\$ 10,380	\$ 9,942	\$ 21,674	47%	98.3%
Noviembre, 2021	12,861	12,659	\$ 21,451	\$ 977	\$ 13,127	\$ 6,793	\$ 20,897	61%	97.4%
Diciembre, 2021	12,652	12,577	\$ 53,907	\$ 830	\$ 40,770	\$ 11,744	\$ 53,344	76%	99.0%
Enero, 2022	9,352	11,504	\$ 28,521	\$ 2,041	\$ 18,347	\$ 7,827	\$ 28,215	64%	98.9%
Febrero, 2022	11,538	11,796	\$ 25,764	\$ 1,756	\$ 15,420	\$ 7,530	\$ 24,706	59.9%	95.9%
Marzo, 2022	11,814	11,625	\$ 22,605	\$ 851	\$ 9,531		\$ 10,382	42.2%	45.9%
Total	11,625		\$ 200,251	\$ 9,994	\$ 122,244	\$ 52,694	\$ 184,932		

31/03/2022	28/02/2022	31/01/2022	10/12/2021
1.0% Septiembre	1.0% Septiembre	1.1% Septiembre	2.2% Septiembre
1.7% Octubre	1.7% Octubre	1.9% Octubre	4.6% Octubre
2.6% Noviembre	2.7% Noviembre	3.0% Noviembre	8.9% Noviembre
1.0% Diciembre	1.2% Diciembre	2.4% Diciembre	
1.1% Enero	4.6% Enero		
4.1% Febrero			

Análisis

- **Cobranza Septiembre 99%:** \$248 k por cobrar.
 - **Cobranza Octubre: 98%:** \$366k por cobrar.
 - **Cobranza Noviembre 97%:** \$554k por cobrar
 - **Cobranza Diciembre: 99%** \$563 k por cobrar.
 - **Cobranza Enero: 99%-** Por cobrar \$306 k
 - **Cierre de Febrero 96% (\$24.7 M cobrados).**
- Última mensualidad del semestre anterior presencial.

Plan de acción

- Enfoque en alumnos OL, seguimiento de pagos. Se bloquearon 16 de marzo 205 alumnos con 2 colegiaturas vencidas \$870 k
- Avance de recuperación de bloqueo **65%**
- Bloqueo Presencial Recuperación **71%**

IV. UANE

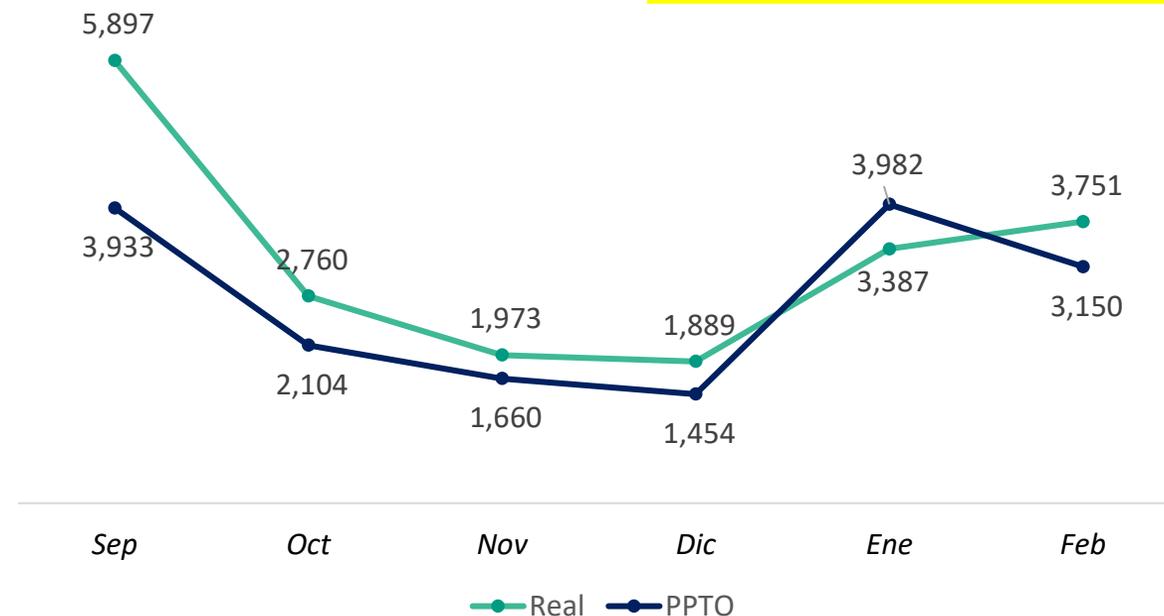
Otros Ingresos

Acumulado periodo septiembre 2021 a febrero 2022 (\$ en miles de pesos)

Objetivo: \$40 MDP

Cumplimiento: 49%

Otros Ingresos	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Acum
Títulos	861	949	735	610	758	1,663	5,575
Cursos y Talleres	1,128	561	290	282	931	643	3,835
Libros de Ingles	2,570	214	107	3	232	371	3,497
Servicios Escolares	132	96	38	40	360	105	771
Otros Exámenes, Penalizaciones, Materias sueltas	1,205	940	753	953	1,106	969	5,927
TOTAL	5,897	2,760	1,973	1,889	3,387	3,751	19,605



* El presupuesto original para otros ingresos era de \$31 MDP. Aumentamos el estimado para titulación a \$20 MDP de los \$10 MDP originales

IV. UANE

Academia

Proyectos / Operación académica

- **Coursera:** Entrega de curación macro de asignaturas
- Se realizó una proyección para los periodos de may-ago y ago-dic para estimar las posibles cantidades de grupos y alumnos a impactar en modelo ground
- Se rediseñaron todas las asignaturas para el desarrollo de soft skills los estudiantes como propuesta para el primer 30 (desarrollo de soft skills) del modelo 303040
- PMO para la Oferta académica en área de salud (por marca)
- **Fábrica de contenidos:** Apoyándonos con equipo de CDMX salir en tiempo con contenidos

UANE	Nuevo	Avance	%
Incidentes	1		
Materias en producción	6	0	0%
Materias Moodle	19	20	91%

Fuerza y capacitación docente

- **Capacitación docente:** avance de la capacitación en Coursera, los números al momento van así

Docentes	Inscritos	%	1 curso term.	%
1080	772	71%	161	21%

Internacionalización

- **Internacionalización:**
 - Lanzamiento convocatoria de movilidad presencial
 - Webinar prácticas internacionales en gastronomía y turismo
 - Revisión pendiente por parte de legales UANE de convenios con U. Sevilla y UC3M *

Otros

- **Seguimiento de alumnos:** para el modulo 2, seguimiento:

Campus	Total B+L	Total general reprobados	% alumnos repr	# alumnos +4 repr	% alumnos +4 repr	Cuota semanal de atención	Cuota s 4	# atendidos s 4	% segmto
UANE	7332	3085	42.08%	1116	15.22%	228	912	146	64.14%

- **FIMPES:** SSe entregó a nuestro representante el Reporte de Autoestudio para su revisión. Se espera confirmación para el ajuste de fecha oficial para la entrega del Reporte Final Oficial.
- **Grado superior:** Evento: “Recorrido” del mes de marzo, en los campus. Para que los alumnos de nuevo ingreso que tendrán su primera clase en semanas posteriores (preingresos) conozcan la universidad: 44 participantes al momento. (marzo 31 a las 14:00 h.)
- **Expedientes electrónicos:** Se aplicará la prueba Domina el 21 y 22 de abril. Se registraron 655 alumnos

IV. UANE

Tecnología y Real Estate

Tecnología

	Semáforo	Real %
Implementación Banner	●	5%
Implementación Dynamics	●	5%
Estabilidad de red de internet	●	50%
Salesforce	●	95%

Análisis

- **Implementación Banner:** Pendiente de avance
- **Plan Dynamics:** Avanzando modulo de contabilidad y finanzas
- **Internet:** Aún no se entrega ningún plantel al 100%. El 31 de marzo es la fecha límite
- **Salesforce:** Avanzando en integración de Salesforce con SIUANE, aún no queda

Plan de acción

- Terminar instalación de SitWifi
- Avanzar con implementación de Dynamics e Integración con Salesforce

Real Estate

	Semáforo	Real %		Semáforo	Real %
Mantenimiento	●	60%	CAPEX	●	95%

Análisis

- **Capex:** Cancha al 95%, está pendiente el alumbrado
- **Monterrey 2:** Layout está listo. Falta revisión de disponibilidad de Capex
- **Paneles Solares:** Revisión de un par de clausulas del LOI antes de iniciar, concepto de "take or pay" y aumento del 4.9% anual. Necesitamos entender muy bien antes de cerrar



Plan de acción

- Terminar cancha

IV. UANE

Experiencia

Conexión Educativa

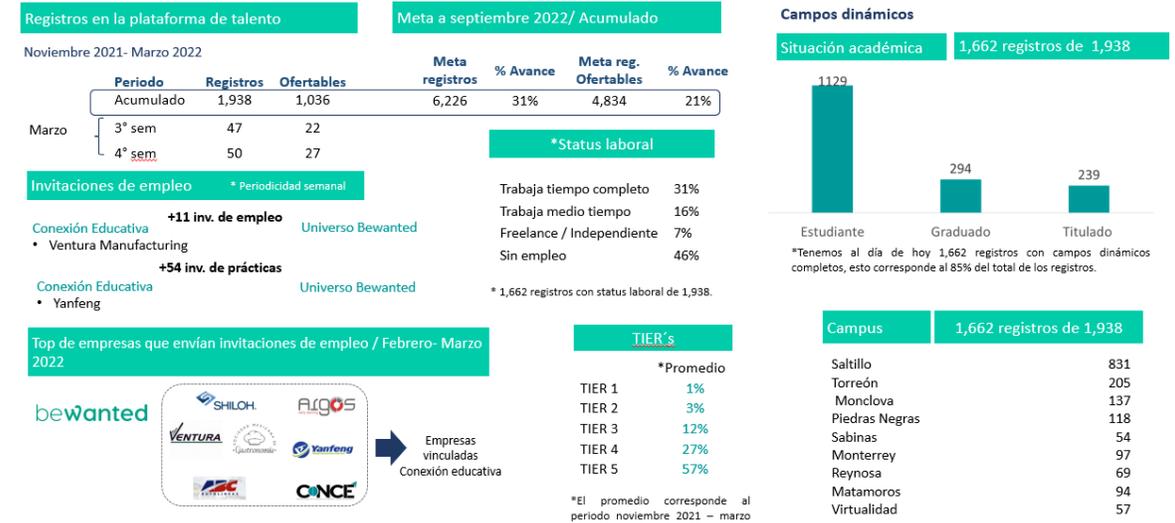
Universidad Corporativa: Pipeline

Empresa	Giro	Estatus	Volumen	Comentarios
Lear Corporation	Automotriz	Negociación Bachillerato	100 alumnos	Ya se entregó el documento para darnos de alta y poder ser proveedores los que nos permitirá continuar el proceso de UC
AVANTE	Ventas	Primer Approach	100 alumnos	Se les va a realizar una encuesta de preferencia educativa para los administrativos, estará lista para la 'próxima semana, están cotizando buscando programas para Postgrado
YANG FENG	Automotriz	Primer Approach	100 alumnos	Se tendrá primer acercamiento con la Gerente de RH de la planta Derramadero quién participó en la Feria de Empleabilidad.
MAGNA	Automotriz	Primer Approach	s/n	Firma de convenio 6 de abril para después pasar a reunión con los Gerentes de RH a nivel nacional
AMASFAC	servicio	Primer Approach	s/n	Se va a realizar encuesta para sus 3,000 vendedores en México para de ahí partir al las necesidades de capacitación.

Job Placement

Acciones:

- Tuvimos poco avance tras la feria virtual en usuarios de BeWanted. La expectativa era subir al menos un 15% wn registros ofertables y nos quedamos prácticamente flat. Replantando estrategia con Rodrigo Cerda



IV. UANE

Legal Y Recursos Humanos

Legal

Cesión de RVOES Tamaulipas – en espera de resolución de la autoridad.

Cesión de RVOES Nuevo León- se atendió la cita en SEP Nuevo León, en donde se acordaron los pasos a seguir para la solicitud de los nuevos RVOES a nombre de la SC en el mismo domicilio.

Uso de Suelo – Inmueble Madero: Se atendió en coordinación con Permisos y Licencias a la consulta ciudadana de Desarrollo Urbano en Monterrey, para conocer los pormenores de los coeficientes solicitados para el uso de suelo académico. Se hizo el reporte a central y estamos en espera de los siguientes pasos.

Auditoría de validación de documentos – seguimiento del proceso, en coordinación con Control Escolar.

Trámite de registro de firmas para titulación Nuevo León – Control Escolar ya cuenta con el oficio de la SEP Nuevo León, se enviará a Abraham (Lottus-UTC) quien nos ayudará con el ingreso a la oficialía de partes en la Dirección General de Profesiones en CDMX.

Fe de Hechos de todos los campus para RVOES Federales: el jueves se hizo la diligencia en Matamoros.

Alta de UANE SC como proveedores ante Estado/Municipio/Tribunal de Justicia Administrativa – En espera del Balance General de la S.C. para iniciar el trámite

Convenios de Internacionalización: se enviaron comentarios a los Convenios de UANE con la Universidad de Sevilla y la Universidad Carlos III.

Protocolo de No Violencia – Se realizó la primer capacitación respecto al protocolo, a 10 alumnas del campus.

LOI de Paneles Solares: Licencias y Permisos UANE nos hizo observaciones respecto a los requisitos para el contrato de interconexión, entre ellos, la necesidad de un desembolso importante relacionado con el cambio de propietario del contrato de luz con CFE.

Contrato de Prestación de Servicios Arquitectos- Se terminó de redactar el contrato con las especificaciones acordadas, sin embargo, nos hace falta la actualización del calendario del proyecto por parte de los Arquitectos para concluir.

Asunto pozo de agua – COLAM: en revisión por parte de RE, si seguimos con la misma cuota.

Agenda Recursos Humanos

- 25 vacantes abiertas (10 intendencia en Saltillo). No podemos seguir así, estamos quedando mal en imagen con alumnos. Activando plan de mejora de sueldo ya que no estamos siendo competitivos
- Cambio de Rectoría a nuevas oficinas Saltillo
- Integración (dinámicas semanales)
- Comunicación
- Se paga FONDO de AHORRO 2021-2022
- Propuesta de Fondo de Ahorro 2022, ODESSA
- Esquema de evaluación para Bono de Resultados, TBD
- Constancias STPS para inspección 2021
- Actualización de pólizas de Accidentes y Vida para empleados, en proceso
- Análisis de estructura – nómina UANE
- Protocolo despedida Rector