

LOTTUS EDUCATION

PRESENTACIÓN DE OPERACIONES SEMANAL

MARZO 28, 2022

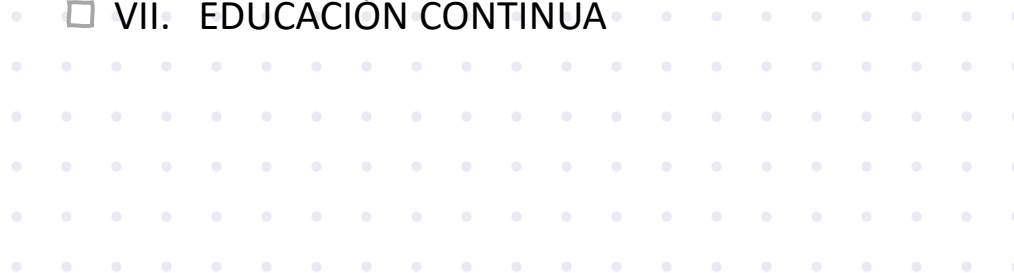
*Juntas continuamos
Revolucionando la Educación*



Agenda

Lottus Education | Presentación Semanal {28.03.2022}

Agenda estratégica

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

Resumen

Lottus Education | Presentación Semanal

ACUMULADO CICLO SEP21-MAR22

Inscripciones Sep21-Mar22	Semáforo	Real	Curva Gerencial	Cumplimiento	Curva Comercial	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UTC	●	13,610	13,298	2.35%	14,875	-8.50%	7,279	86.98%
ULA	●	7,813	11,312	-30.93%	12,122	-35.55%	10,748	-27.31%
INDO	●	278	345	-19.42%	345	-19.42%	249	11.65%
UANE	●	4,467	4,382	1.94%	4,782	-6.59%	3,434	30.08%
UTEG	●	3,798	5,243	-27.56%	5,413	-29.84%	2,732	39.02%
LOTTUS	●	29,966	34,580	-13.34%	37,537	-20%	24,442	22.60%

METAS HACIA ADELANTE MAR22-SEP22

Inscripciones Mar22-Sep22	Semáforo	Real	Meta Gerencial	Cumplimiento	Meta Comercial	Cumplimiento	Curva (comercial)	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UTC	●	2,401	21,600	-88.88%	22,600	-89.38%	3,093	-22.37%	11,495	-79.11%
ULA	●	704	14,020	-94.98%	15,900	-95.57%	921	-23.56%	2,312	-69.55%
INDO	●	278	446	-37.70%	446	-37.70%	2,378	-88.31%	381	-27.03%
UANE	●	1,717	8,050	-78.67%	9,600	-82.11%	2,378	-27.80%	4,197	-59.09%
UTEG	●	649	12,800	-94.93%	14,250	-95.45%	446	45.43%	4,039	-83.93%
LOTTUS	●	5,749	56,916	-89.90%	62,796	-91%	9,216	-37.62%	22,424	-74.36%

Matrícula Total	Semáforo	Real	Gerencial	Cumplimiento %	Comercial	Cumplimiento %	Curva	Cumplimiento %	Periodo Anterior	Variación %
UTC	●	29,809	31,223	-4.53%	32,472	-8.20%	22,700	31.32%	22,700	31.32%
ULA	●	18,692	20,686	-9.64%	21,482	-12.99%	WIP	WIP	20,865	-10.41%
INDO	●	1,151	1,161	-0.86%	1,164	-1.12%	WIP	WIP	1,182	-2.62%
UANE	●	13,441	12,172	10.43%	12,606	6.62%	WIP	WIP	12,932	3.94%
UTEG	●	15,764	14,668	7.47%	14,718	7.11%	WIP	WIP	16,626	-5.18%
LOTTUS	●	78,857	79,910	-1.32%	82,442	-4%	WIP	WIP	74,305	6.13%

Fechas clave

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

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

INDO: Intake de Agosto. 18 al 30 de marzo venta especial "Impulso INDO", 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 1,1% 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, todos por debajo de meta (principalmente 5x1)/WA activos y sigue muy por debajo de la curva y del mpa / presencial mayo y septiembre fuerte y arriba de la curva gerencial y comercial.

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

UANE con intakes OL marzo-abril activos y arrancando, acercándose a curva / Presencial mayo 21% avance contra meta total, 16% avance modalidad presencial, por debajo de curva, septiembre avance 26% vs meta presencial, muy cerca de curva

UTEG inscripciones de Mayo y Sept muy abajo de la curva, intake 8 OL va muy cerca de curva

Plan de acción

SIGUE EL FOCO TOTAL EN NI Y RETENCIÓN ONLINE Y WORKING ADULT

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

UTC trabajo de tracker de postventa para retención temprana ya se empezó para Mayo y también para Septiembre, junto con intensificación de labores de prospección. Creación de plan de acción para recuperar curva de septiembre.

UANE: Mayo mayor inversión en campaña digital. rincipal enfoque promoción BTL con presencia en expo feria educativa, recibir escuelas proveedoras a campus, talleres y actividades para promocionar carreras top.

UTEG sigue empujando UTEG by ULA (online y sabatinas). Se han establecido acciones que se describen en el proceso comercial.

INDO en ejecución las estrategias varias definidas (torneos, visitas referidos, etc). Por revisar el proceso de admisión para simplificarlo. Se extiende la promoción "impulso Indo".

Resumen

Lottus Education | Presentación Semanal

Cobranza	Semáforo	Marzo	Febrero	Enero	Diciembre	Valor a Cobrar MXN'000
(MAR-DIC)						
UTC	●	24.90%	19.70%	14.00%	12.40%	12,778
ULA	●	23.80%	10.20%	4.00%	4.50%	7,521
INDO	●	14.10%	1.70%	0.30%	0.20%	1,028
UANE	●	85.00%	7.50%	1.60%	1.10%	20,111
UTEG	●	33.92%	17.93%	9.97%	N/A	18,971
LOTTUS	●	36.34%	11.41%	5.97%	4.55%	60,408

Otros Ingresos	Semáforo	Real	Presupuesto	Cumplimiento %	Forecast	Cumplimiento %	Curva	Cumplimiento %	Periodo Anterior	Variación %
UTC	●	41,400	44,500	-6.97%	WIP	WIP	WIP	WIP	34,300	20.70%
ULA	●	44,244	58,233	-24.02%	WIP	WIP	WIP	WIP	28,255	56.59%
INDO	●	3,839	5,421	-29.18%	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP
UANE		1,684	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP
UTEG	●	2,820	3,450	-18.26%	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP
LOTTUS	WIP	93,987	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP	WIP

Análisis

- Otros ingresos de UTEG y INDO siguen muy por debajo del presupuesto, UTC y ULA siguen acercándose a presupuesto. UANE sigue faltando agregar información del presupuesto.
- Mucha información de otros ingresos sigue WIP.

Plan de acción

- UTC necesita mejorar el plan de cobranzas para llegar a porcentuales menores de dos dígitos.
- UTEG continua trabajando en una revisión del presupuesto.
- ULA acelerar el plan de ingresos de clínicas y titulación.
- INDO acelerando otros ingresos con actividades adicionales (certificaciones, deportes, etc)
- UANE trabajar en presupuesto de otros ingresos.



II. UANE



II. UANE

Resumen Ejecutivo

Operaciones

- **Nuevo Ingreso:**
- Mayo UANE by ULA (Sabatinos híbrido) arranque de venta 4 abril con los campus Torreón, Saltillo y Monterrey. Los 8 campus gestionando el 40% de leads para venta online
- Septiembre: Campaña de recomendación y aparta tu lugar, se continua con enfoque en prospección BTL
- **Cobranza:**
- Avance de 93% en cobranza actual, 15% avance próximo mes.
- Bloqueo Presencial 23 de Marzo 458 alumnos \$1.3M / Avance 25%
- Avance de recuperación de bloqueo OL al 24 de marzo 42%
- **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

Academia

- Se está trabajando en la curación de contenidos, y ya recibimos de Academia Lottus el listado de las asignaturas probables para homologación en próximo intake de ground para el periodo de agosto-diciembre 22, con este listado, revisamos que podremos utilizar 24 programas de Coursera para 26 programas de presenciales
- Acciones de internacionalización variadas, estamos conscientes que es un tema cultural de mantener informados a los estudiantes y generarles las expectativas de su interés
- Coursera: 70% de avance, %, para la Universidad que solamente contamos con docentes de asignatura, el porcentaje es muy bueno, ahora el trabajo fuerte está en la promoción y aseguramiento de la conclusión de dichos cursos
- El montaje de contenidos en Moodle y CANVAS va en orden. Se concluyó con 6 cursos que se requieren para el arranque del 4 de abril. Se liberan por el área de QA de Fábrica de Contenidos
- Estrategia de comunicación de la nueva biblioteca UANE.

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
- Capex: 100% de la gente de rectoría ya en las nuevas oficinas, un éxito. Cancha con un 95% de avance
- Monterrey 2: Se presentó layout y diseño a COO. Continuamos avanzando con el proyecto
- Experiencia – Tuvimos la primer feria de empleabilidad. Muchas cosas que mejorar...
- Universidad Corporativa: Seguimos contactando empresas y haciendo esfuerzo para cerrar

Legal Capital Humano

- RVOES Nuevo León: Seguimos en espera de definición de estrategia por parte de legal Lottus, Tamaulipas avanzando correctamente
- Protocolo No Violencia: Seguimiento a bajas de docentes y alumnos
- Carta de Intención de paneles solares: Se firmó LOI con Kiwa Solar
- Protocolo de NO VIOLENCIA: Durante la semana, mucho acercamiento con alumnas de bachillerato. Resultado, 2 administrativos y 5 docentes despedidos. Cero Tolerancia
- Licencias y Permisos: En espera del equipo de finanzas para poder proceder con pago de servicios a arquitectos y no seguir retrasando el proceso
- Pago del fondo de ahorro programado para el 31 de Marzo y próxima migración a administrador institucional del fondo

II. UANE

Nueva Matricula

Inscripciones Oct21-Mar22	Semáforo	Real	Curva Gerencial	Cumplimiento	Curva Comercial	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UANE Presencial		2,404	2,467	-2.55%	2,824	-14.87%	2,090	15.02%
UANE OL		2,063	1,915	7.73%	1,958	5.36%	1,344	53.50%
Total UANE		4,467	4,382	1.94%	4,782	-7%	3,434	30.08%

Inscripciones Mar22-Oct22	Semáforo	Real	Meta Gerencial	Cumplimiento	Meta Comercial	Cumplimiento	Curva (comercial)	Cumplimiento	Periodo Anterior	Variación
UANE Presencial		1,522	5,600	-72.82%	6,750	-77.45%	2,034	-25.17%	3,913	-61.10%
UANE OL		195	2,450	-92.04%	2,850	-93.16%	344	-43.31%	284	-31.34%
Total UANE		1,717	8,050	-78.67%	9,600	-82%	2,378	-27.80%	4,197	-59.09%

Fechas Clave

Enero

Arranque Presencial
8 Posgrado
17 Licenciatura

Arranque Online
10 Posgrado
17 Licenciatura

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 contra meta total, 16% avance modalidad presencial
La baja inyección de leads no es suficiente para la TC a inscrito que es del 10%
Concluye capacitación de los campus UANE By ULA
Septiembre Un avance del 26% Vs meta en presencial.
Gestión de leads cargados origen BTL.
Fuerte presencia en escuelas y ferias educativas para promoción de programas UANE.

Plan de acción

Mayo mayor inversión en campaña digital
Presencia en medios tradicionales como Radio y TV
Promoción de posgrado en empresas y egresados licenciatura UANE.
Los 8 Campus esta gestionando el 40% de los leads digital para virtualidad
Gestión de leads no contactados modalidad virtualidad
Septiembre Principal enfoque promoción BTL con presencia en expo feria educativa, recibir escuelas proveedoras a campus, talleres y actividades para promocionar carreras top.
Campaña WhatsApp masivos a leads no contactados
Impulsar la generación de citas presencial para asegurar su conversión a inscripción

II. UANE

Matrícula total activa

ACTIVA Marzo - septiembre	Matrícula activa	Semáforo	Real	Gerencial	Cumpl. %	Comercial	Cumpl.%	Periodo Anterior	Variación %
BACHILLERATO	Presencial		2,759					2,286	20.7%
	En línea		97					91	6.6%
	Total		2,856					2,377	20.2%
LICENCIATURA	Presencial		6,916					6,817	1.5%
	En línea		1,113					1,000	11.3%
	Total		8,029					7,817	2.7%
POSTGRADO	Presencial		1,223					1,559	-21.6%
	En línea		1,333					1,179	13.1%
	Total		2,556					2,738	-6.6%
TOTAL	Presencial	●	10,898	9,802	11%	10,173	7%	10,662	2%
	En línea	●	2,543	2,370	7%	2,433	5%	2,270	12%
	Total	●	13,441	12,172	10%	12,606	7%	12,932	4%

II. UANE

Cobranza

24-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	\$ 25,964	\$ 2,189	\$ 14,669	\$ 8,858	\$ 25,716	56%	99.0%
Octubre, 2021	12,912	12,862	\$ 22,047	\$ 1,359	\$ 10,380	\$ 9,942	\$ 21,681	47%	98.3%
Noviembre, 2021	12,861	12,659	\$ 21,454	\$ 980	\$ 13,124	\$ 6,792	\$ 20,896	61%	97.4%
Diciembre, 2021	12,652	12,577	\$ 53,932	\$ 830	\$ 40,799	\$ 11,725	\$ 53,354	76%	98.9%
Enero, 2022	9,352	11,504	\$ 28,761	\$ 2,139	\$ 18,374	\$ 7,795	\$ 28,308	64%	98.4%
Febrero, 2022	11,538	11,796	\$ 26,016	\$ 1,755	\$ 15,438	\$ 6,875	\$ 24,068	59.3%	92.5%
24 de Marzo, 2022	11,814	11,697	\$ 22,678	\$ 835	\$ 2,567		\$ 3,402	11.3%	15.0%
Total		11,697	\$ 200,852	\$ 10,087	\$ 115,351	\$ 51,987	\$ 177,425		

Análisis

- Cobranza Septiembre 99%: \$248 k por cobrar.
 - Cobranza Octubre: 98%: \$366k por cobrar.
 - Cobranza Noviembre 97%: \$557k por cobrar
 - Cobranza Diciembre: 99% \$577 k por cobrar.
 - Enero 2022: 98%- Por cobrar \$453 k
 - Avance de Febrero 93% (\$24 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 OL al 24 de marzo 42%
- Bloqueo Presencial 23 de Marzo 458 alumnos \$1.3M / Avance 25%

24/03/2022	24/02/2022	24/01/2022	10/12/2021
1.0%	1.0%	1.1%	2.2%
Septiembre	Septiembre	Septiembre	Septiembre
1.7%	1.8%	2.0%	4.6%
Octubre	Octubre	Octubre	Octubre
2.6%	2.7%	3.2%	8.9%
Noviembre	Noviembre	Noviembre	Noviembre
1.1%	1.3%	3.1%	
Diciembre	Diciembre	Diciembre	
1.6%	5.5%		
Enero	Enero		
7.5%			
Febrero			

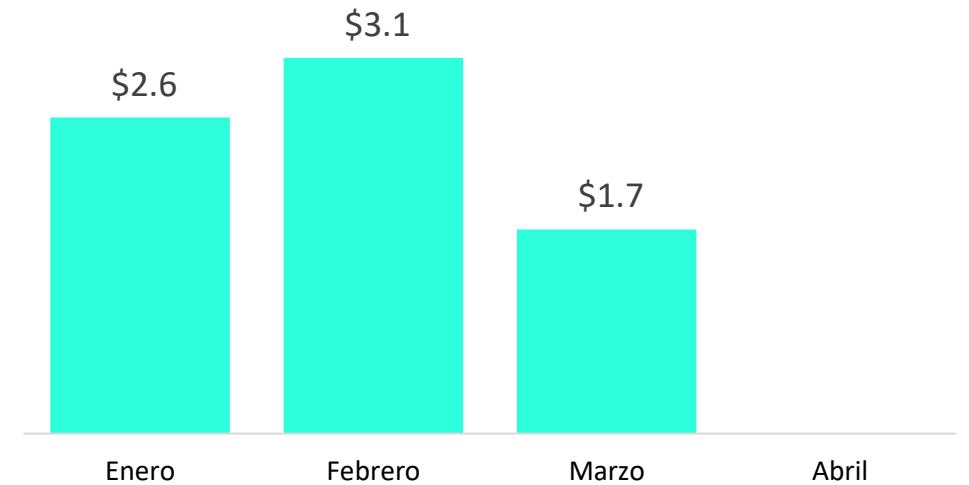
II. UANE

Otros Ingresos - Reporte nuevo, tendremos visibilidad semanal

Finanzas Lottus no estaba reflejando en el reporte mensual avance en otros ingresos. Ya se está amarrando la clasificación de cuentas para poder mostrar el avance real sobre la meta de \$40 millones de pesos. La siguiente semana debe quedar listo

\$ Miles de pesos

Otros Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Acumulado
Títulos	758	1,663	154	2,575
Libros	232	371	1,144	1,747
Cursos y Talleres	931	620		1,551
Otros	663	365	330	1,358
Servicios Escolares	86	76	55	218
TOTAL	2,670	3,096	1,684	7,449



II. UANE

Academia

Proyectos / Operación académica

- **Coursera:** Se está trabajando en la curación de contenidos, recibimos listado de asignaturas probables para homologación en próximo intake de ground, podremos utilizar 24 programas de Coursera para 26 programas de presenciales, es está analizando el plan de trabajo para su implementación y para determinar la estimación de cursos totales y su impacto financiero
- **Fábrica de contenidos:** Trabajando en nuevo estudio de grabación. Producción de contenido a tiempo

Incidentes	1
Materias en producción	6
Materias Moodle	19

Fuerza y capacitación docente

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

Docentes	Inscritos	%	uno o mas cursos completos	%
1,080	758	70%	145	19%

- **Evaluación docente de Bach de 3 años:** al cierre del M1, se obtuvo 94.29 global, comparado con 92.62 del mismo periodo el año 2021, lo que representa un incremento 1.67 puntos.

Internacionalización

- **Internacionalización:**
 - Se revisaron criterios para el lanzamiento de la convocatoria de movilidad presencial
 - Webinar AC Internship México – Prácticas profesionales en España para Gastronomía y Turismo – Sesión 29 de marzo, 10:00 am
 - Colaboración entre marcas Lottus en Comercio y Mercadotecnia - Sesión 25 de marzo, 04:00 pm.
 - Webinar “Enfoque híbrido en la Gerencia y Dirección de Proyectos” – Registro final 27 de marzo. Evento: 30 de marzo a las 6:00 pm
 - Impulsar las clases espejo con la IBERO de Colombia

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	# atendidos s 3	% segmto
UANE	7332	3085	42.08%	1116	15.22%	228	165	63.16%

- **FIMPES:** Se está revisando con FIMPES recorrer la fecha oficial de entrega de autoestudio para el 4 de mayo, respetando la entrega al representante el 4 de abril.
- **Grado superior:** se obtuvo un 33.7% de horas impartidas con maestría en nivel bachillerato de 3 años, comparado con un 39.3% del año pasado en el mismo periodo.
- **Expedientes electrónicos:** Continuamos auditoria de revisión de expedientes

II. 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:** Se detalló en plan de integración
- **Internet:** Se modificó la fecha límite al 31 de marzo para tener todos los campus. Esta semana en UANE Saltillo tuvimos muchos problemas con la red, al parecer ya quedaron resueltos pero necesitamos arreglar de fondo
- **Salesforce:** Avanzando en integración de Salesforce con SIUANE. Este paso es fundamental para amarrar la DATA

Plan de acción

- Terminar instalación de SitWifi
- Avanzar con implementación de Dynamics

Real Estate

	Semáforo	Real %		Semáforo	Real %
Mantenimiento	●	60%	CAPEX	●	90%

Análisis

- **Capex:** Ya estamos instalados en las nuevas oficinas, un éxito. Cancha al 95%
- **Monterrey 2:** Se presentó layout de plantel a Marcelo. Buen feedback
- **Paneles Solares:** Se firmó LOI y avanzando en estudio de factibilidad



Plan de acción

- Terminar cancha y enviar documentación solicitada por KIWA Solar

II. 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:

- Se llevó a cabo la primer feria virtual de empleabilidad UANE
- Muchas lecciones aprendidas, algunas cosas salieron bien (participación de buenas empresas, vacantes atractivas, expositores capacitados) y algunas no salieron bien (falla en audio, en transmisión, poco involucramiento del área académica).



II. UANE

Legal Y Recursos Humanos

Legal

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

Cesión de RVOES Nuevo León- en coordinación con Jorge Verástegui, estamos generando una cita en la SEP, para revisión de la estrategia con Guillermo Gonzalez y Diego Robles.

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

Trámite de registro de firmas para titulación Nuevo León – en seguimiento del trámite para obtener el registro, en coordinación con Marco y Control Escolar.

Fe de Hechos de todos los campus para RVOES Federales: estamos realizando en conjunto con los Notarios, las modificaciones a las fe de hechos.

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 Vinculación: se ha estado trabajando de la mano con Vinculación para actualizar los convenios con empresas.

FIMPES: en apoyo a la solicitud de Jaime, se hizo llegar la vida jurídica y secretaría corporativa de UANE SC.

Contratos de Seguridad: se está trabajando en la redacción del contrato de seguridad para campus Saltillo y Torreón.

Protocolo de No Violencia – Seguimiento en las bajas de docentes y alumnos.

* Contestaciones del requerimiento de SEP y Derechos Humanos.

LOI de Paneles Solares: En proceso de firmas

Contrato de Prestación de Servicios Arquitectos- En atención a la solicitud de P&L, se esta elaborando el contrato de prestación de servicios con los arquitectos para la regularización de los predios, cuya obligación es de la AC. En espera del planteamiento de Finanzas para proceder.

Agenda Recursos Humanos

- Aplicación de entrevistas de salida a partir de la fecha como proceso de mejora continua
- 17 vacantes abiertas
- Cambio de Rectoría a nuevas oficinas Saltillo
 - Plan de movimiento por etapas
 - Requerimientos técnicos por área, archivo muerto
 - Logística Kit de bienvenida
 - Evento de inauguración
 - Administración del área, agenda, papelería, comedor
- Pago de Fondo de Ahorro programado para 31 de marzo
- Gestión de la administración de Fondo de Ahorro 2022, ODESSA
- Plan factores de medición para Bono de Resultados
- 88% de participación en encuesta Top Companies
- Alta en STPS de UANE para respuesta a inspección en materia de capacitación AC
 - Plan de Capacitación, Comisión Mixta de Capacitación, Registro de Constancias
- Actualización de pólizas de Accidentes y Vida para empleados
- Hacia el Mismo Rumbo: agenda mensual de comunicación interna
 - Presentación de áreas de servicio, Avances en mejoras, Nuevos proyectos
- Comunicación activa
 - Cumpleaños, Nuevos ingresos, Políticas, Promociones de puesto, Redes Sociales