

Informe de Gestión 2017



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

© 2018 CESA - Colegio de Estudios Superiores de Administración

Editorial CESA
Casa Incolda
Diagonal 34a No 5a - 23
www.editorialcesa.com
www.cesa.edu.co
editorialcesa@cesa.edu.co

Bogotá, D.C, abril de 2018

Coordinación Editorial: Editorial CESA
Coordinación proyecto: Desarrollo Institucional CESA
Corrección de estilo: Claudia Bayona
Diseño y diagramación: Yimmy Alberto Ortiz Arias

Todos los derechos reservados.
Esta obra no puede ser reproducida sin el permiso previo escrito.

Impreso y hecho en Colombia
Printed and made in Colombia



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

Informe de Gestión 2017



Henry Bradford Sicard

RECTOR CESA

El pasado año 2017 fue muy relevante para nuestra institución, pues se consolidó la estrategia institucional y se realizaron avances significativos para el fortalecimiento de nuestros programas. Se dio inicio al MBA Nacional, ampliando con ello la cobertura de la Maestría en Administración en nuestro país. Del mismo modo, se trabajó en las tareas tendientes a la acreditación internacional, proceso vital para el CESA hoy y en nuestro futuro inmediato, y que nos permitirá responder exitosamente a las necesidades del entorno académico y del mercado frente a otras instituciones. La inauguración del edificio Pedro Vargas Gallo, dedicado a la innovación y el emprendimiento, nos ha permitido promover el trabajo en equipo y evolucionar en uno de los núcleos institucionales del CESA, y que constituye, con razón, parte constitutiva de nuestro ADN: la incubación de negocios y la promoción del emprendimiento.

El grupo de trabajadores del CESA, y su equipo directivo, presentamos a continuación el Informe de Gestión correspondiente al año inmediatamente anterior. En este damos a conocer los resultados estratégicos de la Institución, fruto, sin duda, del trabajo aunado de una comunidad comprometida, así como de la colaboración de nuestros aliados estratégicos, imprescindibles en este proceso.



Staff Directivo

Dirección general

RECTOR Henry Joseph Bradford Sicard

VICERRECTOR ACADÉMICO Juan Carlos Aponte Romero

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO Xavier Daniel Malo Puig

SECRETARIO GENERAL Juan Santiago Correa Restrepo

GERENTE UNIDAD DE GESTIÓN EMPRESARIAL Ángela María Posse Velásquez

Dirección de programas

DIRECTOR PREGRADO ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Luisa Fernanda Villegas Araque

DIRECTOR POSGRADOS FINANZAS Y MBA Edgardo Cayón Fallon

DIRECTOR POSGRADOS MERCADEO Martha Lucía Restrepo

Unidades de apoyo académico

DIRECTOR BIBLIOTECA Gisela Díaz Rondón

DIRECTOR BIENESTAR UNIVERSITARIO María Teresa Sánchez Lleras

DIRECTOR INNOVACIÓN PEDAGÓGICA Adriana Araque Bermúdez

DIRECTOR RELACIONES INTERNACIONALES Edén Bolívar Crucillo

DIRECTOR REGISTRO Y CONTROL Tulia Ilse Agudelo López

COORDINADOR EDITORIAL CESA Felipe Reyes Pérez

DIRECTOR DIGA Javier Murillo Ospina

DIRECTOR ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD Manuela Osorio Estrada

DIRECTOR ELI+E Laura Bermúdez Salgar

DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN María Andrea Trujillo Dávila

Unidades de gestión empresarial

DIRECTOR DE FORMACIÓN EJECUTIVA Claudia Borbón González

DIRECTOR OFICINA DE EGRESADOS Marcela Moreno Pardo

DIRECTOR CENTRO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO Andrés Chavarro González

COORDINADOR CENTRO DE LIDERAZGO Y SOSTENIBILIDAD Juan David Aristizábal

DIRECTOR VISITAS Y PRÁCTICAS Humberto Coral Rodríguez

Dirección de apoyo administrativo

DIRECTOR FINANCIERO Y DE DESARROLLO INSTITUCIONAL Maira Patricia Gómez Pinilla

DIRECTOR DE INFRAESTRUCTURA Sandra Rocío Jiménez Guio

DIRECTOR RECURSOS HUMANOS Cristina Martínez Darnalt

DIRECTOR TECNOLOGÍA Luz Elenny Scarpetta Sánchez

COORDINADOR DE LOGÍSTICA Y COMPRAS Ligia Julieth Restrepo Bernal

Consejo Directivo

PRESIDENTE	Juan Francisco Mejía González
MIEMBROS	Martha Sánchez Botero
	Santiago Perdomo Maldonado
	Lyanna Latorre Sabogal
	Juan Camilo Nariño Alcocer
	José Roberto Acosta Ramos
	Karim Kure Prada
	Luis Alberto Arango Escovar
	Juan Fermín Restrepo García-Reyes

Ejes Estratégicos CESA

En los últimos años el CESA ha logrado alcanzar sus objetivos institucionales gracias al trabajo en torno a cinco ejes estratégicos fundamentales

- Mejor talento
- Modernización
- Calidad académica
- Relacionamiento con el sector productivo
- Internacionalización

Estos cinco ejes toman forma en el Plan Estratégico 2015 – 2020, y son desarrollados mediante nueve líneas estratégicas que permiten verificar y obtener la información necesaria para la toma de decisiones.

GRÁFICA 1. Ejes estratégicos del CESA



GRÁFICA 2. Líneas estratégicas del CESA

- 1 Metodologías innovadoras de aprendizaje
- 2 Apoyo al emprendimiento
- 3 Gestión de calidad docente
- 4 Maximización del impacto social y económico
- 5 Rediseño modelo de consultoría
- 6 Internacionalización
- 7 Crecimiento del posgrado
- 8 Número 1 en medidas de calidad
- 9 Fortalecimiento en infraestructura física y tecnológica

A continuación presentamos el Informe de Gestión que describe los resultados y logros obtenidos por las distintas áreas, direcciones y programas en el año 2017.

1

1. Calidad Académica

1.1. Pregrado Administración de Empresas	26	1.4.1. Visitas	49
1.1.1. Modificación curricular y pedagógica	26	1.4.1.1. Visitas internacionales y nacionales	49
1.1.2. Mejoramiento en los procesos	27	1.4.1.2. Week Challenge Grupo Bolívar – CESA	52
1.1.3. Promoción y proceso de admisión	27	1.4.1.3. Work café y Feria empresarial	52
1.1.4. Apoyo y acompañamiento de la consejería académica	29	1.4.1.4. Ceopportunity	53
1.1.5. Consolidación de los centros de apoyo	30	1.4.2. Prácticas empresariales	55
1.1.6. Campaña sello CESA	31	1.4.2.1. Visitas de control y seguimiento	56
1.2. Escuela de Liderazgo, Innovación y Emprendimiento ELI+E	31	1.4.2.2. Consecución de prácticas empresariales	56
1.2.1. Objetivos del programa	32	1.4.2.3. Desayunos con jefes de practicantes y empresas de visitas	57
1.2.2. Cursos de ELI+E	33	1.4.2.4. Infraestructura tecnológica	58
1.2.3. Aprendizaje basado en retos	33	1.5. Centro de apoyo para la lectura, la oralidad y la escritura (DIGA)	59
1.2.4. Liderazgo & trabajo en equipo – Dale Carnegie	34	1.5.1. Principales actividades 2017	60
1.2.5. Visualización del plan de carrera	35	1.5.2. Proyectos especiales	64
1.2.6. Entendimiento del entorno	35	1.5.3. Principales logros	65
1.2.7. Ingreso al Pregrado	37	1.5.4. Metas para el 2018	66
1.2.8. Verificación de objetivos	37	1.6. Investigación	66
1.3. Bienestar Universitario	38	1.7. Innovación Pedagógica	72
1.3.1. Promoción y selección	38	1.7.1. Dirección de Innovación Pedagógica	72
1.3.2. Extracréditos de Bienestar Estudiantil	39	1.7.2. Metodologías innovadoras de aprendizaje	74
1.3.3. Actividades de Bienestar Estudiantil	39	1.8. Aseguramiento de la Calidad Académica	78
1.3.3.1. Actividades deportivas	39	1.8.1. Renovación de la reacreditación del Pregrado	78
1.3.3.2. Torneos	41	1.8.2. Renovación del Registro Calificado	80
1.3.3.3. Actividades culturales	43	1.8.2.1. Maestría en Finanzas Corporativas	80
1.3.3.4. Actividades para estudiantes de posgrados	44	1.8.2.2. Maestría en Dirección de Marketing	80
1.3.3.5. Campañas y actividades	45	1.8.3. Evaluación docente	81
1.3.4. Asesoría psicológica	46	1.8.4. Acreditaciones internacionales	83
1.3.5. Proyectos especiales	47	1.8.4.1. Acompañamiento EDAF	83
1.4. Visitas & prácticas empresariales	49	1.8.4.2. Acreditación internacional EPAS	82
		1.8.5. Reacreditación institucional	83
		1.8.6. Boletín Estadístico de la institución	83

2

Mejor Talento

2.1. MBA	86
2.2. Posgrados en Finanzas	92
2.3. Posgrados en Marketing	101
2.3.1. Maestría en Dirección de Marketing	101
2.3.2. Especialización en Marketing Estratégico	101

3

Internacionalización

3.1. Relaciones Internacionales	114
3.1.1. Estrategia de internacionalización del CESA	114
3.1.2. Avances en el proceso de internacionalización	115

4

Relacionamiento con el Sector Productivo

4.1. Centro de Liderazgo y Emprendimiento – CLE	124
4.1.1. Línea Académica	124
4.1.2. Línea Emprendimiento	126
4.1.3. Línea Cultura	128

4.1.4. Línea Proyectos Especiales	129
4.2. CESA Consultores	129
4.2.1. Rediseño del modelo de Consultoría	132
4.2.2. Materialización de nuestra experiencia en Consultoría	133
4.2.3. Organización red de consultores	135
4.2.4. Desarrollo modelo gestión de clientes	135
4.3. Dirección de Egresados AECESA	136
4.3.1. Gestión por línea estratégica	137
4.3.1.1. Interacción AECESA– Egresado	137
4.3.1.2. Emprendimiento	137
4.3.1.3. Fondo CESA-AECESA	138
4.3.1.4. Club de ángeles inversionistas	138
4.3.1.5. Networking	139
4.3.2. Eventos	139
4.3.3. Comunicaciones	141
4.3.4. Apoyo al egresado	142
4.3.5. Generación de recursos	143
4.3.6. Otras actividades con la comunidad	143
4.3.7. Actividades legales	143
4.4. Centro de Liderazgo y Sostenibilidad	144
4.4.1. Formación	144
4.4.2. Publicaciones y generación de contenidos	145
4.4.3. Foros y eventos	146
4.5. Formación Ejecutiva	148
4.5.1. Racionalización/optimización planta docente	149
4.5.2. Medición del nivel de satisfacción de cada programa	150
4.5.3. Robustecimiento comercial	151
4.5.4. Internacionalización de la extensión	153
4.5.5. Programas virtuales	154
4.5.6. Formación Ejecutiva en cifras	155

5.1. Dirección de Tecnología	158
5.1.1. Sistemas de información y aplicaciones	158
5.1.2. Infraestructura física	162
5.2. Infraestructura	165
5.2.1. Evolución de la planta física	165
5.2.2. Transformación y crecimiento	166
5.2.3. Obras en ejecución 2017	168
5.3. Comunicaciones y Marketing	179
5.3.1. Páginas web	181
5.3.2. Artículos en medios	181
5.3.3. Campañas de comunicación internas y externas	184
5.3.4. Redes orgánicas del CESA	188
5.3.5. Publicaciones en prensa (Free press)	189
5.3.6. Video	190
5.3.7. Eventos y ferias	190
5.3.8. Estrategias de mercadeo para programas y extensión	194
5.4. Editorial CESA	197
5.4.1. Gestión y calidad del proceso editorial	197
5.4.2. Gestión de proyectos editoriales	198
5.4.3. Gestión comercial y posicionamiento	202
5.5. Coordinación Logística y Compras	206
5.5.1. Compras	207
5.5.2. Espacios físicos y logística de eventos	209
5.6. Dirección Financiera y de Desarrollo Institucional	210
5.6.1. Financiera	210
5.6.2. Desarrollo Institucional	213

Gráfica 1. Líneas estratégicas del CESA	13
Gráfica 2. Ejes estratégicos del CESA	15
Gráfica 3. Admitidos y matriculados 2017	29
Gráfica 4. Practicantes en el exterior	55
Gráfica 5. Seguimiento a practicantes	56
Gráfica 6. Ofertas por estudiante	57
Gráfica 7. Personas asesoradas DIGA 2017	64
Gráfica 8. Horas trabajadas DIGA 2017	64
Gráfica 9. Estudiantes MBAi IV Cohorte – Distribución por género	89
Gráfica 10. Estudiantes MBAi IV Cohorte – Distribución rangos de edad	89
Gráfica 11. Estudiantes MBAi por universidad de procedencia	90
Gráfica 12. Estudiantes MBAi IV Cohorte – Profesión	90
Gráfica 13. Estudiantes MBA I Cohorte – Distribución por género	92
Gráfica 14. Estudiantes MBA I Cohorte – Distribución rangos de edad	92
Gráfica 15. Estudiantes MBA I Cohorte – Universidad de procedencia	93
Gráfica 16. Estudiantes MBA I Cohorte – Profesión	93
Gráfica 17. Estudiantes EFC 42 2017-1 – Distribución por género	95
Gráfica 18. Estudiantes EFC 43 2017-2 – Distribución por género	95
Gráfica 19. Estudiantes EFC 42 – Distribución rangos de edad	96
Gráfica 20. Estudiantes EFC 43 – Distribución rangos de edad	96
Gráfica 21. Estudiantes EFC 42– Universidad de procedencia	97
Gráfica 22. Estudiantes EFC 43– Universidad de procedencia	97
Gráfica 23. Estudiantes EFC 42 – Profesión	98
Gráfica 24. Estudiantes MFC 12 Cohorte – Distribución por género	98
Gráfica 25. Estudiantes MFC 13 Cohorte – Distribución por género	99
Gráfica 26. Estudiantes MFC 12– Distribución rangos de edad	99
Gráfica 27. Estudiantes MFC 13– Distribución rangos de edad	100

Gráfica 28. Estudiantes MFC 12 – Universidad de procedencia	100
Gráfica 29. Estudiantes MFC 13 – Universidad de procedencia	101
Gráfica 30. Estudiantes MFC 12– Profesión	101
Gráfica 31. Estudiantes MFC 13– Profesión	102
Gráfica 32. Enfoque curricular	104
Gráfica 33. Estudiantes MDM Cohorte 11 – 12 – Distribución por género	105
Gráfica 34. Estudiantes MDM Cohorte 11 -12 – Universidad de procedencia	105
Gráfica 35. Estudiantes MDM Cohorte 11-12 – Profesión	106
Gráfica 36. Estudiantes EME Cohorte 42 -43 – Distribución por género	108
Gráfica 38. Estudiantes EME Cohorte 42-43 – Profesión	110
Gráfica 39. Becas externas para movilidad saliente (En US\$)	117
Gráfica 40. Movilidad de estudiantes del CESA al exterior	119
Gráfica 41. Profesores internacionales	120
Gráfica 42. Participación de profesores del CESA en conferencias académicas internacionales	122
Gráfica 43. Pilares estratégicos CESA Consultores	133
Gráfica 44. Método CESA	133
Gráfica 45. Proyectos adjudicados Consultoría 2017	134
Gráfica 46. Crecimiento del área construida	167
Gráfica 47. Actividades realizadas 2017	181
Gráfica 48. Número de publicaciones	199
Gráfica 49. Distribución relativa de libros publicados por área de conocimiento	200
Gráfica 50. Libros publicados por categoría	201
Gráfica 51. Participación relativa de categorías de libros en el fondo editorial	202
Gráfica 52. Participación de la editorial en escenarios académicos y culturales	204
Gráfica 53. Visitas página editorial – www.editorialcesa.com	205
Gráfica 54. Transacciones realizadas en la página web editorial por producto	206
Gráfica 55. Evaluación proveedores CESA	208
Gráfica 56. Total de eventos	209

Índice de tablas

Tabla 1. Estudiantes en la materia de visitas	49
Tabla 2. Destinos visitas internacionales	50
Tabla 3. Total visitas 2017	50
Tabla 4. Total inscritos Ceopportunity	54
Tabla 5. Total estudiantes en práctica 2017	55
Tabla 6. Espíritu Emprendedor, cátedra obligatoria	126
Tabla 7. Emprendimientos sociales, cátedra electiva	127
Tabla 8. Retos Empresariales, cátedra electiva	127
Tabla 9. Innovación, Creatividad y Estrategia, cátedra electiva	128
Tabla 10. Principales proyectos y sectores involucrados	135
Tabla 11. Clasificación de los libros publicados	201

1 Calidad Académica



1.1.	Pregrado Administración de Empresas	26
1.2.	Escuela de Liderazgo, Innovación y Emprendimiento ELI+E	31
1.3.	Bienestar Universitario	38
1.4.	Visitas & prácticas empresariales	49
1.5.	Centro de apoyo para la lectura, la oralidad y la escritura (DIGA)	59
1.6.	Investigación	66
1.7.	Innovación Pedagógica	72
1.8.	Aseguramiento de la Calidad Académica	78

1. Calidad Académica

1.1. Pregrado Administración de Empresas

1.1.1. Modificación curricular y pedagógica

A partir de los ejercicios de autoevaluación con fines de renovación de acreditación y registro calificado del programa de pregrado en Administración de Empresas, en 2017 se continuó el proyecto de actualización curricular en el que se realiza un trabajo permanente de revisión al interior del currículo, en procura de un diseño que responda a las tendencias actuales y a las necesidades del sector empresarial. Se actualizó el Proyecto Educativo del Programa (PEP), actividad que incluye las orientaciones institucionales contenidas en el PEI, los procesos de enseñanza-aprendizaje dirigidos al contacto directo con la realidad empresarial y la apropiación de un modelo de aprendizaje activo, donde el estudiante es el protagonista de su proceso a través del desarrollo del pensamiento lógico, crítico y creativo.

Los ajustes se realizaron teniendo en cuenta las recomendaciones de los diferentes miembros de la comunidad CESA, así como de personas influyentes del medio empresarial y las sugerencias y observaciones de los pares nacionales e internacionales que han visitado la institución.

Al cierre de este informe se está a la espera de la resolución de aprobación para su implementación.

1.1.2. Mejoramiento en los procesos

El compromiso de calidad en el servicio que se brinda a los aspirantes, estudiantes, padres de familia, profesores y demás miembros de la comunidad académica, es un factor esencial para la Dirección de Pregrado. Durante el año 2017 se realizaron grandes esfuerzos para mejorar la capacidad de respuesta y el acompañamiento a los estudiantes, mediante una comunicación más efectiva y directa que facilita los procesos y permite el seguimiento al desempeño académico.

De igual manera, para el apropiado cumplimiento de los objetivos del programa, se mantienen altos niveles de calidad en los procesos de gran importancia como admisiones, matrículas, asignación de salones y selección de profesores.

1.1.3. Promoción y proceso de admisión

La Dirección de Pregrado, en conjunto con la Dirección de Bienestar, continuaron su participación en ferias universitarias, foros estudiantiles, conversatorios y visitas programadas al CESA, actividades que fortalecen la relación con los colegios a nivel nacional.

Durante el año 2017, la Dirección de Bienestar atendió 65 visitas de colegios al CESA, en las que participaron 922 estudiantes; y la Dirección de Pregrado asistió a 12 ferias estudiantiles con la asistencia de 610 alumnos.

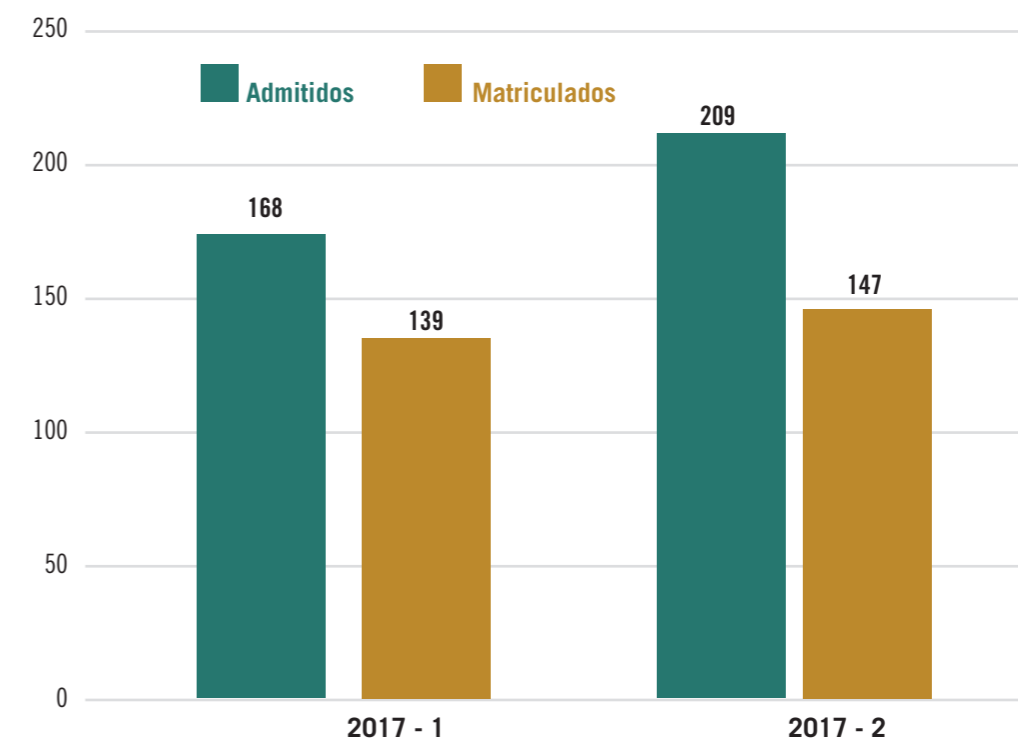
Con el objetivo de vincular a los estudiantes de diferentes colegios a la vida universitaria, los aspirantes al programa cuentan con clases de inmersión al CESA. En este periodo 11 estudiantes de los colegios Gimnasio los Caobos, San Bartolomé La Merced y Gimnasio Moderno, asistieron a las clases de introducción a la administración.

En el proceso de admisión se continúan realizando entrevistas personalizadas con la participación de miembros del Consejo Directivo y egresados destacados como entrevistadores, que aportan su experiencia para un mayor conocimiento de los aspirantes, y brindan un concepto acerca de su perfil de ingreso y sus competencias.

Este proceso, sumado a los resultados del examen de estado Saber 11°, permite una caracterización inicial de los estudiantes, para posteriormente, con el desarrollo de las pruebas diagnósticas en matemáticas, comunicación escrita e inglés, determinar la relación entre los resultados del proceso de admisión y el desempeño durante la carrera, lo que contribuye a la identificación de situaciones de riesgo académico.

Los estudiantes con bajos resultados en la prueba diagnóstica de matemáticas, desarrollan en el primer semestre el seminario de herramientas aritméticas, con el propósito de nivelar sus competencias en el área de lógica y razonamiento cuantitativo.

En el primer semestre de 2017 fueron admitidos 168 aspirantes, de los cuales 139 se matricularon. En el segundo semestre 209 fueron admitidos y se matricularon 147.



GRAFICA 3. Admitidos y matriculados 2017

Nota: CESA, Boletín estadístico 2017.

1.1.4. Apoyo y acompañamiento de la consejería académica

La consejería académica, unidad de apoyo de la Dirección de Pregrado, trabajó de la mano con los centros de apoyo y asesoría psicológica en el diseño de estrategias que permiten periódicamente realizar seguimiento personalizado al estado académico, social y de salud de los estudiantes, para identificar factores que puedan incidir en su permanencia en el CESA.

En 2017 la consejería académica realizó seguimiento y acompañamiento a los estudiantes en condición de prueba académica, de reintegro, y a los reportados por los profesores por situaciones académicas. Así mismo, brindó atención a estudiantes en general, así como a padres de familia y a aspirantes al programa que buscaron consejería.

Adicionalmente, para propiciar el éxito académico de los estudiantes, desarrolló las siguientes actividades:

- Intervención en los factores de riesgo de estudiantes con inasistencias frecuentes, cambios significativos en su desempeño académico y problemas de salud reportados por los profesores.
- Identificación y reporte a la Dirección de Pregrado de los factores conducentes a la permanencia de los estudiantes (asignaturas con mayor índice de pérdida, estrategias para el fortalecimiento de competencias).
- Identificación de las principales causales de deserción.

1.1.5. Consolidación de los centros de apoyo

Con la intención de lograr una apropiación integral de los conocimientos, desde 2017 los centros de apoyo trabajan en estrategias pedagógicas cruzadas que favorecen el aprendizaje de las materias de mayor dificultad para los estudiantes. Estas estrategias han posibilitado la unificación de procesos de enseñanza, la socialización de prácticas exitosas y la definición de mecanismos de evaluación de impacto en el acompañamiento que brindan los centros en beneficio del desempeño académico de los estudiantes.

1.1.6. Campaña Sello CESA

Durante 2017 la Dirección de Pregrado puso en marcha la campaña Sello CESA, un compromiso institucional para promover la integridad académica y la práctica de los valores que profesa el CESA en la formación de líderes integrales.

Los estudiantes de pregrado participaron de esta iniciativa, y cuatro fueron los ganadores del concurso, debido a que demostraron actitudes con la identidad CESA.

1.2. Escuela de Liderazgo, Innovación y Emprendimiento EII+E

Este diplomado responde a dos necesidades del mercado, la alta demanda del pregrado en Administración de Empresas y el fortalecimiento de las competencias requeridas para facilitar la adaptación y la preparación para una vida universitaria exitosa.

De acuerdo con el conocimiento y la experiencia obtenidos, luego de tantos años en la formación de profesionales, el CESA diseñó un programa para potencializar al estudiante y así obtener un buen desempeño en los primeros semestres del pregrado. Los jóvenes invitados a inscribirse participan en un riguroso proceso de selección.

Tiene una duración de un semestre académico, 13 cursos y un seminario, en una concentración aproximada de 400 horas presenciales. El profesorado, altamente cualificado, dicta asignaturas en el pregrado y el 70% cuenta con formación a nivel de posgrado.



1.2.1. Objetivos del programa

Beneficios que ofrece ELI+E a los estudiantes:

- Facilita su adaptación a la nueva etapa de vida universitaria.
- Les enseña a organizar el tiempo y el trabajo, con el fin de crear mejores hábitos de estudio.
- Aprenden a balancear una mayor responsabilidad versus una mayor libertad.
- Se acoplan a una universidad pequeña de ambiente personalizado, con una cultura familiar y un perfil muy definido CESA.
- Les permite confirmar su interés en la carrera de Administración de Empresas.
- Fortalecen competencias indispensables para una vida universitaria exitosa, tales como: habilidades numéricas, comunicación

oral y escrita, pensamiento lógico y análisis crítico, manejo de tecnologías informáticas, presentaciones efectivas, desarrollo del liderazgo y trabajo en equipo, herramientas de negociación y toma de decisiones, entendimiento del entorno nacional y mundial, y potencian su creatividad, capacidad de emprendimiento e innovación.

- Facilita la adaptación a la ciudad de Bogotá, de los estudiantes procedentes de otras ciudades.
- Obtienen mayor autoconfianza y madurez.
- Desarrollan habilidades blandas y de relacionamiento.

1.2.2. Cursos de ELI+E

En este programa los participantes toman las siguientes asignaturas: Introducción a la administración, historia empresarial, fundamentos matemáticos, introducción a la contabilidad, tecnologías informáticas, comunicación, presentaciones efectivas, *advance public speaking*, ciudad Bogotá, emprendimiento, negociación, liderazgo y visitas empresariales.

Incluye una serie de actividades que ayudan a fortalecer las competencias ofrecidas en el diplomado.

1.2.3. Aprendizaje basado en retos

El Reto Integrador es un modelo de negocio que los estudiantes deben presentar al final del semestre relacionado con una necesidad o problemática real de una empresa o de la ciudad de Bogotá.

Es un aprendizaje vivencial que enfrenta a los alumnos a una situación del entorno, para que apliquen los conocimientos vistos a través del trabajo cooperativo. Con esto se busca que adquieran conciencia sobre la importancia de ser personas participativas y comprometidas con la sociedad, y los introduce activamente a definir una situación problemática actual y a la implementación de una solución efectiva.

Esta actividad se desarrolla durante el semestre, con el acompañamiento y la dirección de los profesores de siete de las 13 cátedras del programa: emprendimiento, negociación, liderazgo, ciudad Bogotá, comunicación, presentaciones efectivas y visitas empresariales.

1.2.4. Liderazgo & trabajo en equipo – Dale Carnegie

Los seminarios de Dale Carnegie están muy bien posicionados en el mundo empresarial y tienen reconocimiento internacional.

En ELI+E se dicta *Next Generation*, con una intensidad de 24 horas presenciales, durante las cuales se logran desarrollar y fortalecer cinco aspectos que permiten al estudiante pasar del deseo a la acción y sentar las bases de los futuros líderes y profesionales.

- Desarrollar mayor autoconfianza.
- Fortalecer las relaciones interpersonales.
- Incrementar las habilidades para la comunicación.
- Desarrollar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.
- Reducir el estrés y mejorar la actitud.

1.2.5. Visualización del plan de carrera

La organización 3M, en su compromiso por contribuir activamente a un futuro sustentable e impulsar el progreso social, ha desarrollado una serie de programas que buscan promover a través de la educación y la formación de líderes para construir país. Durante el segundo semestre de 2017 se logró concretar la alianza para que un grupo de estudiantes de ELI+E participara en el programa Inspirarte.

Inspirarte tiene como propósito brindar herramientas para que los estudiantes tomen decisiones fundamentadas en torno a qué carrera estudiar. Es una semana de inmersión empresarial, donde les es posible conocer de cerca las diferentes áreas de la compañía y sus principales funciones. Los estudiantes se reúnen con el presidente de la empresa, los directores de las unidades de negocios, varios equipos de trabajo, visitan la planta de producción, conocen los procesos y tienen la oportunidad de experimentar lo que significa un día de jornada laboral.

En el 2017 el grupo seleccionado estuvo conformado por cinco estudiantes que lograron los mejores resultados, tanto académicos como personales.

1.2.6. Entendimiento del entorno

Durante 2017 los estudiantes de ELI+E conocieron a varios empresarios del país que representan diferentes estilos de liderazgo, como también personalidades que se destacan en temas de actualidad.

Durante el año se desarrollaron conversatorios con:

- Roberto Vélez, presidente de la Federación Nacional de Cafeteros.
- Geraldine Pomato, emprendedora, fundadora de Wikimujeres.
- Mónica Contreras, presidente de PepsiCo.
- María del Rosario Iregui, vicepresidente de Negocios Estratégicos de RCN.
- Alberto Bermúdez, gerente de Matina Flowers y miembro de la Junta Directiva Asocolflores.
- Guillermo Peñaloza, consultor de Ciudades Inteligentes.
- Mauricio Orjuela, vicepresidente regional de Recursos Humanos de Citi.
- Juan David Aristizábal, emprendedor social, fundador de Buena Nota – Todos por la Educación.
- Mauricio López, empresario – Capachos – Panaderías Veracruz.
- Álvaro Quijano, empresario - Líder – Scalini.
- Daniella Moscarella, empresaria – *We Love Nails* – *Mama Soap*.
- Sebastián Moreno, emprendedor – Critertec.
- Rodrigo Sandoval – Alcaldía Mayor de Bogotá – Secretaría de la Mujer.
- Miguel De Narváez, gerente de Sonido Comercial.
- Camilo Ramírez, gerente de Certificación Empresas B.
- Andrés Wiesner, periodista y fundador de la Fundación Tiempos de Juego.

1.2.7. Ingreso al pregrado

Para ser invitados a continuar en el pregrado en Administración del CESA, los estudiantes de ELI+E deben cumplir con el promedio mínimo exigido y el buen concepto de los profesores sobre su desempeño y compromiso.

En el primer semestre, el 92.5 % de los estudiantes de ELI+E ingresó al pregrado y en el segundo el 56 %.

1.2.8. Verificación de objetivos

De los 37 alumnos que ingresaron en el primer semestre del 2017, solo uno fue excluido y tres quedaron en periodo de prueba por bajo rendimiento académico. El promedio académico grupal acumulado fue de 7.6.

El desempeño académico en el segundo semestre fue superior, ya que solo dos estudiantes perdieron una materia, y una de las estudiantes que se encontraba en prueba quedó suspendida. La mayoría del grupo aprobó todas las materias con un excelente promedio general, y solo cuatro estudiantes lograron un promedio por debajo de 7. El promedio grupal aumentó a 7.8.

Respecto a los estudiantes que ingresaron al pregrado en el segundo semestre del 2017, tres estudiantes quedaron en prueba y los demás presentaron buen desempeño, con un promedio de 7.3.

Al igual que en otros años, este seguimiento se realizó con el propósito de dar respuesta a las problemáticas y necesidades de los estudiantes, de tal manera que pudieran obtener resultados positivos en la vida universitaria.

Se identificó que contabilidad es la materia que más causa dificultad en el primer semestre del pregrado, por lo que se tomó la decisión de incluir en el diplomado la cátedra Introducción a la Contabilidad, medida que permitió descender considerablemente el porcentaje de pérdida de 54% a 36%.

1.3. Bienestar Universitario

1.3.1. Promoción y selección

Durante el 2017 la Dirección de Bienestar realizó diferentes actividades de promoción del programa de pregrado y del diplomado Eli+E, mediante las cuales el CESA atendió a 66 colegios y cerca de 920 estudiantes de diferentes regiones de Colombia. Una de las actividades consiste visitar colegios, con el propósito de lograr un acercamiento a los estudiantes mediante conferencias y charlas informativas sobre el CESA. Adicionalmente, se participó en ferias estudiantiles, foros y conversatorios sobre administración de empresas en Bogotá, y con el apoyo del Centro DIGA se organizaron conferencias sobre temas como normas APA y plagio.

Durante el segundo semestre de 2017, la estrategia de mercadeo fue realizada por la Dirección de Bienestar y la Dirección de Pregrado. La primera atendió las visitas de colegios al CESA, y la segunda las ferias y conversatorios fuera de la institución.

Bienestar también acompañó al programa Eli+e en el proceso de selección y evaluación de proyectos finales del diplomado.

1.3.2. Extracréditos de Bienestar Estudiantil

La Dirección de Bienestar ofreció a la comunidad educativa espacios para la realización de actividades deportivas y culturales, con el propósito de complementar su formación académica, enriquecer sus conocimientos en cultura general, desarrollar habilidades sociales, de liderazgo y de crecimiento personal.

Durante el año, la Dirección de Bienestar amplió la oferta a 28 extracréditos, con propuestas como *ballet fitness pro*, *bootcamp*, educación canina y artes marciales mixtas. Continuó impulsando el desarrollo de una sesión de clausura especial en varias clases, con el objetivo de mostrar a la comunidad CESA el trabajo desarrollado a lo largo del curso.

1.3.3. Actividades de Bienestar Estudiantil

1.3.3.1. Actividades deportivas

- a. **Centro Mueve:** el centro de acondicionamiento y salud del CESA Mueve, se consolidó en 2017 con 199 estudiantes registrados. Se continúa trabajando con el sistema Hércules, que además de posibilitar el manejo del proceso de inscripción de usuarios, brinda las estadísticas requeridas.

b. Medicina del deporte: el convenio del área de Medicina del Deporte con la Fundación Universitaria de Ciencias de la Salud (FUCS), permitió continuar con el apoyo en valoración de inscritos al gimnasio y acompañamiento a los deportistas en competencia. En 2017 fueron valorados 89 estudiantes.

c. Política de apoyo a deportistas de alto rendimiento: La Dirección de Bienestar apoyó a los estudiantes del CESA considerados deportistas de alto rendimiento. Después de oficializar el reglamento de manejo de excusas y permisos, se logró que se les diera prioridad en el horario de registro de la matrícula académica.

Durante el año se trabajó con los profesores de la Dirección de Bienestar en la realización de *syllabus* y guías de cátedra, dirigidas a los objetivos institucionales de formación integral, así como en la unificación de la forma de evaluación de sus asignaturas.

d. Actividades *outdoors*: la Dirección de Bienestar organizó dos salidas de campo en el año 2017, mediante las cuales se cumplió el objetivo de integrar a la comunidad y visitar escenarios naturales cercanos a la ciudad, fortalecer la conciencia ecológica y ambiental, y brindar escenarios para el desarrollo de habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.

En el mes de marzo, el escenario escogido fue Suesca, donde se contó con la participación de 100 estudiantes, los cuales, además de disfrutar del hermoso paisaje, desarrollaron escalada y rappel, actividades que permite asumir retos que fortalecen la confianza en sí mismo y facilita el trabajo en equipo.

En septiembre la actividad se llevó a cabo en los pueblos de Bojacá y la Esperanza con la participación de 126 estudiantes.

Además de un exigente recorrido que incluyó diferentes actividades y el manejo de brújula, los estudiantes compartieron con la comunidad en una finca cafetera.

e. Carreras atléticas: se continuó motivando a los estudiantes a participar en actividades que promueven hábitos de vida saludables, mediante el patrocinio de inscripciones a las carreras de Avianca, Allianz, Presta tu pierna, De los héroes, Unicef, Media Maratón de Bogotá y Maratón de la Mujer, entre otras, con una participación de 164 estudiantes.

1.3.3.2. Torneos

El objetivo de los torneos es la integración de la comunidad y la búsqueda de un uso consciente del tiempo libre y el desarrollo de actividades saludables:

a. Cerros: En 2017 se consolidó la participación deportiva en el torneo del Grupo Cerros y por primera vez el CESA compitió en ajedrez con dos estudiantes. Los equipos de fútbol y voleibol masculino se clasificaron entre los cuatro mejores del año.

b. Squash: Esta disciplina ha tenido una excelente acogida entre los estudiantes, por lo que en el mes de octubre se sumó al equipo de trabajo un entrenador de este deporte, con el objetivo de preparar a los clasificados a la final de Cerros e iniciar en el 2018 un proceso formativo.

c. Torneo interno de fútbol: se desarrollaron dos torneos semestrales con la participación de nueve equipos en el primer semestre y siete en el segundo.

- d. **Torneos de golf:** con el objetivo de brindar un espacio de esparcimiento y recreación para los estudiantes y la comunidad, la Dirección de Bienestar organizó dos torneos de golf durante el año. En el primer semestre se visitó el Carmel Club y en el segundo el Club Payandé ubicado en Villeta. El total de participantes en los dos torneos fue de 228 estudiantes y 26 egresados.
- e. **Torneo de tenis de mesa:** se desarrollaron dos torneos, uno en cada semestre en la modalidad de sencillos, con una participación total de 50 jugadores.
- f. **Tenis de campo:** el tenis de campo fue uno de los deportes con mayor crecimiento en términos de participación. El principal factor de motivación fue el torneo interno. Se aprovechó el convenio con la Liga de Tenis de Campo Bogotá y la cercanía a las canchas del Parque Nacional, para la realización de dos torneos en el año con la participación de 57 tenistas.
- g. **Torneo de FIFA:** la Casa Bienestar se ha caracterizado por ofrecer diferentes actividades de esparcimiento y recreación y las consolas electrónicas tienen mucha acogida en los estudiantes. Se organizó un torneo semestral de FIFA en *play station*, que contó con la participación de 32 estudiantes en cada una de las ediciones.
- h. **Torneo de potencia:** el inicio de una actividad formal en el Centro Mueve nos ha brindado la posibilidad de ampliar la cobertura de servicio de la Dirección de Bienestar. Con el objetivo de premiar la disciplina y constancia de los usuarios, por primera vez se llevó a cabo un torneo de potencia con la participación de 31 estudiantes agrupados por categorías según su peso corporal.

- i. **Fútbol 5:** con un formato de competencia relámpago, 64 estudiantes inscritos en ocho equipos disputaron un torneo semestral de esta disciplina.

1.3.3.3. Actividades culturales

- a. **Dog day:** en el primer semestre de 2017 la Dirección de Bienestar integró a su oferta un programa que busca que los estudiantes se sensibilicen y aprovechen las bondades de la interacción con caninos. Al finalizar cada semestre, se invitó a la comunidad a traer sus perros y participar en actividades didácticas y de integración. Participaron de 24 alumnos y sus perros.
- b. **Feria gastronómica:** al finalizar el segundo semestre, la Dirección de Bienestar organizó el Master Burger CESA, que consistió en diez clases de culinaria. En cada sesión se diseñó una receta y el día del evento, con toda la logística requerida los equipos de estudiantes cocinaron y vendieron sus hamburguesas a los asistentes quienes votaron por las de su preferencia. El éxito de la actividad superó las expectativas. Se vendieron todas las hamburguesas en tan solo dos horas.
- c. **Salida cata de café:** con el objetivo de enriquecer y complementar el trabajo del aula de clase, los estudiantes realizaron una visita a la tostadora de cafés especiales Tecnocafé en Bogotá, una oportunidad para interactuar y aprender más acerca del café. El curso de Cata de Café finalizó con la realización del sexto y séptimo campeonato de Bebidas con Café y Diseño CESA 2017.

- d. Conciertos y ópera:** con el propósito de apoyar el desarrollo cultural y musical de la comunidad, la Dirección de Bienestar invitó a 40 estudiantes a la ópera *Falstaff*, que se presentó en el Teatro Opera de Colombia. Los estudiantes estuvieron acompañados por el maestro Rivas y algunos directivos del CESA.
- e. Exposiciones en la Biblioteca:** se continuó con el proceso de integración de la comunidad en torno a la realización de eventos culturales. Con el propósito de promover la Biblioteca como un espacio de desarrollo cultural, los estudiantes de la electiva de fotografía expusieron los trabajos realizados durante el primer semestre de 2017. Con la participación de la artista Jimena Hoyos de la Fundación Gozques, los estudiantes de las clases de educación canina y fotografía realizaron una exposición en noviembre, a la que asistieron cerca de 90 invitados y miembros de la comunidad CESA.
- f. Misa de acción de gracias:** en medio de un ambiente de reflexión espiritual, en el mes de diciembre de 2017 el padre Virgilio Arias Salazar ofició una misa de acción de gracias para toda la comunidad CESA.
- g. San Valentín y día del amor y amistad:** para la Dirección de Bienestar es muy importante la celebración de fechas especiales que generan vínculos en la comunidad, por esta razón para el día de San Valentín y Amor y Amistad se obsequiaron cerca de 2.700 *brownies* y galletas.

1.3.3.4. Actividades para estudiantes de posgrados

Con el propósito de acercar a los estudiantes de posgrado al concepto de formación integral ofrecido por el CESA, la Dirección de Bienestar promovió y facilitó su participación en carreras atléticas, clases de golf, torneos internos, práctica de natación, clases de enología y culinaria.

También se tuvo en cuenta el interés de los estudiantes de posgrado en el mercado laboral, y se ofreció el servicio de asesoría a los interesados en revisar su hoja de vida o recibir orientación sobre el proceso de cambio o consecución de trabajo.

- a. Outdoors posgrados:** el sábado 6 de mayo se organizó una salida al Ecoparque Macadamia, vía La Mesa-Anapoima. Esta actividad estuvo llena de retos y experiencias extremas como *rápel*, *canopy*, pista de desafíos y caminata ecológica, entre otras.
- b. Despedida de semestre posgrados:** con el propósito de desarrollar sentido de pertenencia e integración entre los estudiantes de posgrados del CESA, la Dirección de Bienestar organizó dos eventos para el cierre de semestre con una ternera a la llanera y diversas actividades como minigolf, tiro al blanco, rana y tejo. Participaron cerca de 180 estudiantes en junio y 200 en noviembre.

1.3.3.5. Campañas y actividades

- a. Campaña de movilidad:** en el 2017 se organizaron diversas actividades encaminadas a la promoción del uso de la bicicleta como medio de transporte sostenible:
- Día sin carro: con el objetivo de que el CESA se sumara a iniciativa que la Secretaría de Movilidad promovió para esta fecha, el jueves 2 de febrero se organizó una caravana al CESA en bici.

- Durante las semanas de inducción de los estudiantes de primer semestre, se organizó la actividad Mejor en bici, en la que invitamos a los estudiantes a no traer el carro y usar medios de transporte sostenibles.
- Para mostrar las bondades del uso de la bicicleta para la movilidad en la ciudad y la salud, en el segundo semestre se organizó un ciclopaseo por la ciudad. Participaron 12 estudiantes.

b. Camillas termo-masajeadoras: con el objetivo de prevenir y combatir el estrés, la Dirección de Bienestar ofreció a la población estudiantil el servicio de camillas termo-masajeadoras de alta tecnología, antes y durante las semanas de parciales.

c. Escuela de líderes: en el mes de julio y durante dos semanas, con la participación de diferentes profesores de la institución, se desarrolló un curso de vacaciones para 20 niños de la comunidad CESA, que permitió acercarlos a situaciones reales que se presentan en las empresas y de esta manera promover su creatividad, liderazgo y espíritu emprendedor. Se trataron temas como comunicación, mercadeo, finanzas, producción, desarrollo de material POP y sostenibilidad, entre otros. También se realizaron visitas a empresas como Bimbo, Líder, Popsy y al cultivo Prisma flowers. Con el apoyo y acompañamiento de estudiantes del CESA, los niños participantes desarrollaron un modelo de negocio que culminó con una feria de emprendimiento, en la que presentaron a sus padres su proyecto de empresa.

1.3.4. Asesoría psicológica

Durante 2017 el área de Asesoría Psicológica cubrió de forma continua las remisiones y solicitudes de apoyo de estudiantes en aspectos relacionados con su bienestar emocional, afectividad, vida familiar, social y académica. La solicitud de citas por iniciativa de los estudiantes alcanzó el 52% del total de casos atendidos. La asesoría cubrió a los estudiantes internacionales, de intercambio y en prueba, así como a aquellos remitidos por el programa PAIDE.

Con el objetivo de fortalecer la comunicación y hacer más asertivo el acercamiento a las situaciones particulares de los estudiantes, se realizaron cinco capacitaciones a los consejeros PAIDE, con miras a fortalecer sus herramientas. Se mantuvo una comunicación activa con la Dirección de Pregrado y DIGA. También se atendieron cinco casos de posgrado.

1.3.5. Proyectos especiales

- PAIDE:** se desarrollaron capacitaciones dirigidas a los consejeros en temas como: Sexo, extremos y pantalla, De la generación X a la generación Z (pasando por Millennials), Violencia en los medios y *mindfulness*, a través de las cuales se les entregaron conocimientos y herramientas. Gracias a su compromiso y al seguimiento constante, al igual que en años anteriores los resultados obtenidos fueron muy positivos y constructivos para los estudiantes.
- Ser Pilo Paga:** se continuó con la implementación del plan de beneficios económicos y apoyo integral, a través del programa de consejería y asesoría psicológica a los estudiantes que hacen parte de

este proyecto, mediante lo cual se logró cumplir con los compromisos adquiridos con el ICETEX. Para este año se presentaron seis aspirantes, dos de fuera de Bogotá, quienes se han adaptado muy bien al CESA y han obtenido excelentes resultados académicos.

- c. **Tienda CESA:** este año se dio inicio al desarrollo del concepto de imagen para el lanzamiento de este proyecto. Se realizó un *Benchmarking* con la Universidad de los Andes y se trabajó en el diseño y desarrollo de la mascota CESA y la selección de artículos a promocionar en la tienda.
- d. **Residencias estudiantiles:** con el objetivo de brindar opciones de vivienda de alta calidad para los estudiantes de fuera de Bogotá, la Dirección de Bienestar ha adelantado un convenio con Livinn, empresa multinacional operadora de este servicio, que tendrá sede cerca al CESA muy pronto.
- e. **Meditación:** se realizaron investigaciones sobre el programa de *Mindfulness*, para capacitar a los docentes en estas técnicas de relajamiento y meditación, de forma que se puedan transmitir a los estudiantes.

1.4. Visitas & prácticas empresariales

La misión del área de Visitas y Prácticas del CESA es acercar a los estudiantes que se encuentran cursando de VI a IX semestre al sector productivo y promover su aprendizaje práctico.

El área apoya los objetivos académicos a través de tres ejes: calidad académica, transversalización e internacionalización.

La calidad académica se gestiona alineada a la malla curricular, y motiva nuevas formas de aprendizaje a través del contacto con empresas, lo que además fortalece el vínculo empresa - CESA.

Aprovechando la logística del área, se brindó apoyo a otras direcciones para la organización de viajes académicos, lo que permitió la planeación de nuevas formas de aprendizaje de los estudiantes de pregrado y posgrado.

En cuanto a la internacionalización, en el presente informe se muestra el resultado de la gestión realizada tanto en visitas como en prácticas internacionales.

1.4.1. Visitas

1.4.1.1. Visitas internacionales y nacionales

Durante 2017 se contó con la presencia de 415 alumnos en la materia de visitas, según se observa en la Tabla 1:

TABLA 1. Estudiantes en la materia de visitas

Materia	2017 - I	2017 - II	TOTAL
Visitas I	84	113	197
Visitas II	113	105	218

Nota: CESA, Boletín estadístico 2017

El 32% de los estudiantes que realizaron intercambio académico en VI y VII semestre, cursaron también la cátedra de visitas internacionales. Se brindó soporte académico para el aprendizaje en Australia, Canadá, Corea del Sur, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Japón y Portugal.

En el primer y segundo semestre se visitaron 73 empresas ubicadas en: Alemania, Argentina, EE. UU (Silicon Valley), Italia, Malasia, Singapur y Colombia (Eje Cafetero). El nivel de satisfacción de los estudiantes participantes fue del 83%.

TABLA 2. Destinos visitas internacionales

Destino	# visitas
Alemania - Italia, sem. I	12
Silicon Valley, sem. I	12
Colombia, sem. I	11
Colombia, sem. II	10
Malasia - Singapur, sem. II	20
Argentina, sem. II	8
TOTAL	73

Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017

La cifra total de visitas realizadas en el año 2017 es de 246, cantidad que resulta de sumar las 73 visitas internacionales y las 173 visitas que se llevaron a cabo en Bogotá.

TABLA 3. Total visitas 2017

Materia	TOTAL
Visitas I	85
Visitas II	88
Total	173

Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017

Uno de los objetivos del CESA es el fortalecimiento del vínculo con el sector empresarial, actividad gestionada por los docentes del área. Durante el periodo se logró la inclusión de nuevas empresas aliadas en la base de datos de la institución, tales como: ID Interactive, Azai Consultores, Bolsa Mercantil de Colombia, Acción Fiduciaria, BID, Ernst & Young, restaurante El Tambor, Chevron Texaco, Decathlon, Viva Colombia, Pepsico, Valorem, Bayer, Alitas de Colombia, Discovery Farms, Amarillo Ciudad Verde, Pat Primo, Inmunizadora de Maderas Serrano Gómez, Bancoldex, PC Smart, Mass Publicidad, CTU Compañía de Trabajos Urbanos, Drummond, Blindex, Meals de Colombia, Vinipack, Carvajal Empaques, Pelikan, Challenger.

La tendencia de los estudiantes a participar en la semana de viajes internacionales se ha mantenido estable y guarda relación con su interés de realizar el semestre de intercambio en el VI o VII semestre.

En cuanto a la calidad académica, se incluyeron nuevas e innovadoras metodologías que enriquecen el aprendizaje en cada visita, tanto a

nivel individual como grupal. Para plasmar sus ideas y propuestas, así como sus aprendizajes, los estudiantes elaboraron reportes en diversos formatos que incluían elementos visuales fuera de los esquemas tradicionales. Así mismo, conjuntamente con una de las empresas que apoya la cátedra de visitas, se preparó un caso real para que los alumnos, divididos en grupos, aportaran sus ideas y alternativas de solución al problema planteado. Dicha presentación se realizó en las instalaciones de la empresa en presencia de sus directivas, el docente responsable y las directivas del CESA.

Se concluye que la gestión de acercamiento al sector productivo constituyó una excelente oportunidad para que los estudiantes apreciaran la aplicación del aprendizaje, visualizaran oportunidades para realizar su práctica y ampliaran su visión del mundo.



1.4.1.2. Week Challenge Grupo Bolívar – CESA

En la materia visitas II se continuó con la alianza entre el Centro de Innovación y Emprendimiento del CESA - INCUBA y el área de Innovación del Grupo Bolívar, que permite el desarrollo de retos reales. En el 2017 esta actividad contó con la participación de 15 estudiantes.

1.4.1.3. Work Café y Feria Empresarial

El Work Café es un evento cerrado que reúne a practicantes y a estudiantes que van a realizar su práctica el siguiente semestre y les permite crear una red de contactos y conocer de manera directa la experiencia y el aprendizaje de los practicantes. Esta actividad se realiza antes de la Feria Empresarial para que los estudiantes compartan de manera directa sus vivencias y se preparen para identificar sus intereses.

La Feria Empresarial permite a los estudiantes establecer contacto directo con distintas empresas que son invitadas a participar en la institución una vez al semestre. En 2017 asistieron 60 empresas en el primer semestre e igual número en el segundo, para un total de 120.

En 2017 varias empresas solicitaron espacios adicionales para reforzar la oferta de prácticas, tales como: AB InBev, Grupo Colpatría, Boston Consulting Group, Coca Cola, Henkel, BTG Pactual.

Los estudiantes valoran este espacio que les permite aclarar sus inquietudes e inscribirse en procesos de selección que le son atractivos para su práctica.

1.4.1.4. Ceopportunity



En la implementación de ideas innovadoras en materia de visitas, se realizó el Programa Ceopportunity. El CESA, en alianza con Thuoper, empresa de consultoría en desarrollo personal y organizacional, junto con un selecto equipo de directivos empresariales que lideran el Proyecto CEO por un día. El objetivo principal de este evento es acercar el mundo de la empresa a los estudiantes para que les sea posible conocer de primera mano, durante una jornada de trabajo, el contexto real en el que se desenvuelven los principales CEO's del panorama nacional. Así se logra potenciar su capacidad de liderazgo, identificar sus talentos y competencias, su espíritu emprendedor e intraemprendedor y visualizar sus intereses para la práctica laboral.

De los 218 que cursaban la materia visitas II., se inscribieron en el programa 61 estudiantes, de los cuales 20 fueron seleccionados para participar en la actividad.

TABLA 4. Total inscritos Ceopportunity

	2017-I	2017-II	Total
Inscritos	27	34	61

Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017

Hasta el momento se ha contado con la presencia de los presidentes de las siguientes compañías: 3M, CESA, InqLab, Grupo Líder, Auto-mercol, Cine Colombia, Citi, Corredores Davivienda, Credicorp Capital, Equion, Medronic, Pepsico, Plastilene, QBE Seguros, Quala y Valores Bancolombia y de los senadores Álvaro Uribe Vélez, Jorge Enrique Robledo y el Secretario de Seguridad de Bogotá, Daniel Mejía.

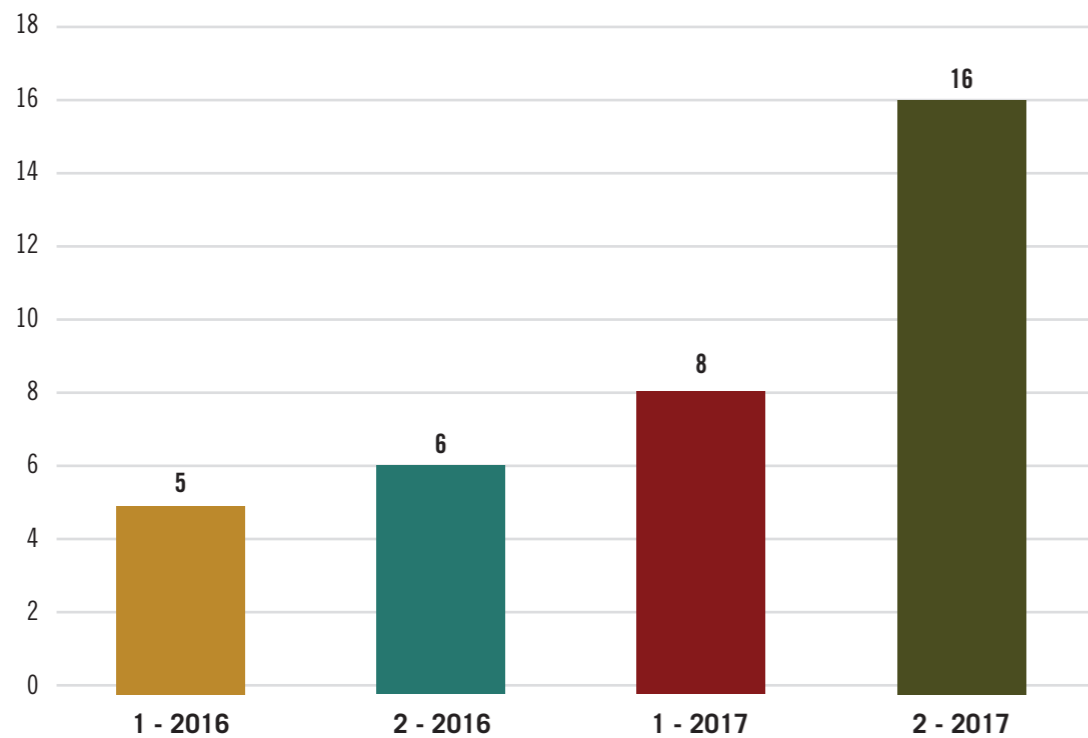
Prácticas empresariales

Durante el año 2017 el Programa de Prácticas se comportó de la siguiente manera:

TABLA 5. Total estudiantes en práctica 2017

2017 - I	2017 - II
221	248

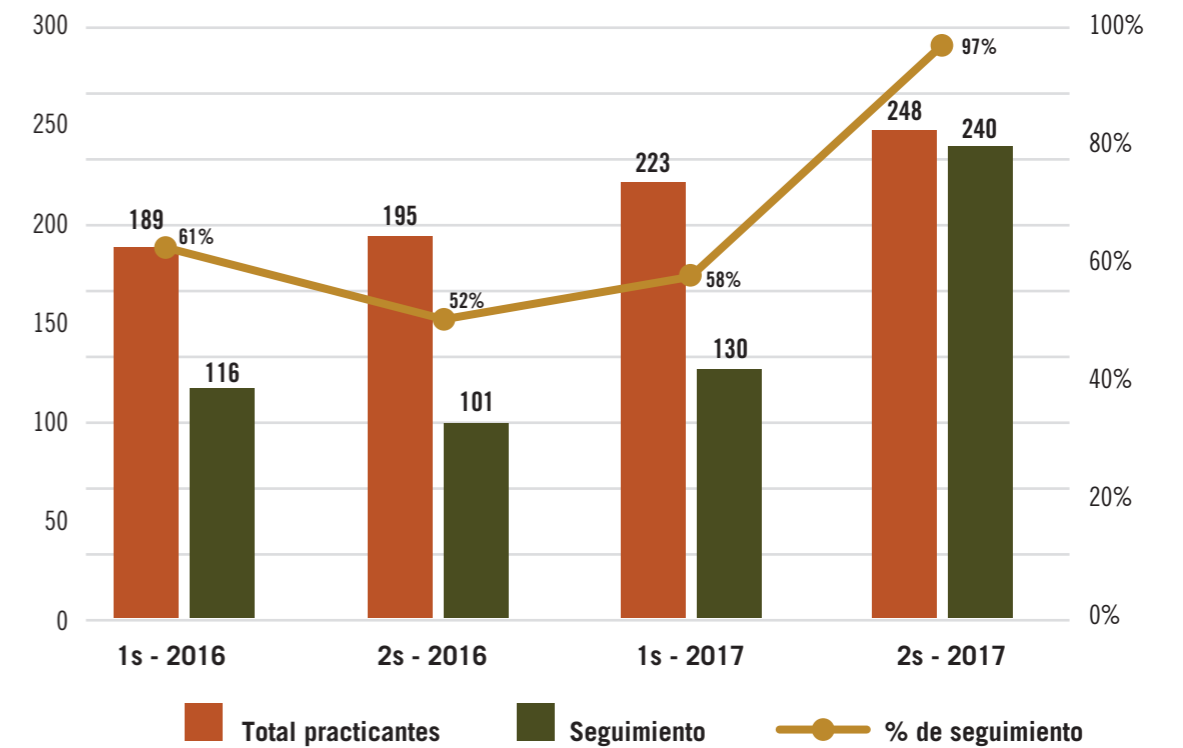
Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017



GRÁFICA 4. Practicantes en el exterior
Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017

1.4.2.1. Visitas de control y seguimiento

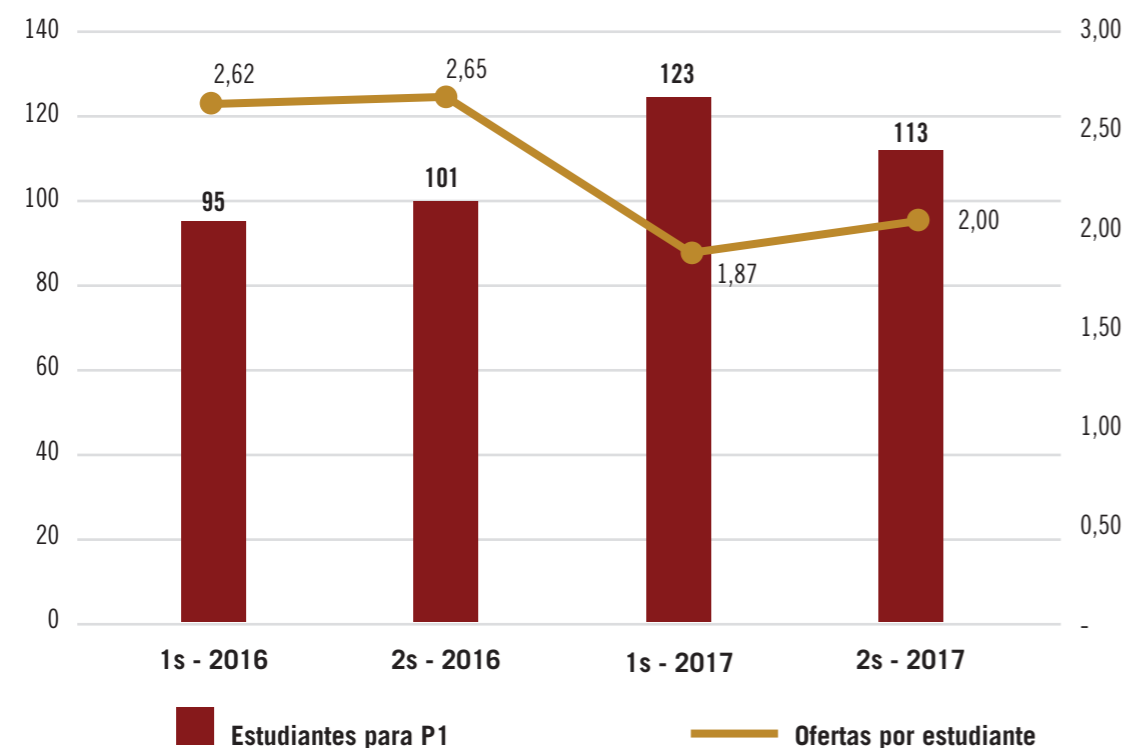
Durante el 2017 se impulsó el programa de control y seguimiento a los estudiantes en su etapa de prácticas, lo que redundó en un aumento de la cobertura de visitas. En 2017-II, el 97% de los practicantes estuvo cubierto con las visitas de control y seguimiento.



GRÁFICA 5. Seguimiento a practicantes
Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017

1.4.2.2. Consecución de prácticas empresariales

Durante el 2017, la relación de ofertas por practicante tuvo el siguiente comportamiento:



GRÁFICA 6. Ofertas por estudiante

Nota: CESA, Dirección de Prácticas y Visitas 2017

1.4.2.3. Desayunos con jefes de practicantes y empresas de visitas

En el primer semestre se contó con la presencia del señor Schlo-mo Abas, experto organizacional en gestión de cambio, quien dictó la charla Dinámica de Cambio. Los participantes interactuaron de mane-
ra activa y manifestaron sus desafíos en la dirección de sus equipos de trabajo. Se alcanzó un grado de satisfacción del 89%.

Por solicitud de los empresarios y jefes de los practicantes, en el segundo semestre se abordó el tema de Liderazgo Innovador con la

charla de José Daniel Puche, médico psiquiatra, quien trata el tema a partir de la influencia del comportamiento humano y su impacto me-
diante el uso de la comunicación neurolingüística en el rol de líder. El grado de satisfacción fue del 95%.

1.4.2.4. Infraestructura tecnológica

Este desarrollo facilitará el proceso de aplicación también a las em-
presas y permitirá contar con estadísticas en tiempo real, así como garantizar el control y trazabilidad del proceso.

1.5. Centro de apoyo para la lectura, la oralidad y la escritura (DIGA)

El Centro DIGA desarrolló las siguientes actividades durante el año 2017:

Asesorías

- Examen de nivelación:** el examen se sistematizó y se apli-
có a los estudiantes por primera vez a través de la plataforma Blackboard.
- Apoyo a estudiantes, profesores y administrativos:** con el fin de aumentar la cobertura de sus usuarios, a partir del segundo semestre de 2017 el Centro DIGA amplió su horario de atención desde las 6:30 a.m. hasta las 5:00 p.m. en jornada continua.

c. Asesorías y tutorías a estudiantes (Pregrado, posgrados, Eli+e):

las tutorías del Centro DIGA abordan las necesidades lingüísticas de los estudiantes de pregrado y son de carácter grupal: los profesores o monitores del Centro trabajan con el grupo de estudiantes que haya solicitado con antelación una ayuda específica.

d. Asesorías y tutorías ofrecidas por los docentes del Centro DIGA:

durante 2017 se ofreció asesoría a aproximadamente 800 estudiantes, para un total de 1.109 visitas al Centro. La cantidad aumentó más del doble con respecto a 2016. Las asesorías brindadas por los docentes tienen una duración promedio de cuarenta minutos y las tutorías entre una hora y hora y media. Los estudiantes que más utilizan este servicio son los que cursan de I a III semestre; en segundo lugar, los estudiantes de IV a VI semestre; en tercer lugar, se encuentran los estudiantes de VII semestre en adelante; en cuarto lugar, los matriculados en Eli+e y; finalmente, los estudiantes de las maestrías en Finanzas, MBA y Dirección en Mercadeo.

A lo largo del año se impartieron aproximadamente 182 tutorías a 178 estudiantes. Gracias a la colaboración de las dos profesoras de cátedra asociadas al Centro y a las monitoras, se logró aumentar el número de estudiantes atendidos en 2016 y cumplir con la totalidad de la franja horaria.

Además de trabajar con los estudiantes de pregrado, DIGA se ocupó de apoyar a los estudiantes del diplomado Eli+E. En conjunto con la Dirección de Pregrado, se rediseñó la asignatura tradicionalmente ofrecida por el diplomado, para transformarla en el seminario de Lectura Comprensiva y Analítica de Textos.

Durante el segundo semestre del año, el Centro DIGA apoyó la maestría en Finanzas Corporativas con un curso de redacción, presentación de anteproyecto y Normas APA, dirigido a los estudiantes de dicho programa.

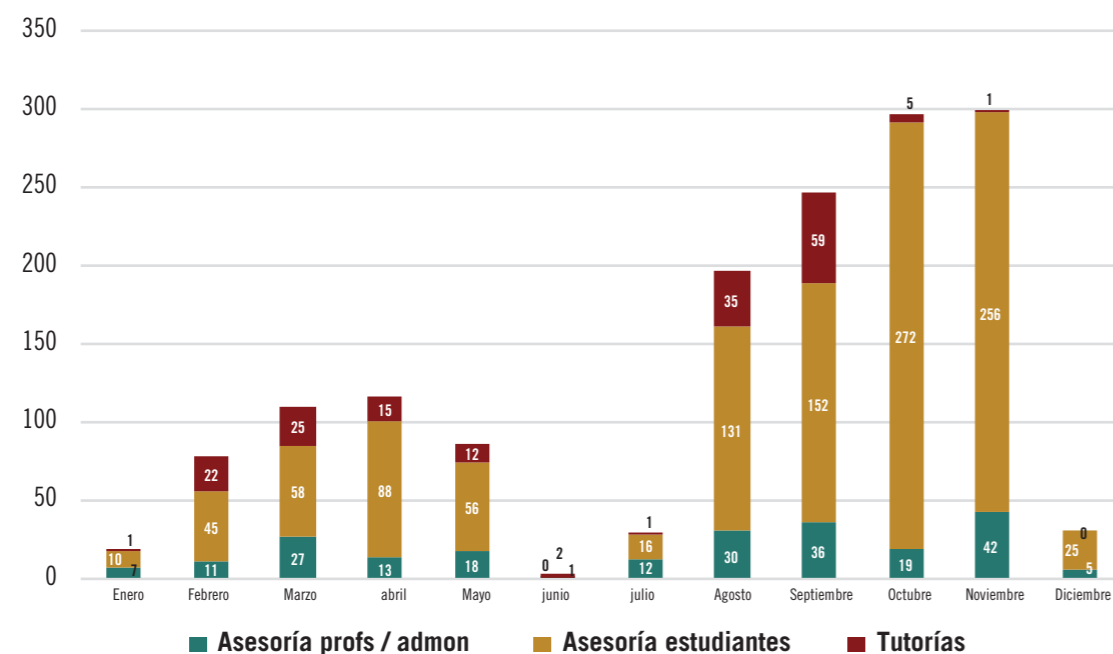
e. Asesorías a profesores y administrativos: DIGA busca la integración multidisciplinaria de manera que la competencia comunicativa sea un componente transversal en la formación de los estudiantes de la institución; muestra de ello son los cursos asociados, en los que se brinda apoyo a los profesores para planificar las actividades de aprendizaje, hacer seguimiento al proceso de los estudiantes y diseñar la evaluación de los mismos. El Centro DIGA ayuda a preparar, corregir y evaluar pruebas de estas materias para hacer más efectivo y elocuente el trabajo de escritura de los estudiantes. Esta asesoría tiene tres modalidades. En la primera, el profesor planea en conjunto con DIGA la tarea en la que los estudiantes demuestran sus habilidades de lenguaje. En la segunda, el profesor envía un paquete de tareas para que sea calificado por DIGA. La última consiste en el apoyo de DIGA en las presentaciones orales de las materias. El profesor invitado, integrante de DIGA, se encarga de observar la presentación y calificar las competencias comunicativas.

El Centro DIGA se ha consolidado como un espacio en el cual los profesores de planta revisan sus artículos antes y durante el proceso de publicación en revistas. También el Centro colabora con la revisión de documentos institucionales y se dictan talleres acerca del manejo de lengua para los empleados del CESA.

Dentro de los servicios ofrecidos a las diferentes instancias de la comunidad del CESA, por solicitud de la Dirección de Pregrado,

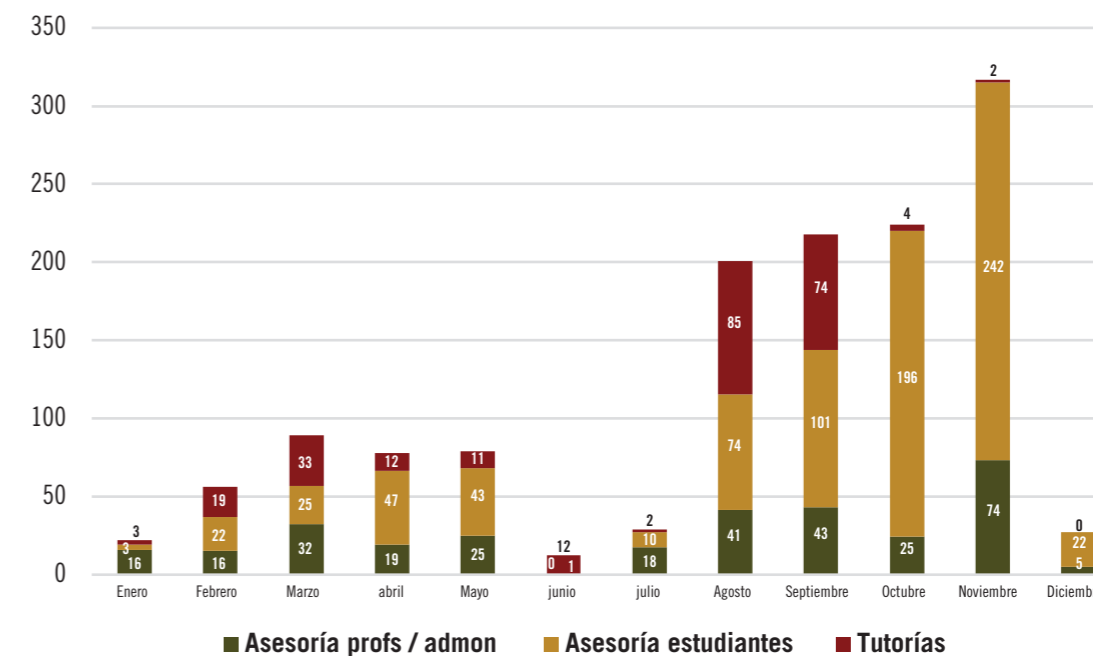
el Centro DIGA participó en el acompañamiento y coordinación de un curso de comprensión de lectura, cuyo objetivo fue realizar un refuerzo a los estudiantes del CESA que no aprobaron el ECAES.

En cifras, durante el 2017 se ofrecieron 221 asesorías, distribuidas en 84 profesores y administrativos. Esta cifra representa un aumento en el número tanto de atendidos como de asesorías respecto al 2016. Aunque la duración de una asesoría para docentes es mayor que para los estudiantes, en este periodo el tiempo promedio fue de una hora y media.



GRÁFICA 7. Personas asesoradas DIGA 2017

Nota: CESA, Centro de Apoyo para la Lectura, la Oralidad y la Escritura (DIGA) 2017



GRÁFICA 8. Horas trabajadas DIGA 2017

Nota: CESA, Centro de Apoyo para la Lectura, la Oralidad y la Escritura (DIGA) 2017

f. **Español como segunda lengua:** durante el primer semestre del año 2016 se impartieron tres cursos de español para extranjeros, en niveles básico, intermedio y avanzado, en los que se utilizaron las mediciones del Marco Común Europeo de Referencia de la Lengua: A (A1) y B (B1, B2). Los cursos solicitados por estudiantes corresponden a los niveles A1 y B2, como evidencian las pruebas aplicadas para la nivelación. Durante los dos semestres del 2017 los cursos estuvieron a cargo de la profesora Angie Pico.

1.5.2. Proyectos especiales

Formación

Durante la semana de trabajo individual de los estudiantes de 2017, la empresa de comunicaciones Preséntala brindó una capacitación de ocho horas a los integrantes del Centro sobre manejo del tiempo y procesos de selección. Igualmente, en las dos primeras semanas de diciembre de 2017, los profesores del Centro tuvieron acceso a dos cursos de capacitación: Excel y El lenguaje como Herramienta Creativa Hacia el Éxito.

Como resultado de los tres cursos realizados durante este segundo semestre, el Centro DIGA y sus profesionales pudieron crear y mejorar estrategias de manejo de tiempo, medición y registro de información, planeación de actividades pedagógicas e identificación de dificultades específicas de los estudiantes.

Publicaciones

- a. Comunicación Efectiva en Entornos Empresariales, segunda edición publicada por la Editorial CESA. Autores: Javier Murillo, Lina Calle Arango, Lina García Rodríguez.
- b. Artículos en revistas académicas especializadas:
 - Los centros de escritura: entre nivelación académica y producción de conocimiento. Publicado en la revista brasileña Cuadernos de Pesquisa. Autores: Javier Murillo, Lina Calle Arango y Angie Pico.

- El texto argumentativo como entrada al discurso académico en el CESA. Publicado en la revista Folios de la Universidad Pedagógica de Colombia. Autores: Lina Calle y Javier Murillo,

1.5.3. Principales logros

- Aumento de demanda de los servicios del Centro DIGA por parte de los estudiantes.
- Planificación de los contenidos de las materias de comunicación, a partir de los resultados del examen de nivelación para estudiantes nuevos.
- Concienciación del riesgo de cometer plagio y de la gravedad de hacerlo.
- Mayor posicionamiento del Centro en grupos de trabajo en alfabetización académica, dentro y fuera de Colombia.
- Aumento de la oferta de cursos de español para extranjeros.
- Aumento de los horarios de atención del Centro DIGA a la comunidad CESA.
- Aumento en la cantidad de publicaciones de los profesores del Centro.
- Formación académica y capacitación complementaria para los profesores que conforman el Centro.

1.6. Investigación

Al revisar lo ocurrido desde el grupo de investigación en el 2017, se evidencia una dinámica de trabajo conjunto entre el cuerpo de investigadores y el sector empresarial, orientada no solo a continuar con la consolidación y el fortalecimiento de la producción intelectual, también a aunar esfuerzos para dar visibilidad al ejercicio de investigación en el CESA, tanto en el ámbito internacional como local.

Todo el trabajo realizado durante el año responde a los grandes desafíos en las metas plasmadas en el Plan Estratégico de la Institución 2015-2020. Se ha definido el objetivo de conformar un cuerpo de investigadores altamente cualificados en las disciplinas que sustentan la oferta académica de valor que el CESA ofrece al mercado. De esta manera es posible continuar consolidando el alto nivel de producción intelectual del grupo en revistas indexadas internacionalmente, y a la vez establecer un diálogo con el sector empresarial que garantice la pertinencia y aplicabilidad de los proyectos de investigación llevados a cabo.

Uno de los investigadores del grupo, Guillermo Sinisterra Paz, obtuvo en 2017 su título de Doctor en Economía en la Universidad Estatal de Nueva York. De igual manera, se vinculó al CESA Iader Giraldo, Doctor en Economía, Summa Cum Laude de la Universidad del Rosario. Ambos investigadores desarrollan agendas de investigación en la línea de finanzas y economía, en particular en economía urbana y competitividad sectorial y empresarial.

Otro aspecto fundamental, es el programa de formación definido y liderado desde la Vicerrectoría Académica. Este programa busca que todo el cuerpo docente de la institución –cátedra y planta–, tenga

acceso de manera permanente a cursos de formación nacional e internacional, para su actualización en las áreas disciplinares, así como capacitación en técnicas y herramientas para la innovación pedagógica y metodológica que le permita llevar a cabo de manera destacada la labor docente. Muestra de lo anterior es la formación alcanzada por los profesores Guillermo Ruíz y Guillermo Sinisterra, quienes viajaron a la Universidad de Notre Dame, en particular al KROC *Institute for International Peace Studies*, para adelantar un proceso de formación en construcción de paz, dada las particularidades del país y la relevancia de la temática en el contexto de educación superior hacia las futuras generaciones. Los dos profesores capitalizaron experiencias, con el propósito de elaborar una propuesta académica para el CESA y una ruta de trabajo en el tema de paz. Lo anterior solo es un ejemplo, ya que el programa de formación se apoyó en 19 cursos que ofrece Formación Ejecutiva que cobijaron a 25 profesores. Además, de ocho cursos relacionados con técnicas y herramientas de innovación pedagógica y metodológica, a los cuales asistieron 122 profesores.

La producción científica del grupo de investigación durante el año 2017 se dio de la siguiente manera:

a. Libros:

- Libros de investigación: 2
- Libros de texto: 2
- Libros de divulgación: 1

b. Artículos indexados:

- Artículos ISI/Scopus Q1: 6
- Artículos ISI/Scopus Q3: 2
- Artículos ISI/Scopus Q4: 3

c. Ponencias académicas:

- Ponencias nacionales: 6
- Ponencias internacionales: 10

d. Capítulos de libros y casos: 4

Se destaca la internacionalización de la agenda de investigación del grupo y el trabajo conjunto con investigadores de otras instituciones en Colombia y el mundo, reflejada en coautorías con profesores de la Universidad de los Andes y la Universidad Javeriana en el país, del IESA y la Universidad Católica Andrés Bello en Venezuela, de la *University of Lille* y de INSEAD en Francia y de la *National University of Singapore* en Singapur, entre otras.

Tal como se ha comentado previamente, esta producción científica no solo contribuye al mega estratégico de internacionalización, además pretende coadyuvar al mega estratégico de maximización del impacto social y económico del CESA. Para ello, se busca que los proyectos de investigación desarrollados por el grupo, constituyan productos de investigación de alto impacto, lo cual sucede cuando son capaces de generar procesos de intervención empresarial a través del ejercicio de

consultorías, programas de formación ejecutiva abiertos o cerrados, eventos de socialización de los resultados de investigación con participación de la comunidad empresarial, o consecución de financiación para la investigación, sea en dinero o en especie.

Debido a lo anterior, en el 2017 el grupo de investigación continuó las alianzas con la OCDE, el Banco Mundial a través de IFC, la Bolsa de Valores de Colombia y el acompañamiento al Programa IR. El grupo participó del Task Force o grupo de trabajo de la OCDE, con el propósito de generar propuestas para la profundización de los mercados de capitales en América Latina. También participó a la reunión global de Institutos de Gobierno Corporativo del Banco Mundial, a través del Centro de Estudios de Gobierno Corporativo del CESA. Generó informes para los 32 emisores del Programa IR, relacionados con sus prácticas de revelación de información. Además de lo anterior, el grupo activó nuevas alianzas y nuevos proyectos de investigación con Falabella y Codensa en experiencia del cliente, con Sodexo sobre calidad de vida laboral, y con el Consejo Privado de Competitividad sobre innovación, gobierno corporativo y productividad. Estas alianzas llevarán a nuevas publicaciones y eventos que con toda seguridad congregarán la academia y el sector empresarial.

Una externalidad positiva, realizada por el grupo de investigación del CESA, particularmente en la temática de gobierno corporativo, es la creación en marzo de 2017, del Instituto Colombiano de Gobierno Corporativo. Esta organización sin ánimo de lucro fue fundada por la Bolsa de Valores de Colombia, el CESA, Deloitte, EPM, Grupo Bolívar, Grupo Colpatria y Bancoldex, con el apoyo de Banco Mundial, a través de IFC. Dentro de las personas naturales fundadoras figuran el rector del CESA y dos investigadores y dentro de sus miembros asociados

está el Grupo de Energía de Bogotá. La junta directiva del Instituto es presidida por el rector del CESA. El Instituto, en alianza con el CESA, ofreció un programa de formación en gobierno corporativo a funcionarios del Ministerio de Hacienda y realizó eventos en la temática dirigidos al sector empresarial.

Otro de los aspectos relevantes de 2017 fue el despliegue de estrategias de investigación formativa, orientadas a desarrollar en los estudiantes habilidades que les permita, a través del método científico, identificar un problema y proponer una solución con validez científica. Una de estas estrategias la constituye la creación del Laboratorio Empresarial, un semillero de investigación, con el carácter institucional del CESA, que representa un espacio donde el estudiante, con el acompañamiento de un profesor investigador, propone una solución a un desafío o problemática dentro de la disciplina de administración planteada por la propia empresa. El primer ejercicio del Laboratorio Empresarial se llevó a cabo con la IFC. Cinco estudiantes llevaron a cabo una revisión a los códigos de buen gobierno que ofrecen recomendaciones a las empresas de capital cerrado y las empresas familiares en el mundo, y luego de una revisión de la literatura, entregaron un conjunto de recomendaciones para modificar la Guía Colombiana de Gobierno Corporativo para Sociedades Cerradas y de Familia, que se publicó en el año 2007 y que va a ser sometida a un proceso de actualización. El Laboratorio Empresarial constituye solo una de diversas estrategias de investigación formativa, pero aquella en la que El CESA busca un alto relacionamiento con el sector empresarial de parte de los estudiantes de pregrado.

Desde el grupo se continuó con la estrategia de internacionalización en doble vía, con la realización de actividades en la institución, y la

participación en eventos de alta calidad académica en el ámbito internacional. Para citar tan solo algunos ejemplos, durante el 2017 nos visitaron profesores como Evan Epstein, director ejecutivo del *Rock Center for Corporate Governance*, centro académico de gobierno corporativo de las Escuelas de Derecho y Negocios de la Universidad de Stanford; Magdalena Rego, oficial de gobierno corporativo para América Latina y El Caribe, del Banco Mundial, y coordinadora de la Red de Institutos de Gobierno Corporativo de América Latina – IGCLA; Philip Nichols, Profesor de Estudios Legales y Ética de los Negocios de Wharton, Universidad de Pensilvania. Además, los investigadores del grupo realizaron ponencias internacionales en las conferencias anuales de diferentes asociaciones académicas, como CLADEA, Asociación de Historiadores Latinoamericanistas Europeos, *Financial Management Association Annual Meeting*, *European Conference on Educational Research*, *World Finance Conference*, *Conference on International Finance*, entre otras.

Los esfuerzos realizados por el CESA en investigación, permiten seguir contando con el mejor grupo en producción de alto impacto en las escuelas de administración del país en términos per cápita. Además, el 50% de los investigadores cuenta con el reconocimiento de Colciencias y cuatro con el de investigadores senior. Este número es altamente representativo, dado que en el país solo 30 investigadores tienen este reconocimiento. En adelante los esfuerzos seguirán orientados a que los investigadores CESA estén en capacidad de dialogar con las métricas académicas internacionales y con la comunidad empresarial del país.

1.7. Innovación Pedagógica

1.7.1. Dirección de Innovación Pedagógica

Es el área encargada de integrar metodologías, técnicas y estrategias pedagógicas innovadoras en los procesos formativos, con el fin de mejorar las prácticas de la enseñanza. Se encarga además de diseñar, desarrollar y producir los recursos TIC que se requieren para la optimización de la planeación didáctica de los docentes del CESA.

Misión

Acompañar a los docentes de la Institución en la puesta en marcha de ideas de innovación pedagógica en sus procesos de enseñanza, desde las necesidades y saberes que como profesores han experimentado.

Objetivos de la Dirección

- Disponer ambientes para que el profesor re-piense y re-crea su práctica y genere preguntas frente a su quehacer, orientadas a proponer nuevas metodologías que fortalezcan su enseñanza.
- Acompañar a los docentes en el diseño e implementación de estrategias pedagógicas innovadoras.
- Diseñar los materiales y recursos en diversos formatos digitales.
- Asesorar a los docentes en la integración y uso de tecnologías de información y comunicación en el aula.

- Generar un plan de formación docente que lleve a la consolidación de un plan de desarrollo profesoral para generar la masa crítica con las características propias de un docente del CESA.

Configuración del área de aprendizaje

Actualmente se está realizando el diseño de un área de aprendizaje que permita orientar necesidades cognitivas, afectivas y procedimentales de los estudiantes, esta actividad se lleva a cabo con los líderes de: SUMA, DIGA, Laboratorio Financiero, Bienestar, Asesoría Académica, Aseguramiento de la Calidad Académica, Dirección de Innovación Pedagógica y Vicerrectoría Académica

Número de asignaturas desarrolladas o intervenidas por la Dirección de Innovación Pedagógica

Numero de signaturas mediadas por TIC: 29

Número de materiales educativos desarrollados: 39

- 11 Videos
- 12 Infografías
- 16 Multimedia

Calidad Docente: "Plan de formación docente"

Diseñar e implementar actividades de cualificación del docente con miras a mejorar su actividad:

- Ocho talleres orientados a la innovación pedagógica.

- Una conferencia-taller con el director de Innovación del Tecnológico de Monterrey, Víctor Melgarejo.
- 104 horas de capacitación.
- 71 docentes.
- 177 participaciones.

Proyecto SENA

- Diseño de seis programas virtuales.
- 31 asignaturas.

1.7.2. Metodologías innovadoras de aprendizaje

Cambio de práctica docente

El objetivo para el 2017 fue realizar acompañamiento y asesoría en la transformación de la práctica pedagógica de los docentes. Durante el año 51 docentes participaron en este proceso, número que superó la meta establecida (20).

Los docentes beneficiados recibieron los siguientes servicios:

a. Asesoría pedagógica: consiste en un encuentro entre el docente y un diseñador pedagógico de la Dirección de Innovación, en donde se plantean soluciones a problemas de aprendizaje que se pueden presentar en momentos específicos de la asignatura. El diseñador pedagógico propone estrategias pedagógicas, con o sin TIC, que posibiliten un aprendizaje más efectivo.

- b. Acompañamiento:** luego de la asesoría, la Dirección de Innovación Pedagógica dispone de un equipo que acompaña y asiste a los docentes en la implementación de las estrategias pedagógicas propuestas. Estos acompañamientos y sus resultados se sistematizan en un documento denominado Bitácora. Hasta el momento 22 docentes participan en este proceso.
- c. Diseño de materiales educativos:** si es necesario se diseñan materiales educativos para las sesiones de los docentes entre los que se encuentran: videos, infografías, imágenes, multimedia.

Este indicador está acompañado de un proceso que permite medir las innovaciones de los docentes en su cambio de práctica pedagógica, el cual se describe en el documento: Indicadores Modelo de Innovación Pedagógica CESA.

Dentro del proceso se han realizado entrevistas a los docentes sobre el proceso y los aciertos y opciones de mejora con los siguientes resultados:

- El 100% de los docentes (22) considera que las propuestas pedagógicas han mejorado su rol como docente y el aprendizaje de los estudiantes.
- El 100% de los docentes (22) afirma que se cumplieron los objetivos de aprendizaje propuestos.
- El 68% de los docentes incorporó TIC en el aula.
- El 32 % de los docentes impactó sus clases sin TIC.

Revisión del Modelo Pedagógico

La institución busca mantener un modelo pedagógico que responda a las exigencias educativas del siglo XXI y a los estándares de calidad internacional. Para lograr este objetivo, en el 2017 se implementaron las siguientes acciones:

- a. Revisión de las bases teóricas del modelo pedagógico actual.
- b. Constitución de una línea de base.
- c. Revisión de todos los elementos propuestos en el modelo pedagógico del CESA.
- d. Comparación del modelo pedagógico del CESA con el de cinco escuelas de negocio.
- e. Currículo.
- f. Disciplina.
- g. Estándares de calidad del MEN.
- h. Estándares Internacionales.
- i. Comparación del modelo pedagógico con las propuestas del CESA en la actualidad.

Los resultados de la revisión reflejan los dos ejes sobre los cuales fue construido el modelo actual.

Se revisaron siete modelos pedagógicos de diferentes universidades entre las que se encuentran:

- Universidad del Rosario
- EAFIT

- Pontificia Universidad Javeriana
- Universidad Autónoma de Chile
- Modelo Educativo TEC21 - Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- Stanford Graduate School of Business
- Harvard Business School

A partir de esta revisión, se identificaron diferentes puntos de mejoramiento, basados en la fundamentación de una teoría de aprendizaje, métodos y metodologías que acompañen el modelo y generen guías claras para la acción docente y el actuar institucional.

Otros resultados

En el 2017 se realizaron las siguientes actividades:

Porcentaje de avance en la configuración de un plan de articulación entre la enseñanza, el aprendizaje y la evaluación

El proceso ha tenido el siguiente avance:

- a. Presentación del estado del arte:** revisión de 20 centros de enseñanza y aprendizaje de diversas instituciones educativas.
- b. Configuración del área de docencia:** esta actividad se ha desarrollado desde el 2016.

1.8. Aseguramiento de la Calidad Académica

1.8.1. Renovación de la reacreditación del pregrado

En el mes de abril de 2017 se radicó en el CNA el informe de auto-evaluación, el cual fue aceptado por esta misma entidad sin solicitud de información adicional. En el mes de octubre de ese mismo año, entre los días 26 y 27, se recibió la visita de los dos pares designados para ser los evaluadores externos. Durante estos dos días se sostuvieron reuniones con estudiantes, profesores (tanto de cátedra como de planta), directivos, egresados y empleadores. Igualmente, los pares tuvieron la oportunidad de asistir a la clausura de la ceremonia de grado de este programa. Por último, en el mes de noviembre se recibió el informe de los pares con comentarios satisfactorios y con una calificación superior a la que el CESA se había otorgado en el proceso (Calificación del CESA para su programa de pregrado: 4,46. Calificación otorgada por los pares académicos: 4,65). Posteriormente, se dio respuesta al informe de pares por parte del Rector y se está a la espera de la ponencia del consejero en el CNA. Se resalta el siguiente apartado del informe de evaluación externa de los pares académicos:

“Se especifica a través del presente informe de evaluación, que es claramente evidenciable las razones que justifican la alta percepción por parte de los diferentes estamentos alrededor de los elementos que se evalúan en la presente característica, sobre todo, se puede resaltar que la institución y el programa han venido trabajando fuertemente por

el reconocimiento de la calidad que se le imprime al desarrollo de sus funciones sustantivas” (Ng-Henao y Amar-Sepúlveda, 2017).

1.8.2. Renovación del Registro Calificado

Una de las funciones de la Dirección de Aseguramiento de la Calidad es la de hacer seguimiento, control y trámite de los registros calificados de los programas académicos que ofrece la institución.

Para el año 2017 se llevó a cabo la renovación de dos de los programas de posgrados, la maestría en Finanzas Corporativas (septiembre de 2017) y la maestría en Dirección de Marketing (diciembre de 2017), en donde no solo se realizó la renovación del registro calificado, también una modificación a la malla curricular, la cual se apalancó en un ejercicio de autoevaluación realizado a cada programa que abordó los 15 aspectos de calidad contemplados en el Decreto 1075 de 2015.

1.8.3. Evaluación docente

Para esta actividad contemplada en el cronograma de trabajo, se retomó la gestión que había adelantado la Dirección de Desarrollo Institucional y se complementó con las siguientes actividades:

- Cuatro sesiones con los directores de programa, el Vicerrector Académico y el Secretario General, para la definición de las preguntas de los instrumentos de:
 - » Percepción de estudiantes – Pregrado.
 - » Percepción de jefe inmediato – Pregrado.

- » Autoevaluación – Pregrado.
- » Percepción de estudiantes – Posgrado.
- » Percepción de jefe inmediato – Posgrado.
- » Autoevaluación – Posgrado.
- » Percepción de estudiantes – Bienestar.
- » Percepción de jefe inmediato – Bienestar.
- » Autoevaluación – Bienestar.
- Presentación al Consejo Académico y aprobación del modelo definitivo y de los nuevos instrumentos de evaluación docente.
- Parametrización del sistema Alas Académico para la aplicación de las nuevas encuestas en el pregrado para el periodo 2017-2.
- Traducción de español a inglés de los instrumentos de percepción de estudiantes pregrado, autoevaluación pregrado y percepción de estudiantes Bienestar.
- Aplicación de los instrumentos a 205 profesores de pregrado, de los cuales 140 obtuvieron calificación igual o superior a 85%, 53 calificación entre 75% y 84,99% y 12 profesores con calificación menor a 74,99% (solo considerando la percepción de estudiantes)
- Aplicación de los instrumentos a 25 profesores de Bienestar, de los cuales 22 obtuvieron calificación igual o superior a 85% y tres calificación entre 75% y 84,99% (solo considerando la percepción de estudiantes)

1.8.4. Acreditaciones internacionales

1.8.4.1. Acompañamiento EDAF

En mayo de 2017 culminó el proceso de acompañamiento de tres años de EDAF, con el informe del Mentor Nuno Sousa Pereira. En junio de 2017 el CESA recibió el reconocimiento por este hecho, en el marco de la Conferencia Anual de EFMD en Berlín, Alemania. Este, da cuenta de la culminación exitosa de tres años de trabajo en pro del mejoramiento continuo con base en planteamientos estratégicos definidos en el 2014, por parte de la alta dirección.

1.8.4.2. Acreditación internacional EPAS

Durante el primer semestre de 2017 se trabajó en el primer borrador del documento Datasheet para la etapa cero del proceso de acreditación internacional EPAS con EFMD. Este documento fue revisado por Alfons Sauquet, Senior Advisor de esa entidad durante su visita a Colombia en septiembre del mismo año, también por Jens Petter Tøndel, Associate Director de la unidad de Quality Services de EFMD, se recibieron las primeras recomendaciones para el perfeccionamiento del mismo y las indicaciones de pasos a seguir para avanzar a la etapa uno.

1.8.5. Reacreditación institucional

En el mes de noviembre de 2017 se conformó el Comité de Autoevaluación para la reacreditación institucional del CESA, en el cual se incluyó la participación de un representante del sector externo,

en honor a la tradición de la institución. Este representante se desempeña como investigador asociado en el Consejo Privado de Competitividad. Junto con él, las directivas de la institución, los directores de los programas, de investigación y de aseguramiento de la calidad, y estudiantes y egresados, realizaron dos sesiones de ponderación de factores y características de calidad. Lo anterior, teniendo en cuenta con los lineamientos de acreditación y reacreditación de programas definidos por el CNA en el Acuerdo 003 de 2014.



2 Mejor Talento



2.1.

MBA

86

2.2.

Posgrados en Finanzas

92

2.3.

Posgrados en Marketing

101

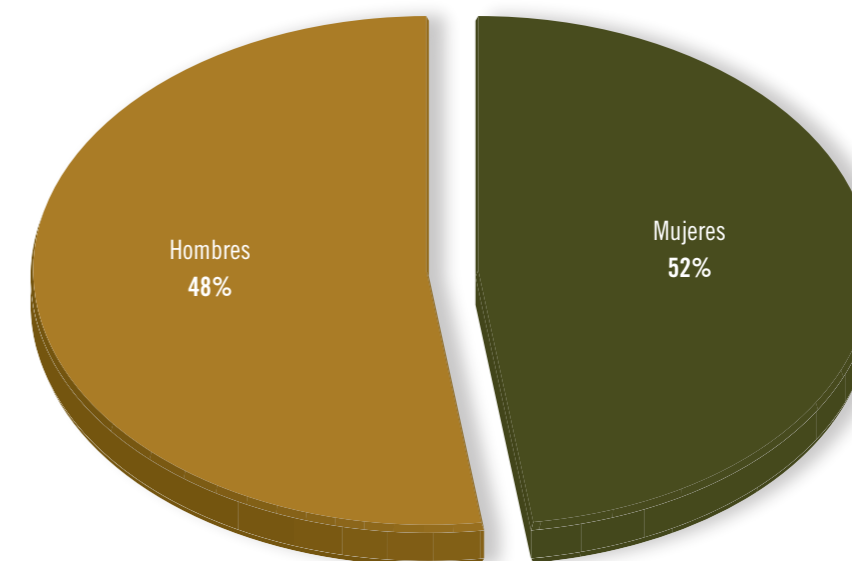
2. Mejor Talento

2.1. MBA

La maestría en Administración MBA, hace parte importante de la estrategia institucional del CESA desde sus inicios. Con este programa de posgrado se busca brindar estudios superiores acordes al entorno económico y de mercado del país, que permitan a los dirigentes del medio empresarial acceder a las herramientas suficientes para una toma de decisiones acorde con la actualidad.

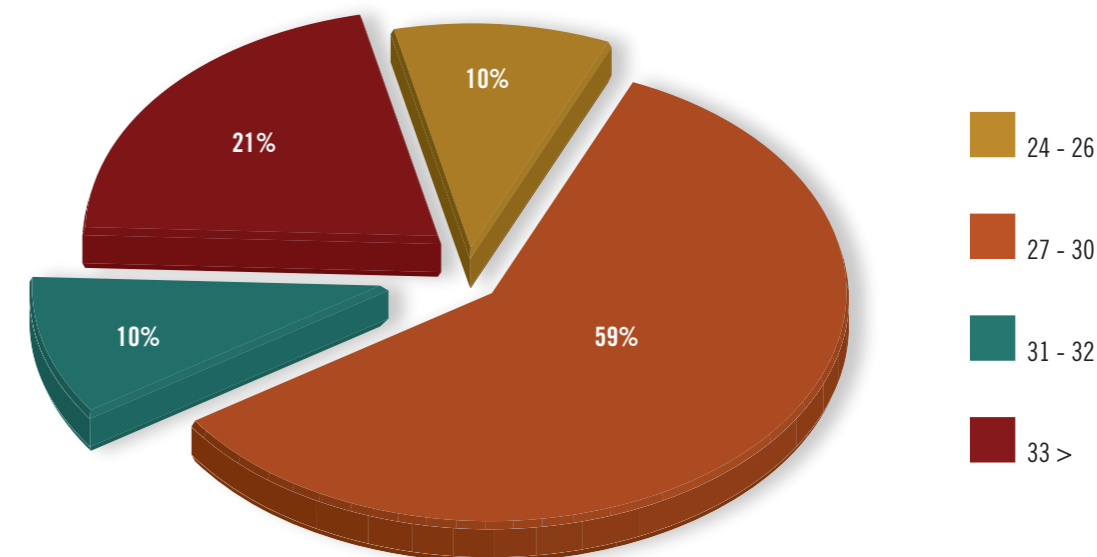
Es por esto que desde sus inicios el CESA ha buscado seleccionar a los mejores aspirantes, lo que resulta en la admisión por cada cohorte de grupos interdisciplinarios que se caracterizan por un alto perfil profesional y personal, pues no solo cumplen con los requisitos de admisión del CESA, también los de la Universidad de Carleton, con la que el CESA ha establecido una alianza por medio del Sproott School of Business.

Para el mes de enero de 2017 la IV cohorte inició clases con un grupo de 29 estudiantes, que terminará su programa académico en diciembre de 2018.



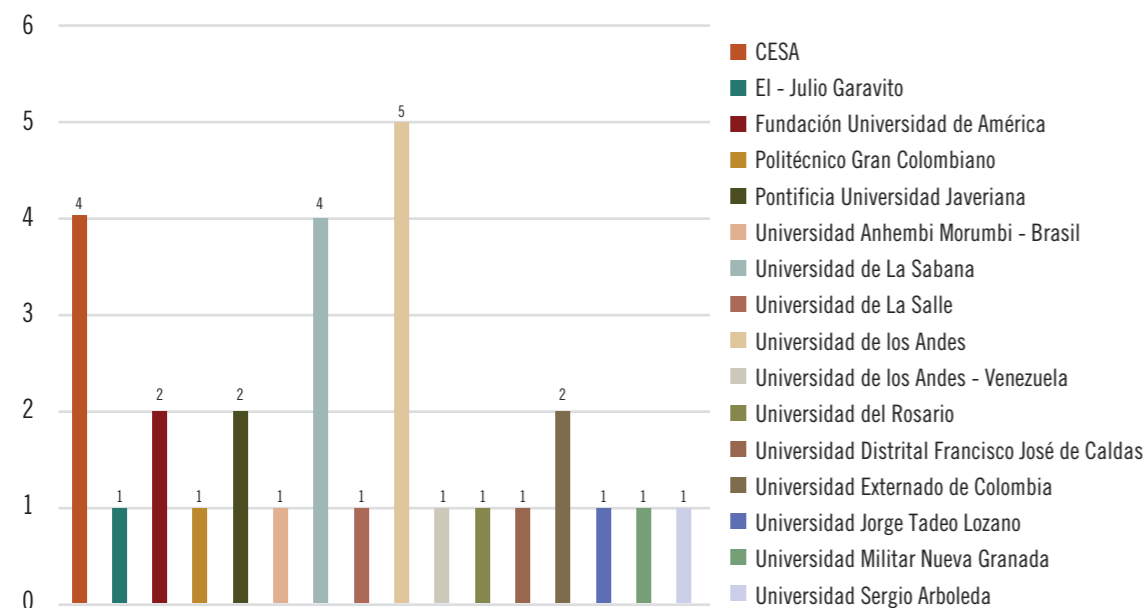
GRÁFICA 9. Estudiantes MBAi IV Cohorte – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección MBA 2017



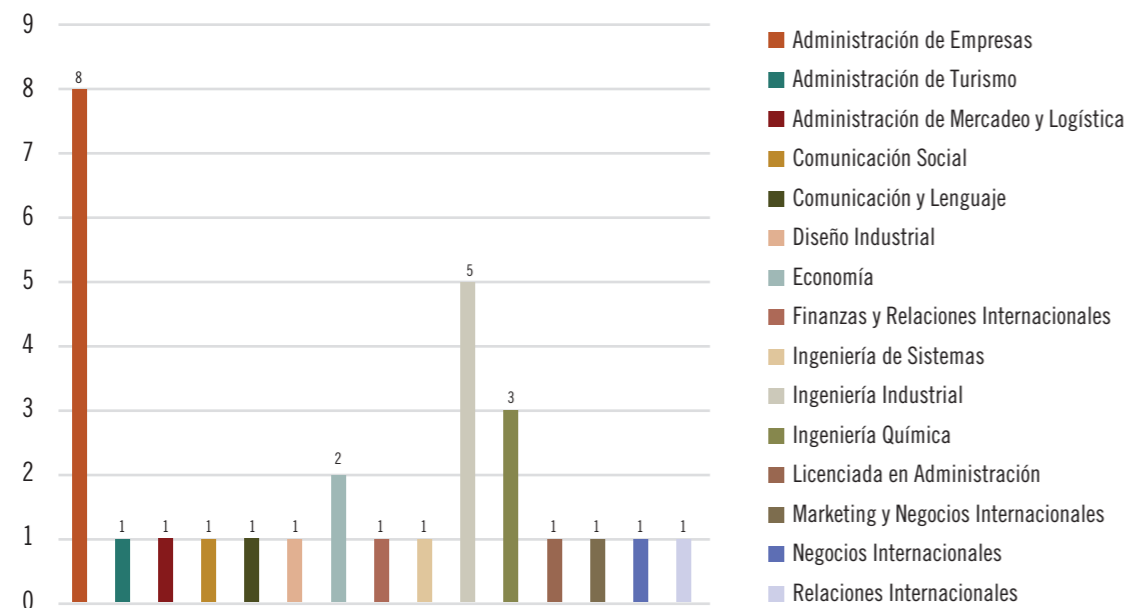
GRÁFICA 10. Estudiantes MBAi IV Cohorte – Distribución rangos de edad

Nota: CESA, Dirección MBA 2017



GRÁFICA 11. Estudiantes MBAi por universidad de procedencia

Nota: CESA, Dirección MBA 2017



GRÁFICA 12. Estudiantes MBAi IV Cohorte – Profesión

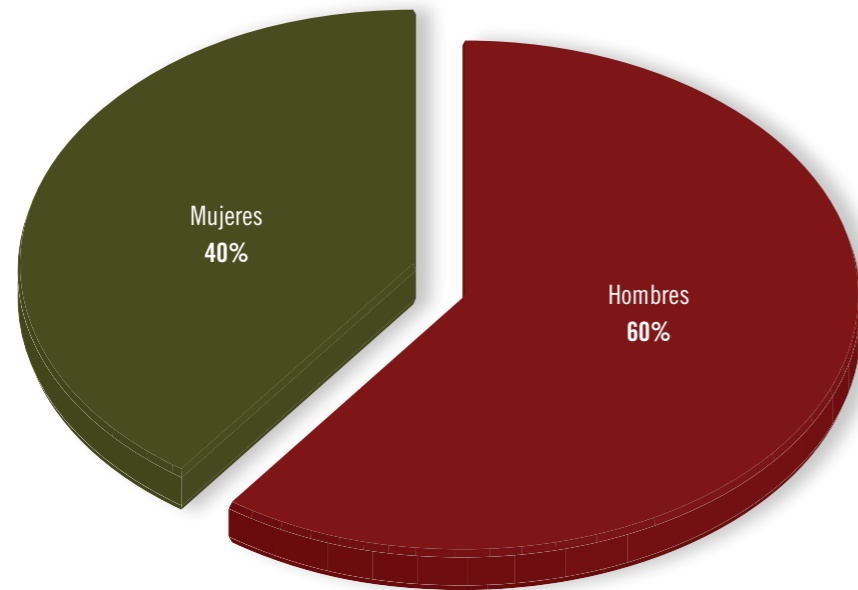
Nota: CESA, Dirección MBA 2017

Durante el 2017, 13 profesores colombianos y 13 profesores extranjeros provenientes de Sprott School of Business, trabajaron con el MBA, con lo que se ratificó el carácter internacional del programa. La III Cohorte tuvo su viaje de inmersión a Canadá, donde, aparte de cursar la asignatura Hacer Negocios en los Estados Unidos visitó empresas locales domiciliadas en Ottawa. Adicionalmente, los estudiantes contaron con un programa personalizado de competencias laborales dirigido por la firma Spencer Stuart.

Para el 31 de diciembre, 29 estudiantes estaban matriculados, con lo cual se logró consolidar una cifra de 37 estudiantes formalizados en el año para el programa de dos cohortes en curso. En diciembre se presentaron 24 aspirantes para la IV Cohorte, de los cuales se seleccionaron 23. En marzo del 2017 se graduó la II Cohorte (16 de 20 estudiantes).

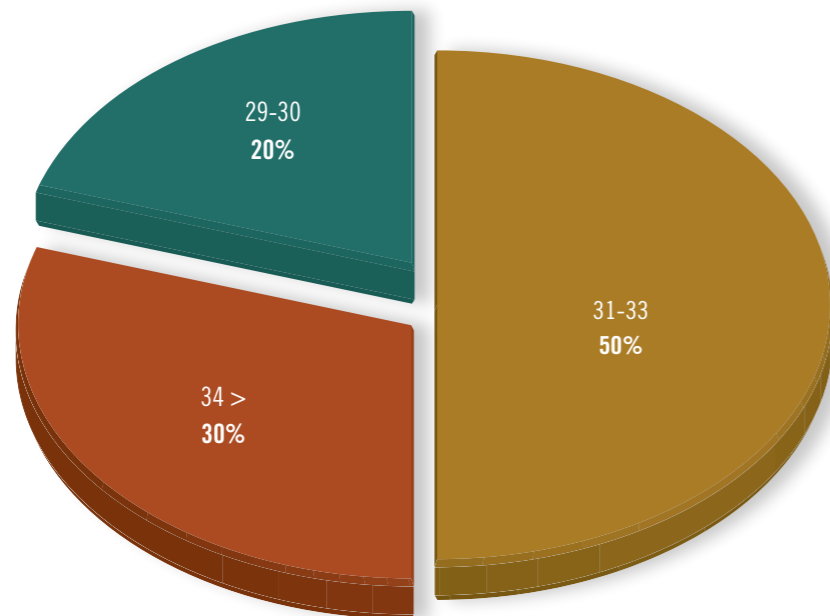
Por otra parte, obedeciendo al deseo de la institución, plasmado en el Plan Estratégico 2015-2020, en agosto del 2017 comenzó el primer grupo de la versión nacional del MBA, cuyo registro calificado está vigente desde el 22 de julio de 2016 hasta el 22 de julio de 2023. En el MBA nacional el examen PAEP, la experiencia profesional y la entrevista con el director del programa son requisitos indispensables para la admisión. De 15 candidatos se seleccionaron 13 y se matricularon 10.

El resultado es un grupo de estudiantes procedentes de diversas universidades y profesiones, que han trabajado consistentemente durante el año y esperan culminar su programa en junio del 2019.



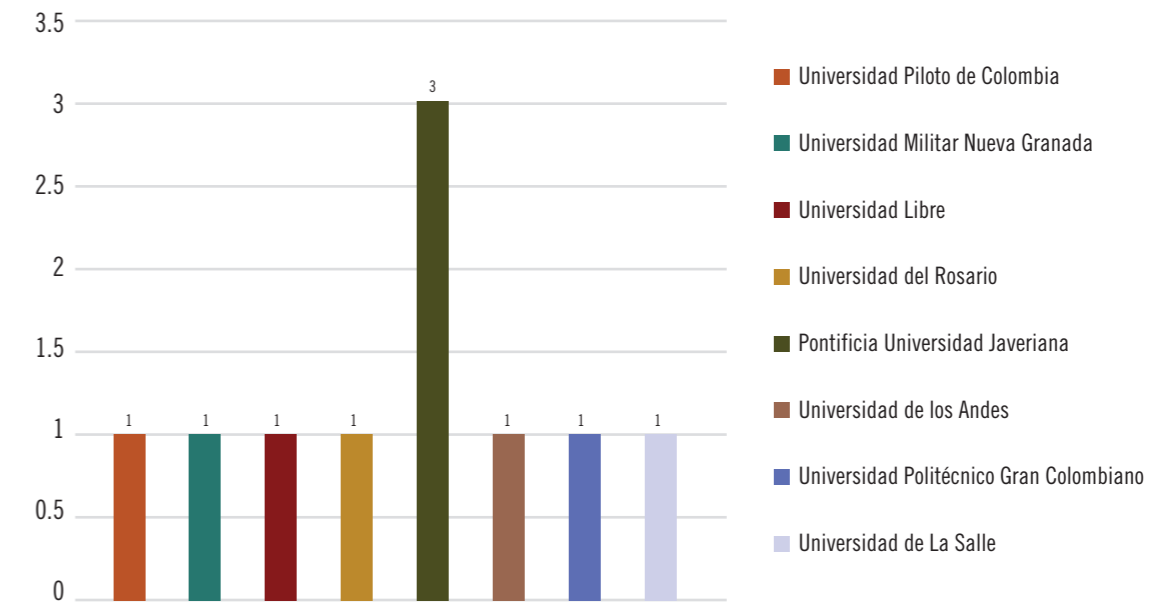
GRÁFICA 13. Estudiantes MBA I Cohorte – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección MBA 2017



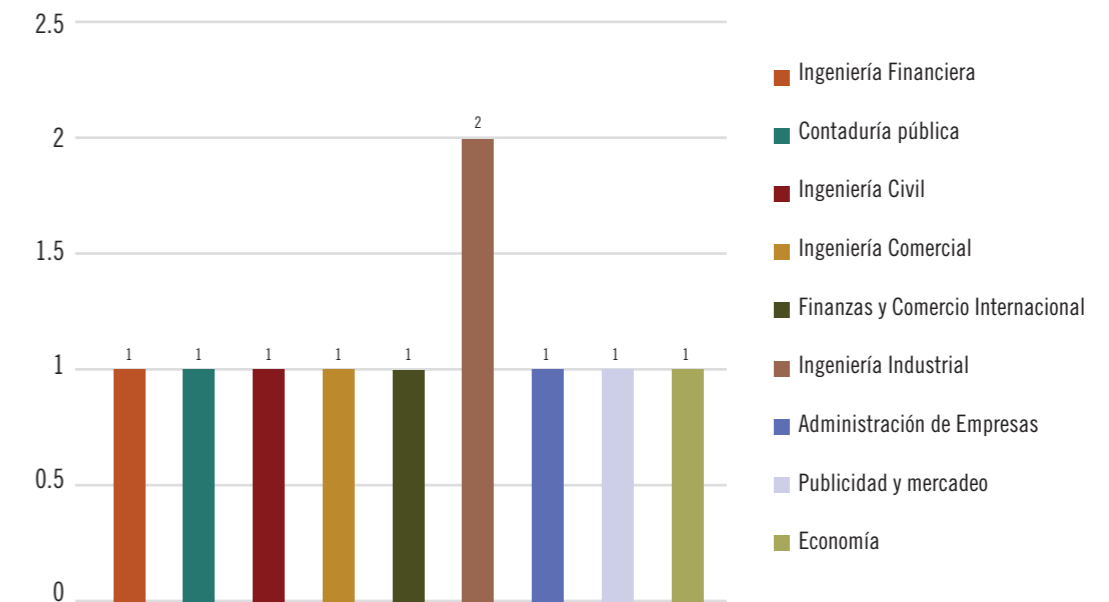
GRÁFICA 14. Estudiantes MBA I Cohorte – Distribución rangos de edad

Nota: CESA, Dirección MBA 2017



GRÁFICA 15. Estudiantes MBA I Cohorte – Universidad de procedencia

Nota: CESA, Dirección MBA 2017



GRÁFICA 16. Estudiantes MBA I Cohorte – Profesión

Nota: CESA, Dirección MBA 2017

Al 31 de diciembre del 2017 se contó con un grupo de 10 estudiantes matriculados, en diciembre se seleccionaron 18 de los 20 que se presentaron y se matricularon 15, que forman parte de la II Cohorte del MBA nacional que empezará en 2018.

2.2. Posgrados en Finanzas

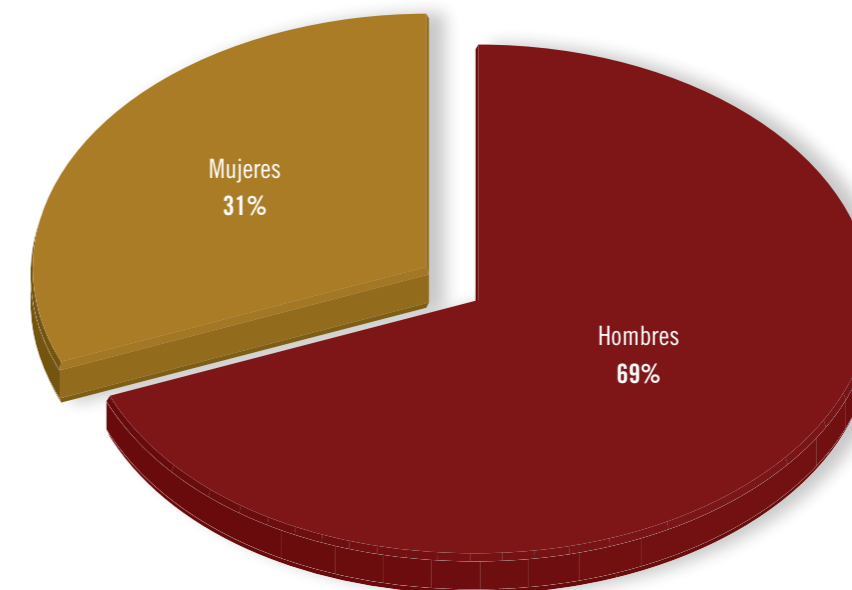
El CESA ofrece dos programas académicos en finanzas: una maestría en Finanzas Corporativas, la cual cumple siete años de funcionamiento; y una especialización en Finanzas Corporativas que cuenta con más de 20 años en el mercado.

El proceso de selección para los dos programas se realiza con el objetivo de que los perfiles de los admitidos sean acordes a la formación que se impartirá, de tal manera que una vez egresen, les sea posible aplicar los diferentes instrumentos matemáticos, estadísticos, de ingeniería financiera y de análisis, accedan al medio empresarial y creen valor en la organización donde se desempeñen.

Durante el año 2017 el resultado del proceso de admisión alcanzó a 23 estudiantes en el primer semestre de 2017 y a 23 estudiantes en el segundo.

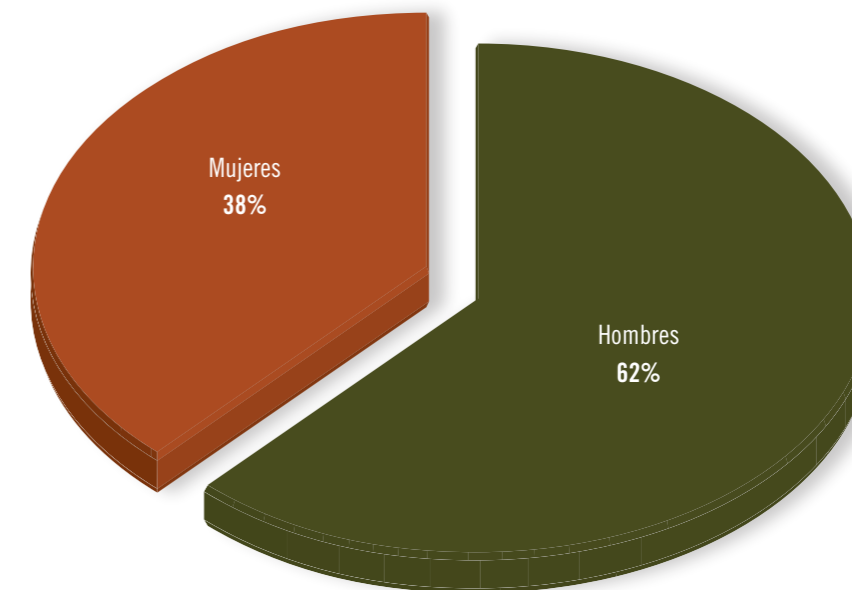
En el caso de la especialización en Finanzas Corporativas, en el primer semestre de 2017 se contó con un grupo de 30 estudiantes y en el segundo de 26 estudiantes.

A continuación, se detalla la información demográfica de los estudiantes admitidos para especialización y maestría en el primer y segundo semestre.



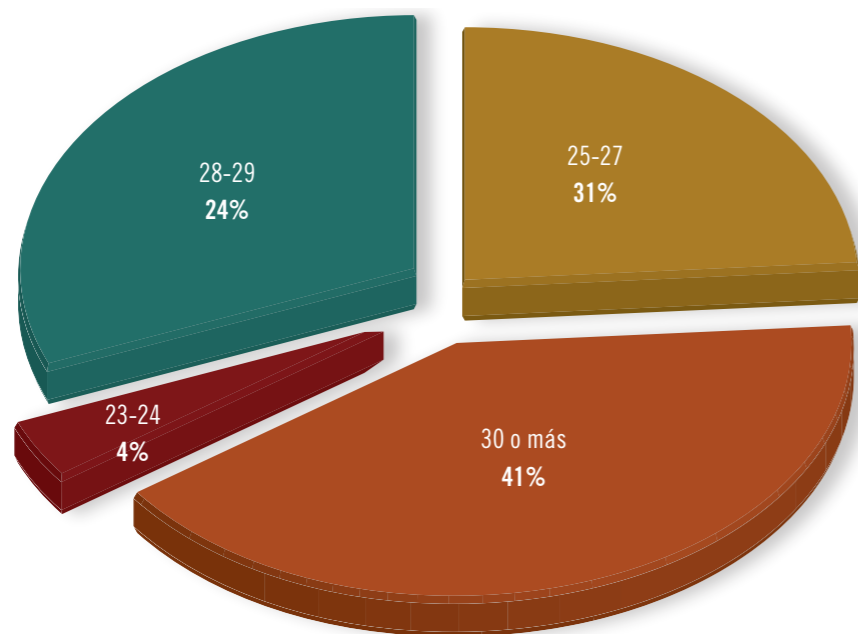
GRÁFICA 17. Estudiantes EFC 42 2017-1 – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017



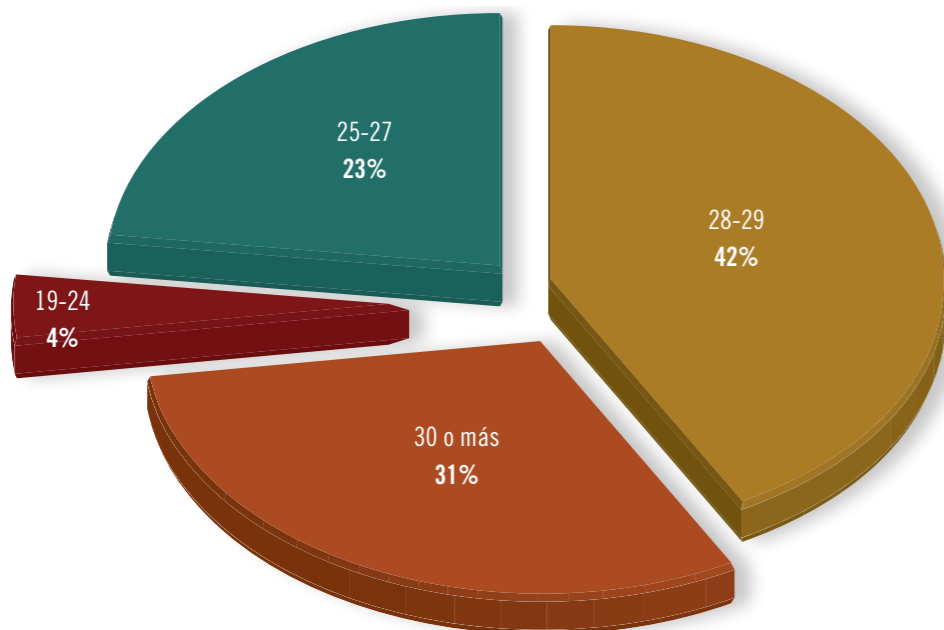
GRÁFICA 18. Estudiantes EFC 43 2017-2 – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017



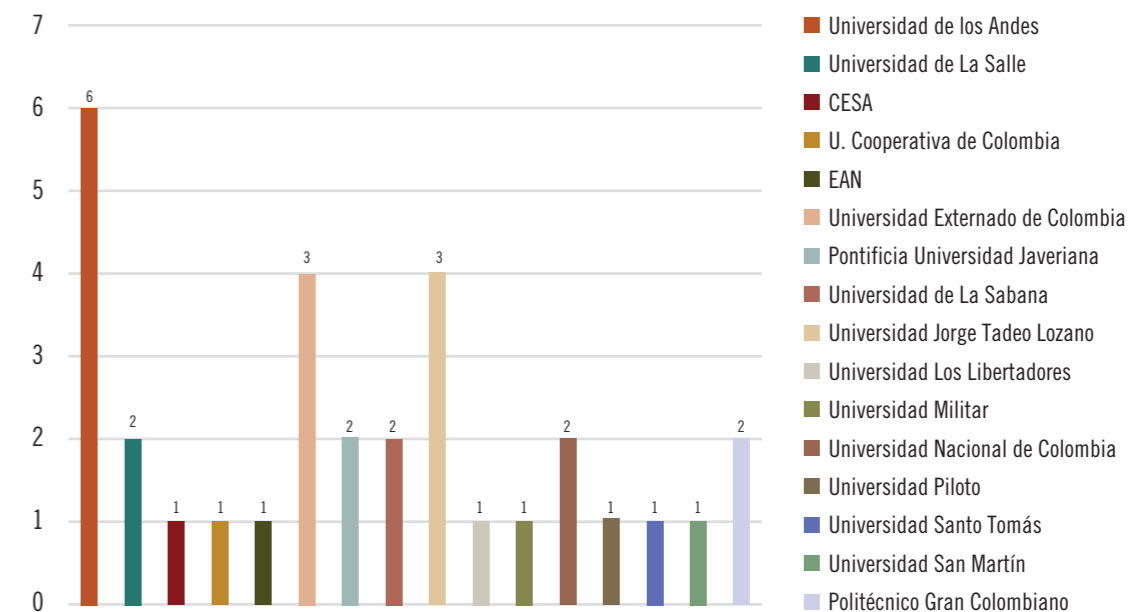
GRÁFICA 19. Estudiantes EFC 42 – Distribución rangos de edad

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017



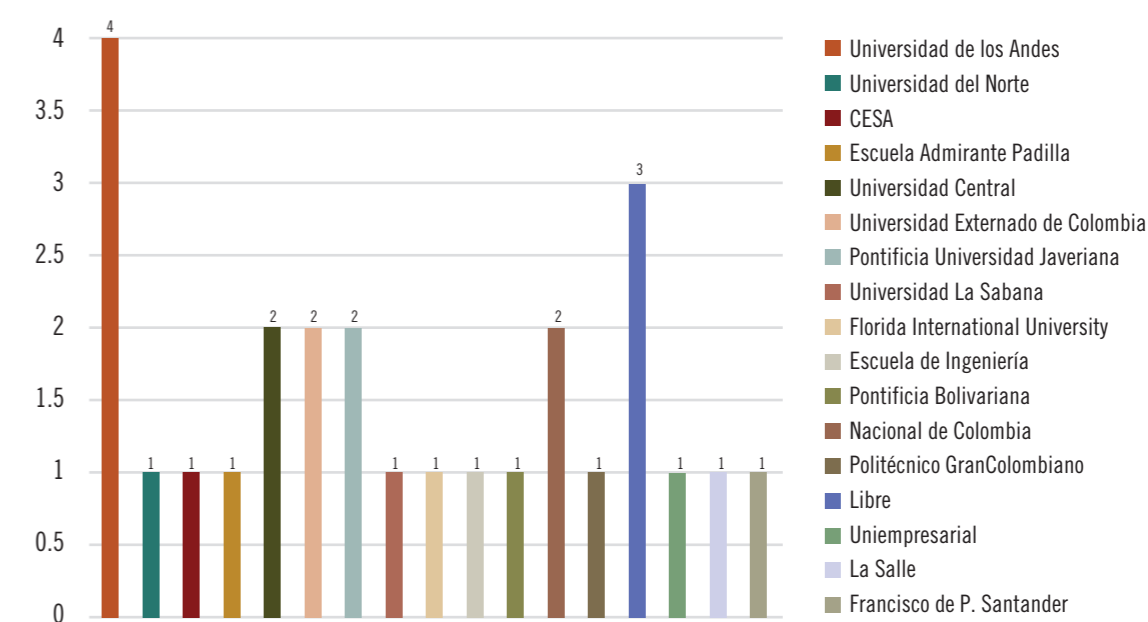
GRÁFICA 20 Estudiantes EFC 43 – Distribución rangos de edad

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017



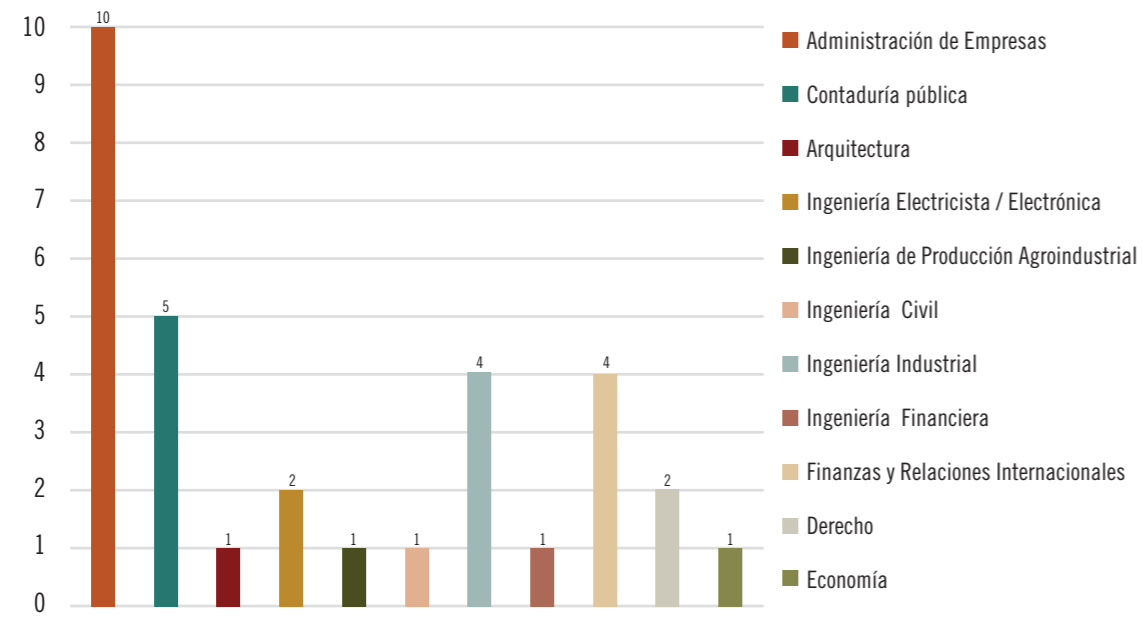
GRÁFICA 21. Estudiantes EFC 42– Universidad de procedencia

FUENTE: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017



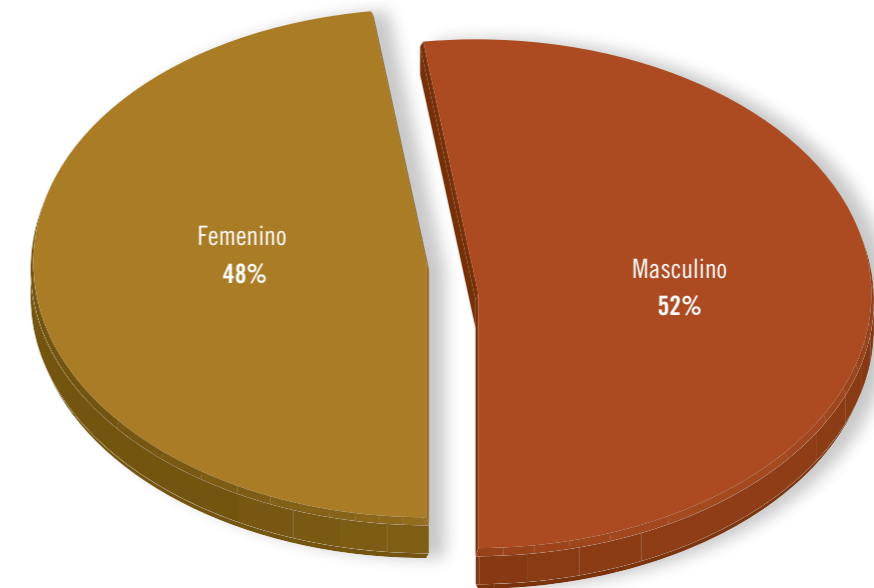
GRÁFICA 22. Estudiantes EFC 43– Universidad de procedencia

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017



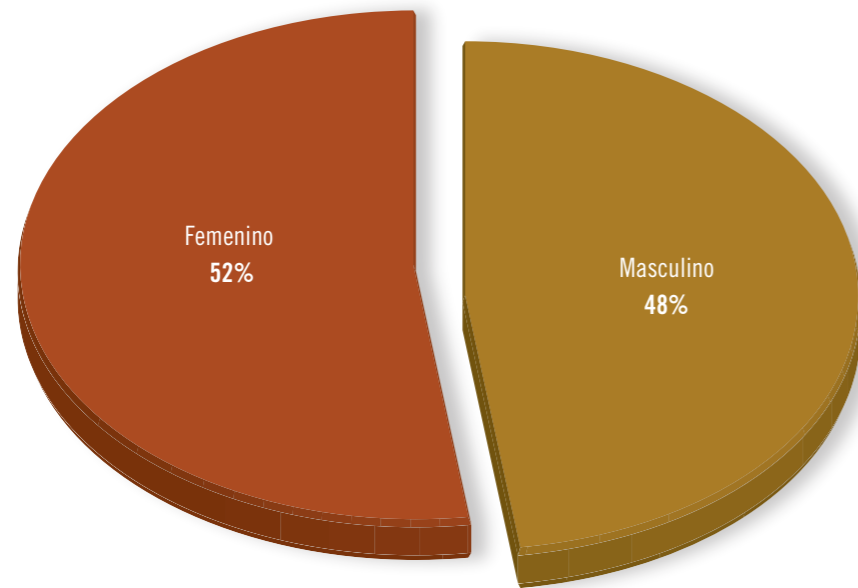
GRÁFICA 23. Estudiantes EFC 42 – Profesión

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (dos estudiantes tienen doble título)



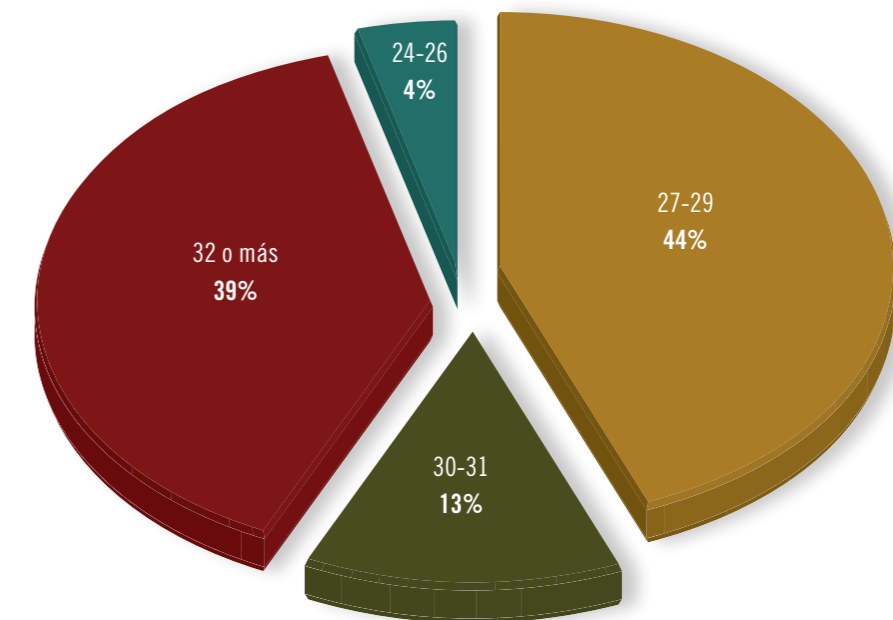
GRÁFICA 25. Estudiantes MFC 13 Cohorte – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



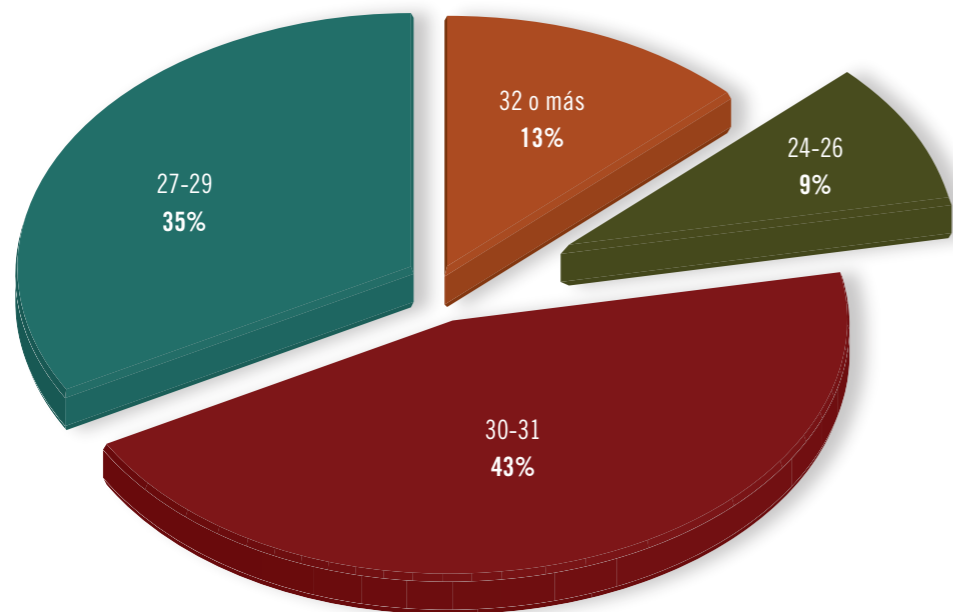
GRÁFICA 24. Estudiantes MFC 12 Cohorte – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



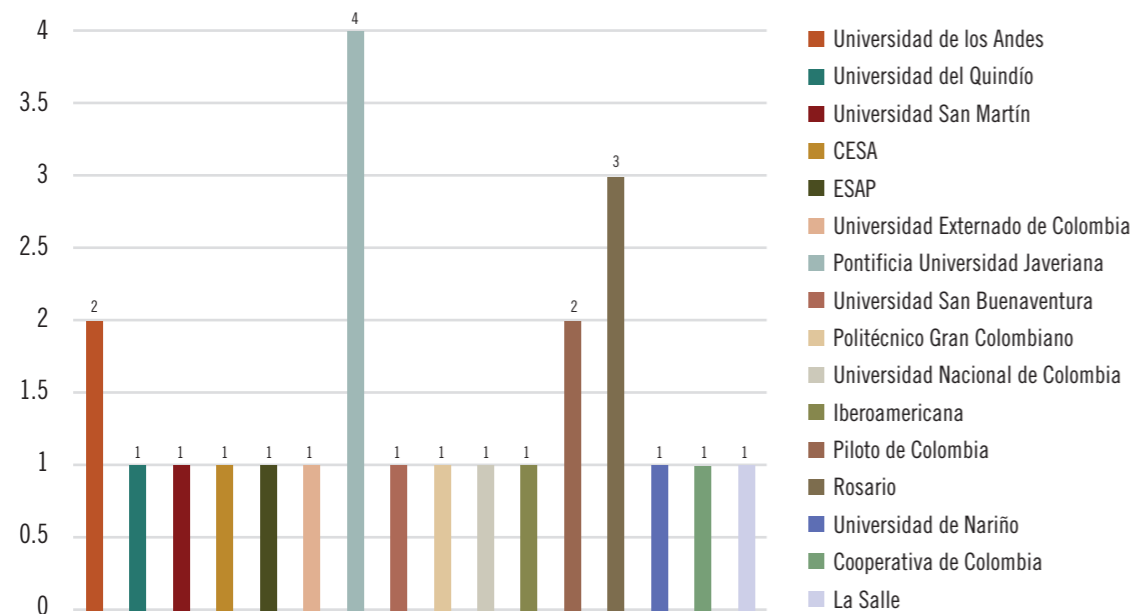
GRÁFICA 26. Estudiantes MFC 12 – Distribución rangos de edad

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



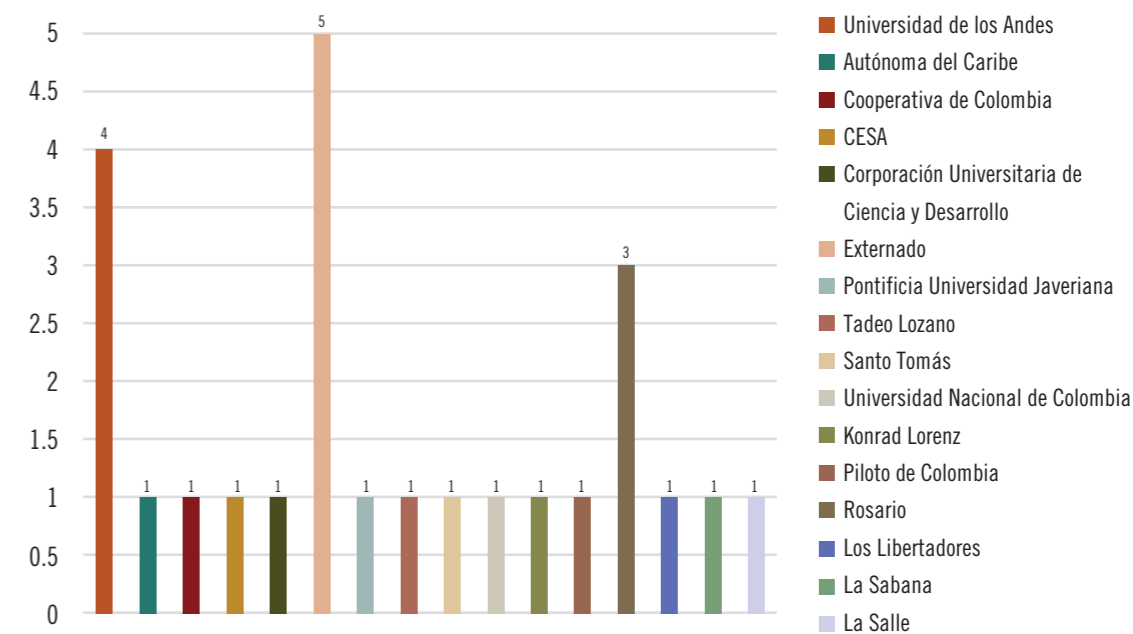
GRÁFICA 27. Estudiantes MFC 13— Distribución rangos de edad

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



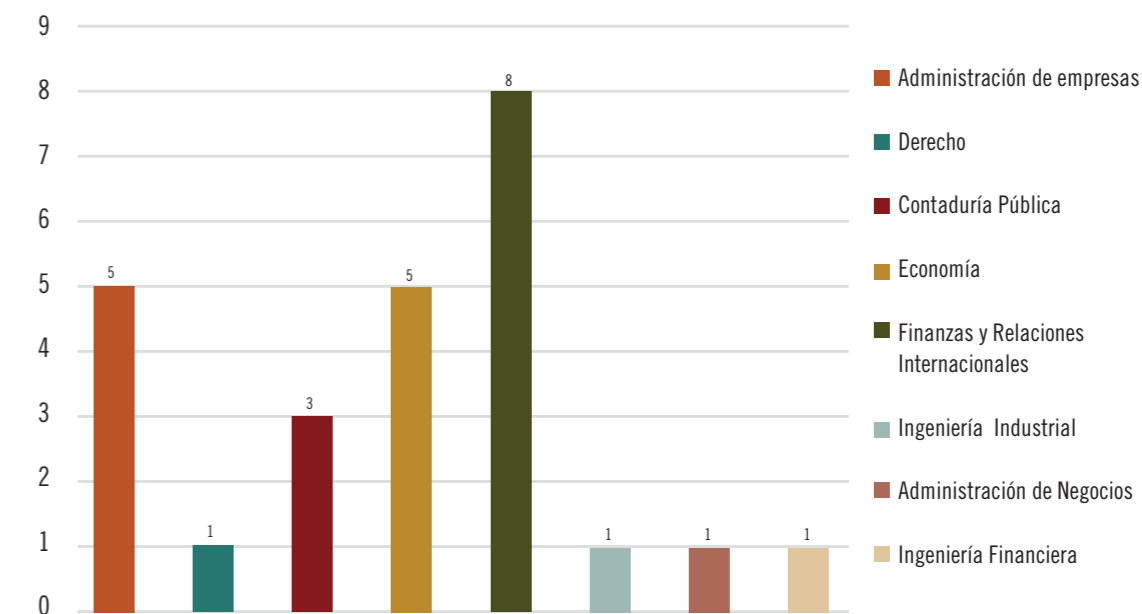
GRÁFICA 28. Estudiantes MFC 12 – Universidad de procedencia

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



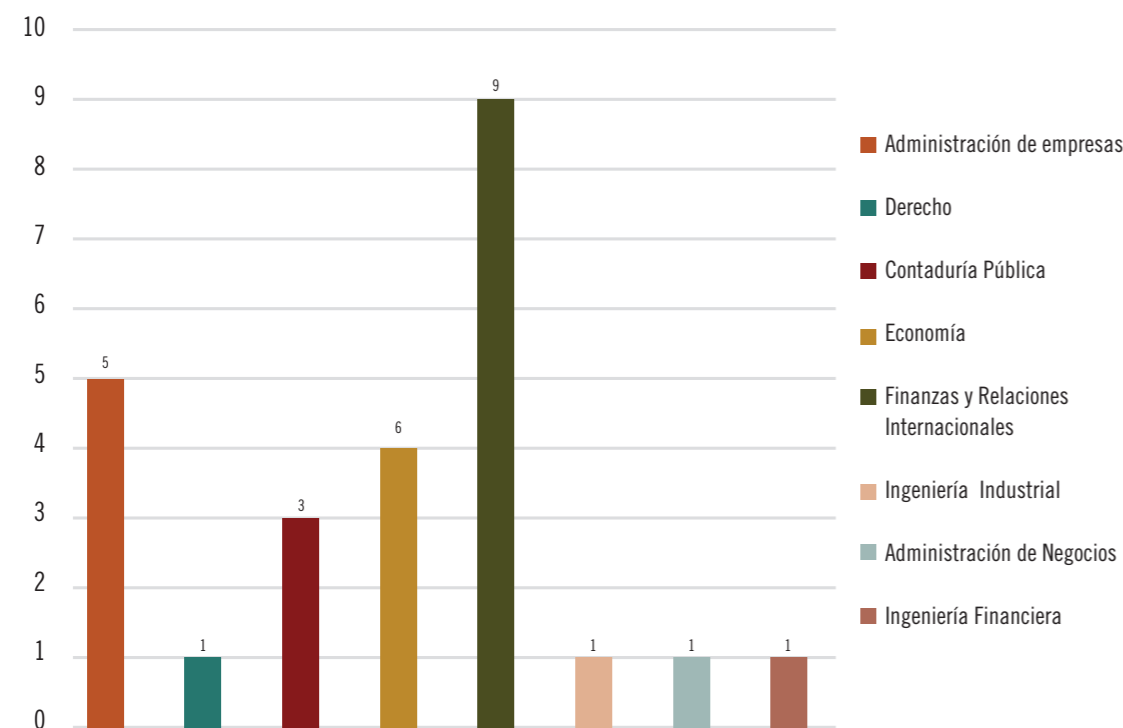
GRÁFICA 29. Estudiantes MFC 13 – Universidad de procedencia

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



GRÁFICA 30. Estudiantes MFC 12– Profesión

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)



GRÁFICA 31. Estudiantes MFC 13– Profesión

Nota: CESA, Dirección Posgrado en Finanzas 2017 (Dos estudiantes tienen doble título)

Al 31 de diciembre del 2017, la especialización en Finanzas Corporativas completó un grupo de 56 estudiantes matriculados, con lo que logró consolidar una cifra de 58 estudiantes formalizados en el año para el programa, con dos cohortes en curso. En diciembre se presentaron 35 aspirantes para formar parte del grupo 44, de los cuales se matricularon 26. En el caso de la maestría en Finanzas Corporativas, se completó un grupo de 48 estudiantes matriculados, con lo cual se consolidó una cifra de 84 estudiantes formalizados en el año para el programa, con cuatro cohortes en curso. En diciembre se presentaron 32 aspirantes para conformar la maestría en Finanzas Corporativas 15, de los cuales se seleccionaron 28 y se matricularon 23.

2.3. Posgrados en Marketing

2.3.1. Maestría en Dirección de Marketing

La maestría en Dirección de Marketing, con registro calificado Resolución No. 7149 del 30 de agosto de 2011, código SNIES 91491, concluyó su sexto año de formación posgradual. Ha focalizado el ejercicio de profesores, egresados, estudiantes y sector empresarial, y se está preparando para la renovación de su registro, lo que implicó una revisión estructural del programa, así como de su pertinencia de servicio en el sector empresarial. Se ajustaron los alcances y la estructura del *syllabus*. Se ha profundizado en las guías de cátedra, las cuales permiten entregar al estudiante los objetivos y alcances consignados en el documento maestro del programa.

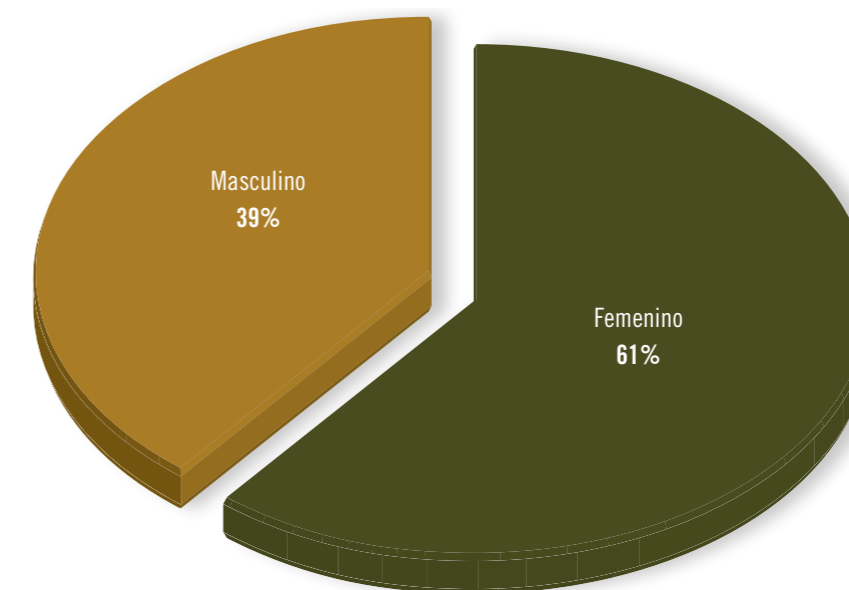
En el 2017 se evaluaron las 22 asignaturas del plan de estudio, se profundizó en el mejoramiento de cada una de ellas, de tal manera que cumplieran con los objetivos formativos definidos para la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades propias del marketing y de la investigación aplicada.

De esta manera, el foco del programa definido en el ejercicio de renovación del registro calificado, está en el desarrollo de tres competencias centrales en los estudiantes: decisiones sobre asuntos inherentes a la dirección de marketing; liderar iniciativas y procesos estratégicos en el marco disciplinar, y aplicar conocimientos de tendencia que aporten al desarrollo empresarial. Los tres están representados en los núcleos de profundización, dirección e investigación del plan de estudios.



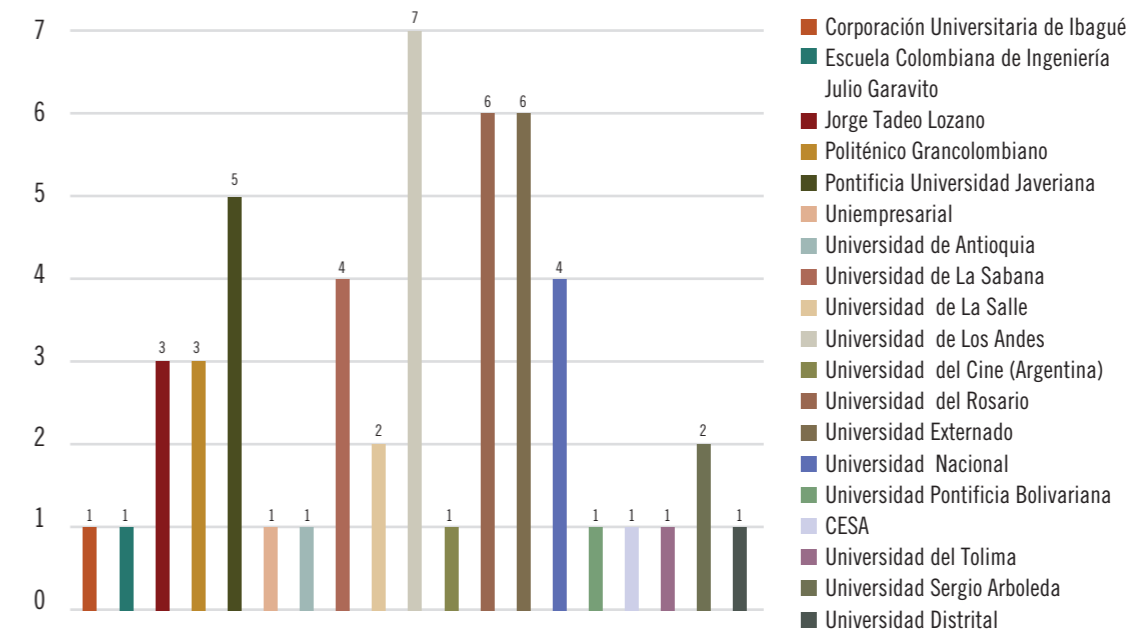
GRÁFICA 32. Enfoque curricular
Nota: CESA, Dirección Posgrados en Mercadeo 2017 (Documento Maestro)

El proceso de admisión a las dos cohortes de 2017 permitió vincular 51 estudiantes, con una participación mayoritaria del género femenino.



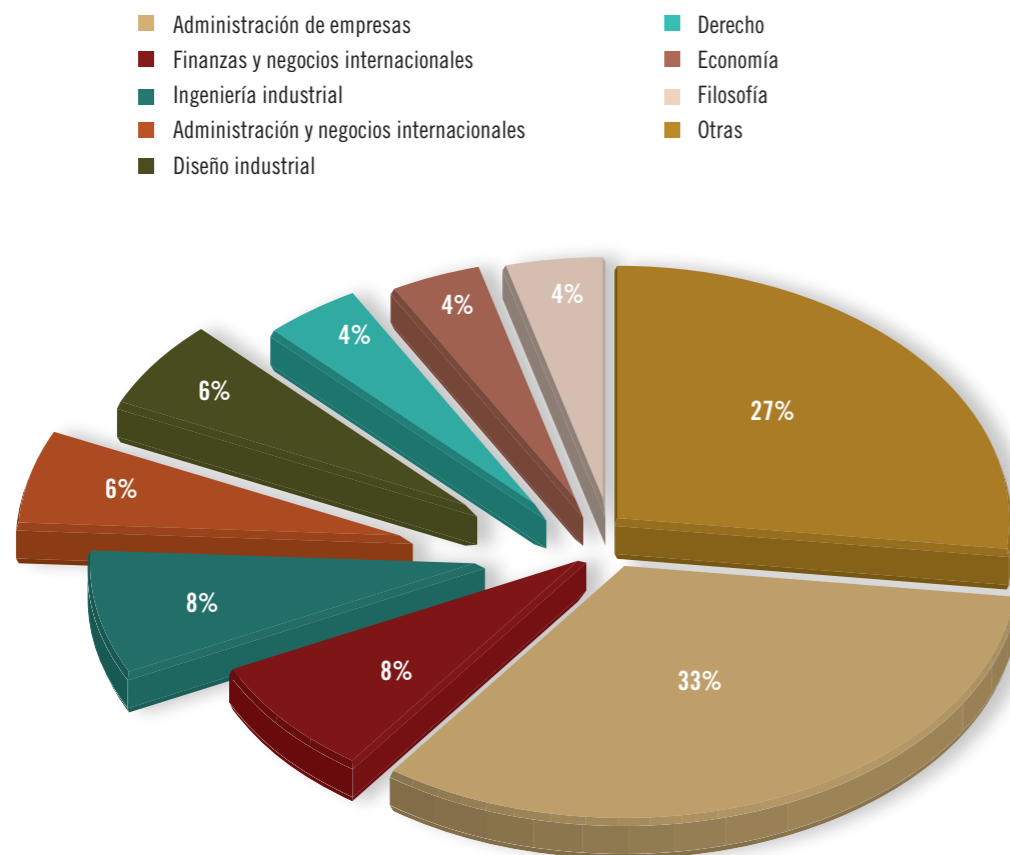
GRÁFICA 33. Estudiantes MDM Cohorte 11 – 12 – Distribución por género
Nota: CESA, Dirección posgrados en Mercadeo 2017

Las universidades de procedencia de los estudiantes son las siguientes.



GRÁFICA 34. Estudiantes MDM Cohorte 11 -12 – Universidad de procedencia
Nota: CESA, Dirección Posgrados en Mercadeo 2017

La profesión de origen se concentra en Administración de Empresas e Ingenierías, aunque también se aprecia participación de otras profesiones, lo que revela heterogeneidad en los estudiantes de MDM. Esto provee al programa riqueza en los debates, en las soluciones de problemas y en el desarrollo de proyectos que parten del interés interdisciplinar de llevar a buen término los modelos y alcances de la gestión del marketing.



El desarrollo académico del programa en el 2017 sigue su línea formativa con la participación de profesores internacionales en temas de alta vigencia en la disciplina, como la neurociencia y las tendencias digitales, además de los aportes previstos por la doble titulación con ESIC, sin dejar de lado la presencia de grandes voces del marketing a nivel nacional.

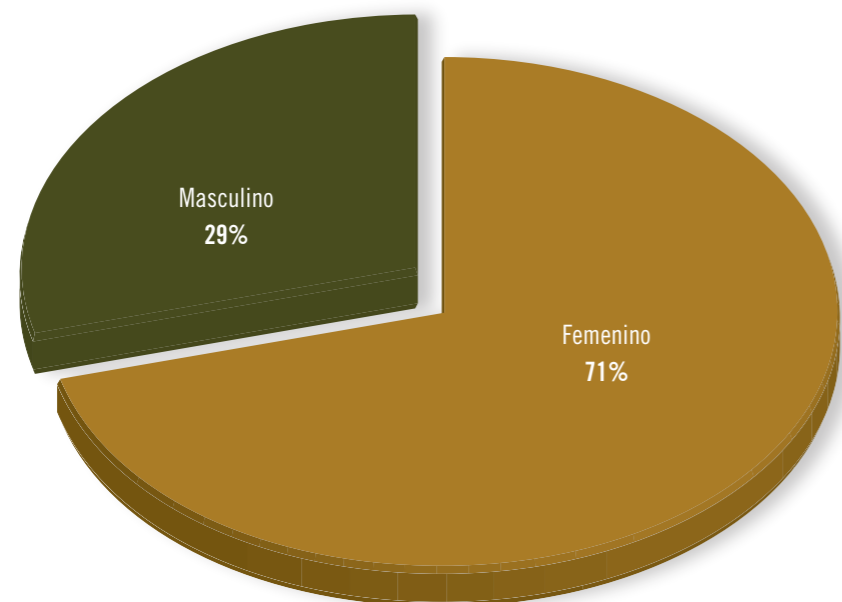
2.3.2. Especialización en Marketing Estratégico

El programa de especialización en Marketing Estratégico, el cual recibió su registro calificado por siete años más, mediante resolución 1864 del 26 de febrero de 2013, es una respuesta a la gestión del marketing basada en metodologías y modelos que llevan a los egresados a un desempeño profesional de las prácticas de la disciplina. Más de dos décadas de disciplinado trabajo entre estudiantes y profesores, hacen de este programa un espacio académico de actualización, desafío creativo y conexión, con métodos y técnicas de marketing que se ajustan al contexto empresarial nacional.

Un total de 93 jóvenes se vinculan al CESA para dar curso a los estudios especializados en Marketing Estratégico, una población básicamente femenina, entre los 24 hasta los 28 años de edad, lo cual ubica al grupo de estudiantes en un perfil homogéneo desde el punto de vista generacional, pero altamente heterogéneo desde el punto de vista de sus universidades de origen y profesiones, tal y como se muestra en las gráficas 36 y 37.

GRÁFICA 35. Estudiantes MDM Cohorte 11-12 – Profesión

Nota: CESA, Dirección Posgrados en Mercadeo 2017

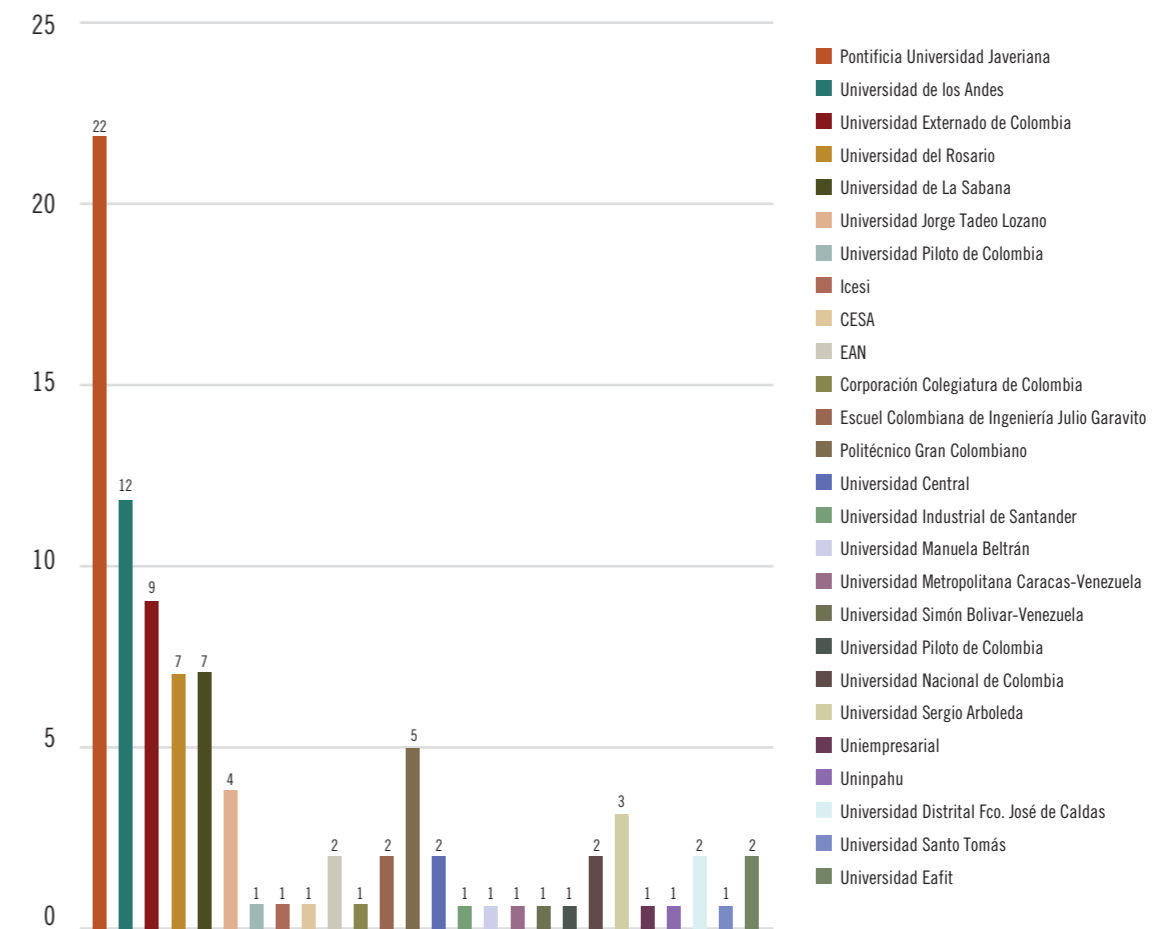


GRÁFICA 36. Estudiantes EME Cohorte 42-43 – Distribución por género

Nota: CESA, Dirección Posgrados en Mercadeo 2017

Esta versatilidad ha permitido la formación de interesantes y diversas dinámicas en cuanto a modelos formativos, líneas de pensamiento y especialmente formas de leer la empresa, el mercadeo y los retos profesionales inherentes a la realidad del país, característica que es aprovechada por los profesores en el desarrollo de una cátedra alineada a los asuntos que preocupan: emprendimiento, liderazgo, gestión de alto desempeño, creatividad y estrategia.

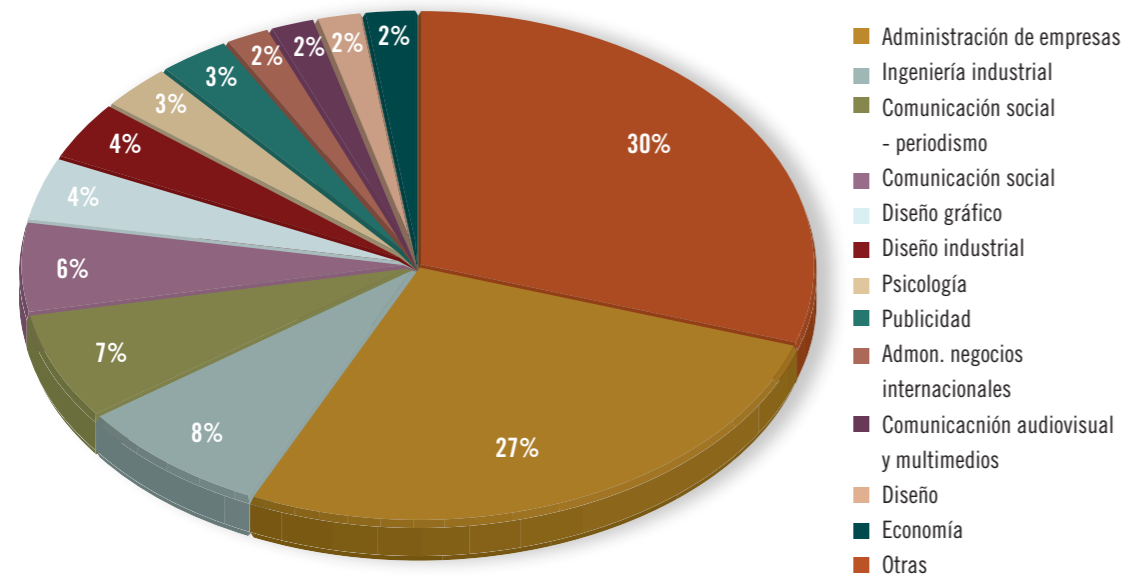
Dada la interdisciplinariedad de los estudiantes de esta especialización, los procesos formativos permiten mezclar las competencias adquiridas en el pregrado para dar paso a ejercicios de innovación, creación y desarrollo de proyectos, que estimulan la creación en las



Gráfica 37. Estudiantes EME Cohorte 42-43 – Universidad de procedencia

Nota: CESA, Dirección Posgrados en Mercadeo 2017

diferentes asignaturas, así como entregables de propuestas de valor relacionadas con la solución de problemas que preocupan y obligan a los colombianos. A través de la cátedra de gerencia de producto, el reto de innovación planteado fusiona pensamientos interdisciplinarios, investigación aplicada y propuestas de marketing útiles para el entorno país.



GRÁFICA 38. Estudiantes EME Cohorte 42-43 – Profesión
 Nota: CESA, Dirección Posgrados en Mercadeo 2017

El programa ha desarrollado un año académico centrado en la presencia de profesores internacionales y nacionales, todos con un ejercicio de campo en marketing de alto nivel en rango y autoridad directiva, acompañado de expertos en el desarrollo de la creatividad y la innovación, que se expresan en propuestas de productos para los mercados colombianos, que dan continuidad a las ya tradicionales dinámicas de pruebas de producto y creación de planes de marketing, y son el resultado del dominio de los objetivos académicos del programa.



3

Internacionalización



3.1.

Relaciones Internacionales

3. Internacionalización

3.1. Relaciones Internacionales

3.1.1. Estrategia de internacionalización del CESA

Para el CESA es prioridad la inclusión de perspectivas internacionales en sus tres principales funciones de enseñanza, investigación y extensión. Solo de esta manera le es posible asegurar la formación integral de sus estudiantes. El mercado laboral requiere de profesionales capaces de desempeñar y responder a los nuevos desafíos de un mundo globalizado. En este sentido, se hace imperativo la internacionalización de las universidades para formar profesionales capaces de generar valor agregado, con competencias de liderazgo, pensamiento estratégico, comunicación, habilidades interculturales, experiencias internacionales y dominio de otros idiomas, de tal manera que sea posible asumir retos y tomar decisiones en un entorno altamente competitivo.

Para este fin, se han identificado los siguientes campos de acción:

- Establecer alianzas estratégicas y cooperación con pares internacionales.
- Generar investigación de alta calidad en colaboración con otras universidades pares e instituciones.

- Promover la movilidad internacional de los profesores y estudiantes para fomentar la adquisición de experiencias internacionales y competencias interculturales.
- Promover que los graduados tengan las competencias necesarias para el mercado laboral, a través de impartir programas con enfoque en adquisición de “resultados de aprendizaje”.
- Internacionalización del currículo y resultados de aprendizaje.

3.1.2. Avances en el proceso de internacionalización

Durante el 2017, la Oficina de Relaciones Internacionales trabajó fuertemente para consolidar el proceso de internacionalización y logró avances en las siguientes áreas:

a. Nuevas alianzas: durante el 2017 se ha realizado acercamientos importantes con varias universidades, tanto nacionales e internacionales, para fortalecer lazos y explorar posibilidades de colaboración. Como resultado, el CESA se incorporó como miembro al *Challenge Your Knowledge* (CCYK), una alianza de universidades con acreditación de alta calidad, creada para impulsar al país en el exterior como destino académico y promover la investigación a nivel internacional.

b. Enlazados por la paz: el CESA participó en un proyecto impulsado por la Embajada de Estados Unidos en Colombia, que consistió en trabajar con las más prestigiosas universidades de Bogotá (Andes, Rosario, Javeriana, Nacional, Sabana, Salle y

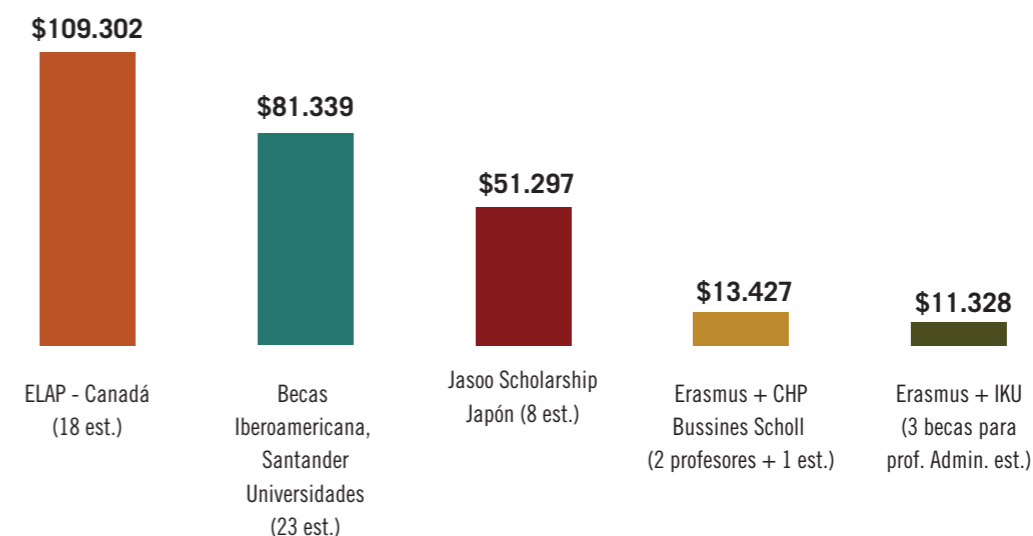
CESA) con el objetivo de potencializar el rol de las universidades en la construcción de la paz en Colombia, mediante alianzas con universidades e instituciones, tanto gubernamentales como no gubernamentales de los Estados Unidos para fortalecer alianzas académicas y de investigación. El ejercicio ha permitido identificar las fortalezas en la enseñanza y/o en la investigación de cada universidad participante, y proponer temas en la misión académica a Estados Unidos. Por la importancia de la paz para el desarrollo económico de Colombia, en febrero del 2018 el Departamento de Estado financiará una misión de enlazados por la paz a Estados Unidos, en la que participará el Rector, el Vicerrector Académico y la Directora de Relaciones Internacionales del CESA.

El CESA propuso liderazgo en tres temas clave del desarrollo sostenible de Colombia:

- Emprendimiento.
- Innovación y sostenibilidad.
- Gobierno corporativo.

Al finalizar el año, junto con Kroc Institute de la Universidad de Notre Dame de Estados Unidos, el CESA solicitó fondos a la Embajada de Estados Unidos en Colombia, para desarrollar un programa de verano en junio de 2018 que consiste en enseñar competencias de paz, innovación social y ética de negocios a profesores y otros participantes (ONG's y estudiantes) a nivel nacional.

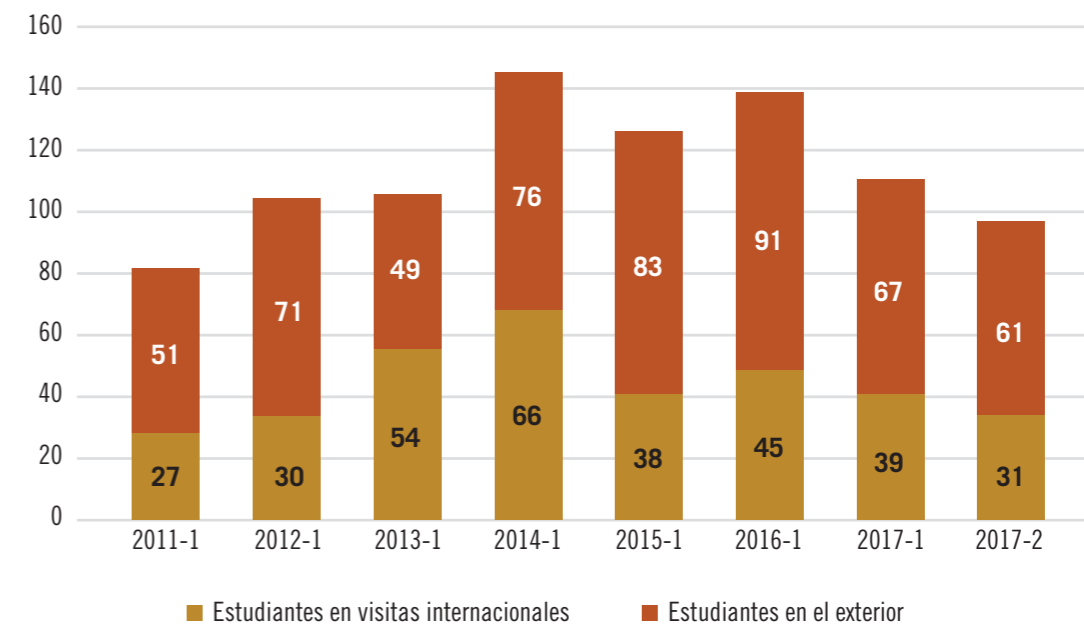
c. Becas para estudiantes del CESA: la oficina de Relaciones Internacionales (ORI) del CESA ha logrado becas parciales en la matrícula y/o sostenimiento en varias universidades: Becas Emerging Leaders of the Americas Program (ELAP) del gobierno canadiense, Becas Iberoamérica, Santander Universidades, JASSO Scholarship de Japón, becas totales o parciales en las diferentes universidades en convenio y becas de Erasmus + de la Comisión Europea. Hasta 95% de beca en la matrícula del CESA para los estudiantes que salen de intercambio en el exterior y convenios de becas parciales para egresados del CESA en escuelas de negocios prestigiosas. El monto total estimado de becas externas obtenidas asciende a US\$266,692 o COP\$779,491263.



GRÁFICA 39. Becas externas para movilidad saliente (En US\$)
Nota: CESA, Oficina de Relaciones Internacionales 2017

d. Asesoría académica: la oficina de Relaciones Internacionales brindó asesoría académica sobre oportunidades de estudios en el exterior (semestre por fuera o doble titulación) a través de charlas informativas, aproximadamente 22 sesiones durante 2017. Esta actividad es clave para incrementar el interés y el número de estudiantes con planes para estudiar o hacer prácticas en el exterior en los últimos años.

e. Estudiantes del CESA en intercambio y estudiantes internacionales en el CESA: como resultado del esfuerzo por fortalecer las relaciones con universidades del exterior y promover al CESA como destino de estudiantes internacionales, en los últimos años se observa un crecimiento importante, tanto en el número de estudiantes del CESA en intercambio y prácticas en el exterior (ver gráfica 40), como en el número de estudiantes provenientes de diferentes países y universidades. Las cifras de los graduandos CESA en el segundo semestre de 2017 así lo evidencian; el 57% contó con experiencia internacional directa a través del doble grado, del intercambio y de prácticas en el exterior. Sin embargo, en el último año se presentó una disminución en el número de estudiantes del CESA en el exterior, que se explica por la caída del peso colombiano frente al dólar y al euro.



GRÁFICA 40. Movilidad de estudiantes del CESA al exterior

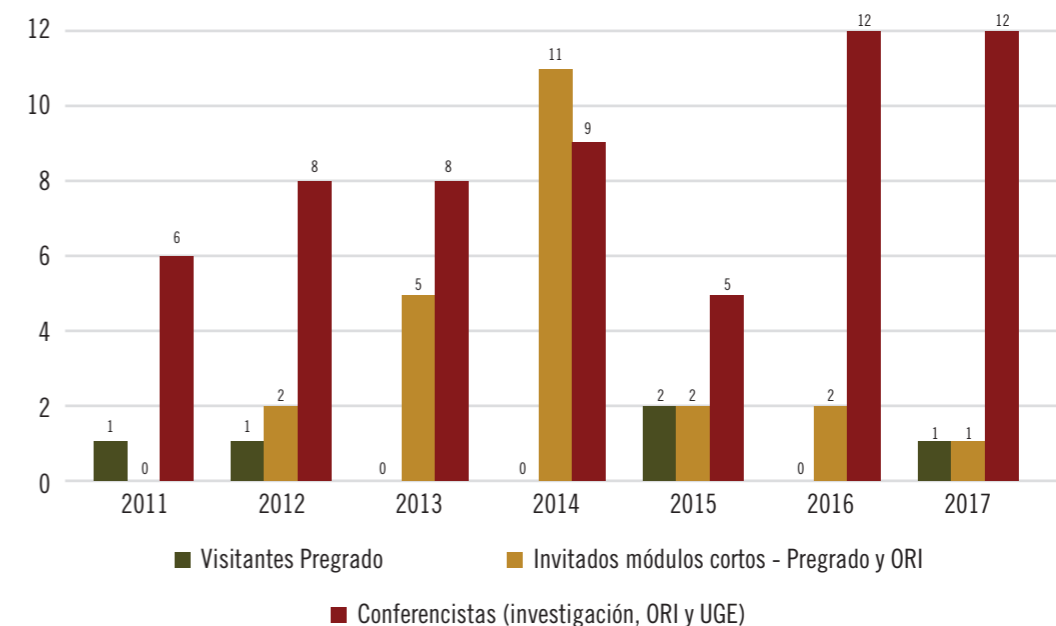
Nota: CESA, Oficina de Relaciones Internacionales 2017

f. Estudiantes internacionales en el CESA: se brindó asesoría e información a los estudiantes internacionales que solicitaron admisión al CESA. Para incrementar el número, la Oficina de Relaciones Internacionales continuó el esfuerzo de promover a la institución como destino para los estudiantes internacionales. Como resultado de este trabajo hoy existe un creciente interés en las universidades abordadas. Se espera que en los años venideros el CESA pueda posicionarse como destino para intercambios cortos y crear una escuela de verano. Al final del año del 2017 la Oficina de Relaciones Internacionales comenzó a trabajar con dos escuelas de negocios de Dinamarca y una universidad de EE. UU, para recibir estudiantes de corta estadía

durante el primer semestre del 2018. Se espera que en el primer período del 2018, alrededor de 80 estudiantes internacionales asistan a clases con estudiantes del CESA y participen en actividades culturales y extracurriculares.

- g. Profesores y expertos internacionales que dictaron conferencias y seminarios en el CESA:** con el propósito de consolidar un currículo con visión internacional, en conjunto con la Dirección de Pregrado y los posgrados en Marketing y Formación Ejecutiva, durante el 2017 se trabajó en identificar e invitar profesores internacionales a dictar conferencias o cursos intensivos en el CESA.

Algunos de los profesores de universidades aliadas que ofrecieron conferencias o seminarios en diferentes temas, fueron: Prof. Phil Nichols (University of Pennsylvania Wharton Business School); Prof. David Cortright (University of Notre Dame); Prof. Antonio Diaz Morales (Deusto Business School); Prof. Pilar Llacer (EAE Business School) y Prof. Manuel Marin (EADA Business School).

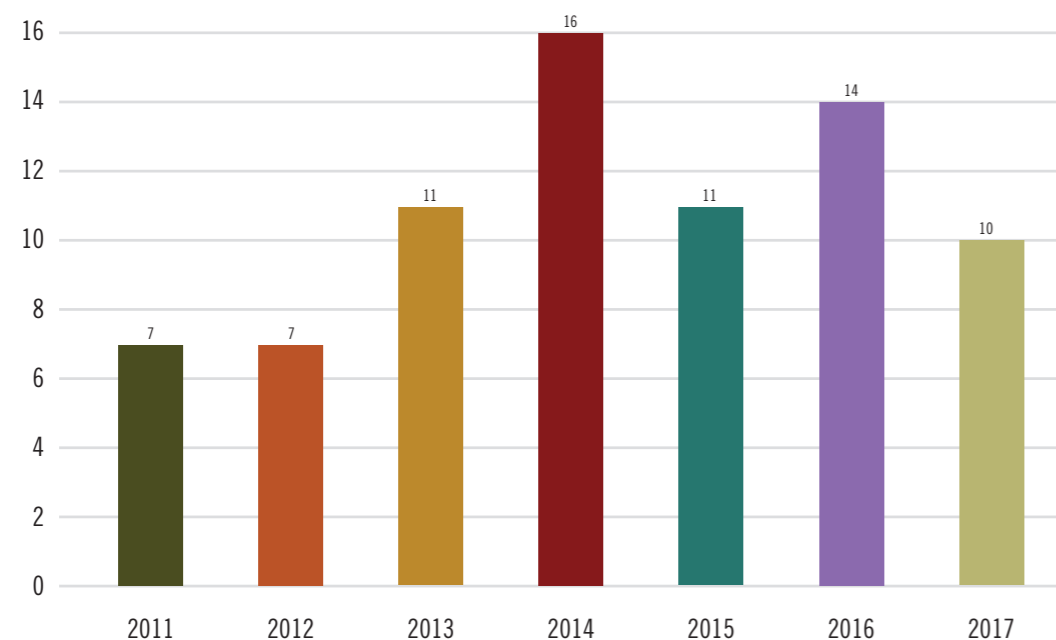


GRÁFICA 41. Profesores internacionales

Nota: CESA, Dirección de Pregrado, Dirección de Investigación, UGE y Oficina de Relaciones Internacionales (ORI) 2017

- h. Reuniones en conferencias internacionales y visita al CESA de representantes de varias universidades e instituciones de educación superior:** durante el último año el CESA recibió la visita de algunos representantes de universidades extranjeras para estrechar relaciones, conocer más de cerca el proceso de internacionalización del CESA y ofrecer charlas informativas acerca de su institución y sus programas.
- i. Contacto con instituciones encargadas de educación superior y con instituciones bilaterales - embajadas en Colombia:** durante todo el año la Oficina de Relaciones Internacionales reunió o participó en reuniones con el British Council, la Embajada de Estados Unidos y ha divulgado algunas convocatorias de becas o estancias de investigación del DAAD y de la Embajada de Corea.

- j. Ponencias e investigación de profesores del CESA en el exterior:** algunos profesores del CESA fueron invitados por universidades a dictar clases/seminarios, colaborar en investigaciones o presentar ponencias en esas instituciones.



GRÁFICA 42. Participación de profesores del CESA en conferencias académicas internacionales

Nota: CESA, Dirección de Investigación 2017

- k. Presencia en conferencias internacionales sobre educación internacional:** a través de la membresía en NAFSA y EAIE, la Oficina de Relaciones Internacionales ha participado en algunas conferencias internacionales y como resultado ha conseguido contactos para nuevos acuerdos internacionales con universidades en diferentes partes del mundo. De la misma forma, en estos eventos la ORI ha tenido la oportunidad de reunirse con representantes de las universidades socias para fortalecer lazos.

- l. Promoción de eventos y ferias:** varias actividades/ferias internacionales que promueven estudios en el exterior a nivel de pregrado y posgrado fueron divulgadas a la comunidad a través de la plataforma *Blackboard*.
- m. Pre-departure orientation:** en la búsqueda por lograr que la experiencia en el exterior sea más productiva para los estudiantes del CESA en intercambio, se dictaron charlas sobre aspectos clave a tener en cuenta antes de viajar y cada uno recibió consejería de la psicóloga de la institución.



4 Relacionamiento con el Sector Productivo



4.1.	Centro de Liderazgo y Emprendimiento – CLE	124
4.2.	CESA Consultores	129
4.3.	Dirección de Egresados AECESA	136
4.4.	Formación	144
4.5.	Formación Ejecutiva	148

4. Relacionamiento con el Sector Productivo

4.1. Centro de Liderazgo y Emprendimiento – CLE

Durante el 2017 se realizó el cambio de nombre, de Centro de Innovación y Emprendimiento a Centro Incuba. Este fue el primer paso en la consolidación de una marca de referencia CESA, en la perspectiva de llegar a ser identificados con prontitud dentro del ecosistema emprendedor.

Resultados de Incuba en el periodo por línea de operación:

4.1.1. Línea académica

Incuba tiene a su cargo cuatro cátedras, las cuales son:

TABLA 6. Espíritu Emprendedor, cátedra obligatoria

	2017-I	2017-II
Alumnos	95	128
Profesores	5	5
Jurados	31	38
Asistentes Feria	1200	1217

Nota: CESA, Dirección INCUBA 2017

Al cierre del 2017 se cumplieron actividades como el desayuno de mentores (liderado por AECESA), además de reuniones con los docentes de espíritu y con los líderes de la coordinación curricular, con lo cual se lograron importantes cambios a la cátedra, en la línea de consolidar el conocimiento que el estudiante de la materia debe aplicar, debido a que se trata de una cátedra proyecto integrador.

Para el premio de los ganadores del segundo semestre 2017, se definió la asistencia al *Ashoka U Exchange*, donde el CESA recibió la mención de *Change Maker Campus*.

TABLA 7. Emprendimientos sociales, cátedra electiva

	2017-I	2017-II
Alumnos	26	27

Nota: CESA, Dirección INCUBA 2017

En el 2017 se realizan visitas a campo en el desarrollo de la materia, para lograr que el estudiante tenga una experiencia real.

Esta materia sufre cambios en su contenido, en tanto que para 2018 los nuevos profesores proponen cambios basados en la observación de los currículos de Estados Unidos.

TABLA 8. Retos Empresariales, cátedra electiva

	2017-I	2017-II
Alumnos	24	26

Nota: CESA, Dirección INCUBA 2017

Esta materia continúa con la línea del año 2016, al pretender resolver durante el semestre los retos reales de las compañías.

TABLA 9. Innovación, Creatividad y Estrategia, cátedra electiva

	2017-I	2017-II
Alumnos	28	26

Nota: CESA, Dirección INCUBA 2017

La materia se modificará, de tal manera que tenga una perspectiva cercana a la aproximación de SIT (Israel), y buscará generar proyectos internos con los estudiantes.

4.1.2. Línea emprendimiento

Los programas de acompañamiento a emprendedores lograron los siguientes resultados en 2017:

a. Programa Acompañamiento a Emprendedores

- 43 emprendimientos
- \$ 11.600 millones facturados en 2017
- 73 empleos generados
- 55% tasa de supervivencia

b. Programa Acompañamiento a Empresas con Impacto Social: junto con Ashoka

27 emprendimientos

- \$4.043.000.000 facturados en 2017

- 51 empleos generados
- Además del impacto generado en cada una de sus poblaciones beneficiadas.

c. Apps.co – etapa crecimiento y consolidación (en conjunto con Connect Bogotá Región)

- 21 emprendimientos apoyados
- \$4.754.000.000 en facturación (71% de crecimiento)
- 41 empleos generados
- 251 clientes B2B
- 516 consumidores B2C
- 20 inversionistas en rondas ofrecidas a los emprendedores

4.1.3. Línea cultura

Ashoka Change Maker Campus

El CESA fue designado como *Ashoka Change Maker Campus* y se cumplieron las capacitaciones y sesiones para crear los equipos de cambio, tanto de estudiantes, como de docentes y administrativos.

Como resultado destacable, los siguientes proyectos de los estudiantes están en proceso de implementación dentro del CESA:

- Formación en Consultoría.
- Club Internacional.
- Consultorio administrativo para Pymes.

4.1.4. Línea proyectos especiales

Desde la coordinación de proyectos especiales, el proyecto Oxelator se consolidó junto con Oxentia, el cual fue desarrollado con el liderazgo de la Gerencia de la Unidad de Gestión Empresarial.

Este programa iniciará su piloto en marzo de 2018 y buscará seleccionar 40 iniciativas, de las cuales 16 se trabajarán a toda marcha, para ser expuestas ante inversionistas colombianos y extranjeros.

La iniciativa está apoyada por la Fundación Bolívar, Davivienda y Connect Bogotá Región.

Finalmente, Incuba impacta y es el directo responsable de los indicadores del Plan Estratégico, con los siguientes resultados:

1. Tasa de supervivencia de los emprendimientos: desde 2016 el CESA cuenta con una tasa de supervivencia del 55%, con lo cual se superó la meta del 35%, la cual se espera continuar mejorando en 2018.
2. Competencias en emprendimiento de los egresados: estas son desarrolladas con la participación de los egresados en toda la oferta de acompañamiento, así como mediante su participación en las mentorías de Espíritu Emprendedor.
3. Competencias en emprendimiento de los estudiantes: desarrolladas y consolidadas mediante cuatro cátedras en las cuales la alineación para el desarrollo de proyectos les permite producir soluciones reales frente a necesidades identificadas. A su vez, pueden desarrollarse con la participación de estudiantes en los programas de acompañamiento.
4. Fortalecimiento de los emprendimientos acompañados: lo cual se ve reflejado en los resultados presentados, en los que se

evidencia una facturación importante, así como la creación de empleos directos.

5. Robustecer la oferta de cursos en emprendimiento para pregrado: aunque se mantuvo la cantidad de cátedras, bajo la dirección de Incuba se vienen mejorando y alineando los contenidos y su direccionamiento.

En los últimos semestres, las cátedras electivas vienen presentando el cupo casi completo, en especial en el 2017. Esto refuerza la metodología que viene impulsando Incuba, que busca generar impacto en toda la oferta académica.

6. Proyectos desarrollados en temas de alto impacto social y económico: la certificación de Ashoka se cumplió y será otorgada oficialmente en abril de 2018.

4.2. CESA Consultores

4.2.1. Rediseño del modelo de Consultoría.

CESA Consultores es una unidad de apoyo que centra su accionar en dar respuesta a las necesidades sociales del país y a la región, en los aspectos de productividad y competitividad de las empresas privadas y públicas. Durante el 2017 el área de consultoría trabajó en el fortalecimiento de su misión empresarial, orientada a brindar a los clientes soluciones auténticas y prácticas, mediante la promoción de un mejor desempeño y crecimiento organizacional y la contribución a la generación de valor.

Se aportó al posicionamiento y reconocimiento del CESA en el sector empresarial, al garantizar la estrategia comercial y de intervención aplicada por CESA Consultores y cumplir con los principios éticos: calidad del equipo de trabajo, saber escuchar y transferir el conocimiento.

Los resultados positivos de las intervenciones han sido posibles gracias a dos grandes diferenciadores en los que el cliente ha sido la prioridad. El primero destaca que la consultoría se centra específicamente en sus necesidades, proceso y resultados, mientras que el segundo se refiere a que en los procesos de consultoría la construcción de la intervención se cimienta de la mano con el cliente y su participación es de gran importancia para el alcance de los logros.

Respecto al plan de acción e intervención del área, se continúan realizando labores enfocadas en los cuatro pilares estratégicos y en el método CESA ya establecidos.



GRÁFICA 43. Pilares estratégicos CESA Consultores
Nota: CESA, Dirección Consultoría 2017

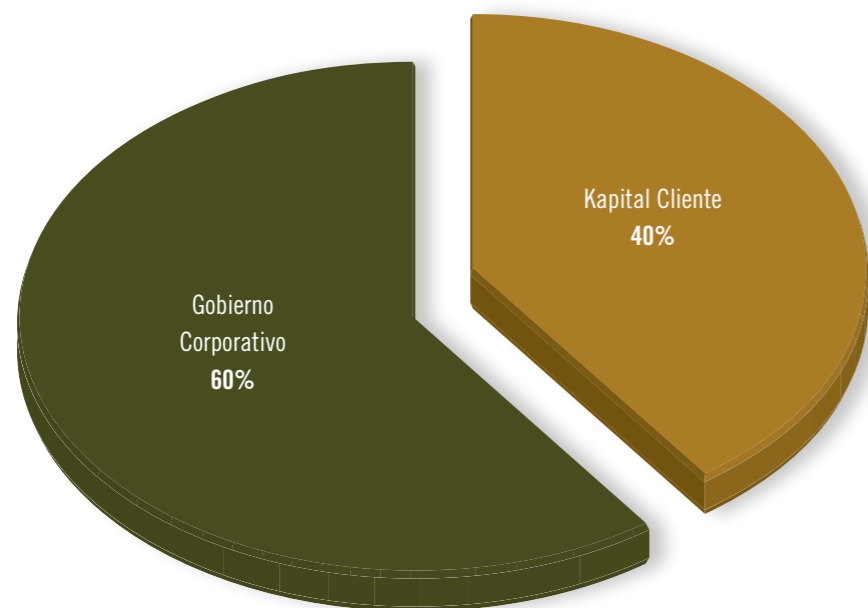


GRÁFICA 44. Método CESA
Nota: CESA, Dirección Consultoría 2017

Es importante mencionar que CESA Consultores, en su proceso de mejora continua, ha contribuido a la implementación de mejores prácticas, mediante el fortalecimiento de políticas, normas y protocolos, reingeniería de procesos y oferta de servicios de calidad.

4.2.2. Materialización de nuestra experiencia en Consultoría

En el 2017 los procesos de consultoría se distribuyeron así: soluciones en Gobierno Corporativo 60% y Kapital Cliente® 40%.



GRÁFICA 45. Proyectos adjudicados Consultoría 2017

Nota: CESA, Dirección Consultoría 2017

Durante el 2017 se continuó con la aplicación de herramientas gerenciales efectivas, lo cual ha permitido mejorar la productividad, generar valor, lograr competitividad en el mercado y propiciar un crecimiento sostenible en las organizaciones.

A continuación, se destacan los principales proyectos y los sectores impactados:

TABLA 10. Principales proyectos y sectores involucrados

Sector	Proyecto	Objetivo
Energía	Acompañamiento técnico al equipo ejecutivo del Plan Kapital ® e intervención en temas de cultura para 100 empleados de la compañía.	Acompañar técnicamente al equipo ejecutivo responsable del Plan Kapital Cliente®, en la particularidad de las estrategias a desarrollar, y dar el soporte y las recomendaciones para el avance técnico y su implementación
Energía	Intervención cultura	Realizar una intervención en la cultura para cien (100) empleados de la compañía. La intervención de cultura tendrá el alcance de comunicación y reflexión corporativa alineada con el cambio comercial que involucra la ampliación y consolidación del portafolio comercial en dos focos: Servicio al cliente y confianza como concepto general de la cultura
Comercio	Diseño de Protocolo de Familia y formalización de órganos de gobierno de la familia	
Energía	Diseño del Código de Buen Gobierno, Protocolo de Familia y formalización de órganos de gobierno de la empresa y la familia	<ul style="list-style-type: none"> - Generar un modelo de gobierno que soporte la gestión de la compañía, frente a su estrategia de consolidación y crecimiento. - Desarrollar un código de buen gobierno, que dé suficiente soporte a la estructura de dirección. - Formalizar los órganos de gobierno corporativo creados. - Generar un protocolo de familia que reglamente su relación con la empresa y su patrimonio. - Formalizar el órgano de gobierno familiar creado.
Industrial	Diseño de Código de Buen Gobierno y formalización de órganos de gobierno de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Generar un modelo de gobierno que soporte la gestión de la compañía, frente a su estrategia de consolidación y crecimiento; dando lineamientos claros y definiendo roles para los socios actuales. - Desarrollar un código de buen gobierno, que brinde suficiente soporte a la estructura de dirección, al permitir a la organización, a los administradores, y a terceros tener una ruta más clara frente a la gestión y al direccionamiento de la compañía. - Puesta en marcha de la Junta Directiva con base en los deseos de las familias.

Hospital de San José

En el segundo semestre de 2016, el CESA decidió crear un convenio interadministrativo de cooperación con el Hospital San José, con el objetivo de sumar esfuerzos y apoyar el objeto social de la entidad. De acuerdo con lo anterior, el CESA acompaña regularmente las áreas financiera y administrativa, adscritas a la gerencia del hospital.

La dirección del proyecto está a cargo de una consultora experta en temas financieros y ha logrado la participación de docentes y estudiantes de pregrado y posgrados del CESA, lo cual genera valor agregado a la formación integral de los mismos.

4.2.3. Organización red de consultores

En el año 2017 se continuó con el apoyo del equipo de consultores que ha acogido el método CESA, que cuenta con una experiencia afín a la oferta de servicios del área, lo cual ha permitido generar valor agregado a los procesos de consultoría.

A continuación, el resumen del equipo de apoyo para el área:

- Siete consultores de carrera académica especializados en su campo, a través de la investigación aplicada y la experiencia práctica en empresa.
- 69 consultores de cátedra, en permanente actualización profesional.
- Cinco aliados externos que complementan cambiar a la oferta multidisciplinaria.

4.2.4. Desarrollo modelo gestión de clientes

Se concretó el portafolio de productos para CESA Consultores y se organizó el equipo de consultores para cada uno de ellos. Respecto a lo anterior, es importante destacar los productos establecidos en CESA Consultores:

a. Gobierno corporativo

El Centro de Estudios en Gobierno Corporativo del CESA (CEGC), en convenio con la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial, ofrece un producto de consultoría en temas de gobierno corporativo; esta alianza permite mostrar una posición mucho más sólida en términos de conocimiento y de experiencia en procesos de implementación. El CEGC cuenta con un equipo interdisciplinario que ha sido capacitado por la IFC y tiene el *expertise* en temas de gobierno corporativo.

b. Kapital Cliente®

Kapital Cliente® permite generar modelos de intervención que hacen del CESA una alternativa de orientación práctica en la problemática y coyuntura de los negocios. Este es uno de los servicios resultantes de la investigación del CESA, que como modelo de intervención proporciona una ruta de gestión para potencializar la relación de las empresas con sus clientes, al crear con ellos un sólido valor agregado de largo plazo.

c. Direccionamiento estratégico

Este modelo de consultoría gerencial tiene como objetivo definir aspectos estratégicos de las organizaciones, al definir ejes estratégicos centrales, objetivos y metas inherentes a ellos. Se alinean procesos que faciliten el camino, la estructura organizacional y la consecución de los objetivos a nivel misional. Está conformado por un equipo consolidado de consultores, quienes con su experiencia y conocimiento, aportan y enriquecen los procesos de cada uno de los proyectos que se ejecutan.

d. Finanzas

Dada la importancia de la gestión financiera en las organizaciones y en razón a la solicitud de clientes potenciales y actuales, se fortaleció el producto enfocado en temas financieros, con el ofrecimiento de soluciones en flujos de caja, árboles de rentabilidad, costos, indicadores de gestión, liquidez, endeudamiento, valoración de empresas, entre los más importantes. Dentro del equipo, se cuenta con la experiencia de consultores altamente calificados.

4.3. Dirección de egresados AECESA

AECESA tiene como propuesta de valor “Dinamizar contactos, promover negocios y apoyar el crecimiento de los egresados y sus empresas.”

Al cierre del 2017, cuenta con 6.744 egresados de los programas de pregrado y posgrados, a los que busca acercar su alma máter, generarles múltiples beneficios y velar porque sigan siendo un motor de desarrollo y crecimiento para el país.

4.3.1. Gestión por línea estratégica

4.3.1.1. Interacción AECESA – egresado

Para apoyar el conocimiento de los egresados se actualiza permanentemente la base de datos a través de recursos mediáticos de internet como e-mail, Facebook y WhatsApp. Al cierre del 2017 se actualizaron 2.157 egresados. Adicionalmente, se llevó a cabo un estudio con la firma Brandstrat, donde con una muestra de 968 egresados se identificó que el 25% de estos son emprendedores, lo cual refuerza uno de los principios misionales del CESA, el del emprendimiento.

4.3.1.2. Emprendimiento

Las principales actividades realizadas fueron:

- Proveer egresados mentores y panelistas para acompañar a los grupos de estudiantes de Espíritu Emprendedor. En el 2017 participaron en el primer semestre 26 mentores y 21 panelistas, en el segundo semestre 34 mentores y 27 panelistas.
- Ampliar y actualizar la base de datos de Espíritu Emprendedor: hoy se cuenta con una base de datos de más de 240 mentores y 300 panelistas con sus perfiles laborales, lo cual permite una mayor efectividad en la asignación de los proyectos. Desde el 2011 se han realizado 390 mentorías.
- Capacitación a mentores y panelistas: se llevaron a cabo dos encuentros de apertura del programa, en los cuales participaron mentores, Incuba y los profesores, y dos reuniones con panelistas, lo que generó alineación entre los diferentes actores. También se organizaron

presentaciones sobre el rol y las funciones de los mentores y panelistas, y sobre las metodologías del programa, entre ellas, una validación del mercado y el modelo de negocio Canvas.

- Presentación de las crónicas del semestre al Rector del CESA y equipo directivo.
- Desayunos de clausura de los grupos de mentores y panelistas de Espíritu Emprendedor, donde se compartieron las mejores prácticas y las propuestas de mejora para el programa

4.3.1.3. Fondo CESA - AECESA

En cumplimiento del acuerdo suscrito en el año 2014 entre el CESA y AECESA, se sostiene el Fondo de Emprendimiento para financiar los proyectos que miembros de la comunidad presentan al Centro de Innovación y Emprendimiento.

En el año 2016 se iniciaron los desembolsos, que a diciembre alcanzaron la suma de \$ 176.000.000 millones, a cinco empresas de egresados. En el 2017, gracias al apoyo recibido con los préstamos, tres emprendedores reportaron crecimiento en sus empresas.

4.3.1.4. Club de ángeles inversionistas

En el mes de septiembre visitó el CESA VA *Angels*, el club de ángeles inversionistas más grande de Canadá, quien, en alianza con *Polymath Ventures* y el CESA, capacitó a un grupo de inversionistas entre los que se encontraban 10 egresados, miembros fundadores del Club de ángeles inversionistas del CESA.

4.3.1.5. Networking

Con una participación creciente de los egresados de pregrado y posgrado del CESA, se llevaron a cabo diferentes tipos de charlas que permitieron a muchos de ellos volver a su alma máter después de varios años de graduados, y constatar el formidable crecimiento del CESA, tanto en aspectos académicos como de infraestructura, además de constituirse en una oportunidad para generar *networking*.

4.3.2. Eventos

Charlas: Tomémonos un café con...: donde los egresados disfrutaron de un espacio que les permitió compartir con líderes de opinión. En el 2017 se contó con la participación de:

- Mariana González, representante para Colombia de WIX, habló sobre la plataforma que permite diseñar páginas web y tiendas online de manera rápida y sencilla.
- Natalia Godoy, consultora líder de Consultores Organizacionales, habló sobre cómo aprovechar la diversidad generacional.
- Simón Barrero, CEO y cofundador de Rappi, contó la historia de Rappi y el éxito de escuchar siempre al consumidor.
- Pedro Gasca, orientador general de BBI Colombia, expuso sobre el modelo de negocio de TOSTAO, “un negocio sin prisa, sin pausa”.

Reencuentro anual de egresados CESA: con la asistencia de casi 300 egresados el 1 de junio se llevó a cabo el encuentro de egresados

CESA 2017. Fue una noche de reencuentros, rifas, música, sorpresas y donde se rindió homenaje a Celiar Quiroga, director de la Biblioteca durante 40 años.

Encuentros regionales con egresados: el pasado 4 y 6 de octubre se realizaron reencuentros de egresados en las ciudades de Manizales y Pereira, allí se reunieron con la directora de AECESA donde se informaron sobre los diferentes beneficios y actividades ofertados por la oficina de egresados.

Charlas sobre el mercado laboral y oportunidades laborales:

- El 29 de marzo la egresada Verónica Restrepo, consultora asociada de Critterio Head Hunter, compartió un espacio con los egresados y conversó sobre lo que ven los reclutadores en las hojas de vida, y sobre cómo hacer una búsqueda laboral efectiva.
- El 30 de septiembre nos visitó Johana Collins, de Hunting Selection, su charla versó sobre cómo fortalecer la marca personal y expuso recomendaciones para el momento de la entrevista.
- AECESA, pensando en los nuevos egresados, llevó a cabo una charla con los directivos de PEPSI y su gerente general Mónica Contreras que permitió conocer las oportunidades laborales de esta organización.

One Young World: el 18 de julio se llevó a cabo un desayuno con egresados líderes de diferentes empresas del país, donde se les dio a conocer la cumbre One Young World, cuya sede para el año 2017 fue la ciudad de Bogotá.

Conversatorio La Silla Vacía: el 31 de agosto se llevó a cabo el conversatorio con la directora de la Silla Vacía, Juanita León, para dialogar sobre lo que puede esperarse en las elecciones 2018.

4.3.3. Comunicaciones

Con el objetivo de generar un mayor posicionamiento de AECESA, durante el 2017 el desarrolló un trabajo en comunicaciones para los asociados, con enfoque en: noticias semanales de interés, noticias semanales del CESA, empresas destacadas de egresados emprendedores, comunicación sobre los eventos de CESA y AECESA. También se divulgaron comunicaciones sobre el programa de Espíritu Emprendedor y sobre los convenios actuales para beneficio de los egresados.

Los medios de comunicación empleados fueron:

- **Mailing:** se publica información de diferentes áreas del CESA e información relevante de AECESA. El promedio de visitas y lectura de los mails fue del 74,25% para los egresados con habeas data.
- **APP:** herramienta de comunicación que posibilita al egresado aplicar a ofertas laborales de una manera rápida, además de contar con información de convenios, directorio de egresados, entre otros. Actualmente se cuenta con 1.658 registros. Durante el 2017 se registraron 246 nuevos usuarios. Esta APP es usada principalmente para aplicar de manera rápida a las diferentes ofertas laborales.
- **Facebook (fan page y grupo cerrado):** este es otro medio de comunicación que ha permitido mantener una comunicación en doble vía con los egresados, mantenerlos informados y conocer sus requerimientos. Actualmente la página cuenta con 2.860 amigos, 1.552 miembros en el grupo cerrado y 1.529 en el *fan page*.

- **Página Web:** su objetivo es mantener informada a la comunidad CESA sobre AECESA. Su público objetivo es toda la comunidad: egresados, estudiantes, cuerpo administrativo y profesores. Se comunican convenios, alianzas, eventos e información de interés.
- **LinkedIn:** el objetivo es compartir el perfil laboral de los egresados del CESA. Su público objetivo son todos los egresados inscritos en LinkedIn, y se comunican noticias y ofertas relacionadas con empleo. Actualmente se tienen 3.126 contactos.

4.3.4. Apoyo al egresado

Durante el año 2017, un total de 205 cargos fueron ofrecidos por 142 empresas, a los que aspiraron 1640 egresados. Las actividades que se llevaron a cabo para apoyar a los egresados laboralmente fueron:

- Atención personalizada por parte de la directora ejecutiva. Más de 50 egresados recibieron apoyo en hoja de vida y búsqueda efectiva de trabajo.
- Direccionamiento a aquellos que manifiestan interés por el emprendimiento al Centro de Innovación y Emprendimiento.
- Envío de ofertas laborales de empresas y head hunters a través de e-mail y APP.
- Charlas con los *head hunters*: Critterio, Hunting & Selection y Consultores organizacionales.

4.3.5. Generación de recursos

Convenios: durante el 2017 contamos con 24 convenios para los egresados, los cuales se acceden a través de la APP. Se tienen convenios de diferentes categorías y sectores.

Seguros: se cuenta con un amplio portafolio diseñado para los egresados y sus familias con: salud Colsanitas, además de seguro de automóviles, hogar, exequial, salud, odontológico, vida y atención domiciliaria. Este portafolio genera interés en la comunidad de egresados.

4.3.6. Otras actividades con la comunidad

Grados CESA: Con la ceremonia de grado se da inicio a la relación del egresado con AECESA, es por esto que la oficina de egresados hace presencia en los grados de pregrado y posgrado, con el fin de dar a conocer los beneficios a los que se tiene acceso al pertenecer a AECESA.

4.3.7. Actividades legales

Reglamento de Habeas Data: en el primer trimestre de 2017 se estructuró una campaña en redes sociales y una operación vía *call center*, para obtener la aprobación sobre el tratamiento de datos del mayor número de egresados. Al final de las campañas se logró la aprobación de 2.157 egresados.

4.4. Centro de Liderazgo y Sostenibilidad

Tiene como objetivo promover el liderazgo y el empoderamiento de ciudadanos para hacer de América Latina una región justa, próspera y en paz.

Para ello el CESA ha concentrado esfuerzos en tres frentes: la formación de la comunidad CESA y usuarios externos; la producción de contenidos y publicaciones; y finalmente, el posicionamiento de la institución como centro de la discusión sobre liderazgo en el país, a través de la realización de foros y eventos sobre este tema.

4.4.1. Formación

En el eje de formación, el Centro mantuvo la oferta de cursos y abrió nuevos espacios formativos. Los cursos estuvieron dirigidos, tanto a la comunidad CESA como a usuarios externos.

Como parte de los programas de formación ofrecidos para la comunidad CESA, se llevaron a cabo la séptima y octava versión de la Escuela de Liderazgo para pregrado, en las que se contó con la participación de 55 estudiantes. Así mismo, en el segundo semestre se dictó un curso de formación en liderazgo para la planta docente, el cual fue recibido por nueve docentes y el Senior Management Team en el que participaron 20 personas.

También ofrecimos a la comunidad espacios de formación alternativos, como el programa de liderazgo para estudiantes mujeres, en asocio con *CoreWoman*, en el que participaron 28 estudiantes. En esta misma línea se creó la Comunidad Mujer Poder y Liderazgo, que cuenta actualmente con 10 estudiantes inscritas y que sostuvo cuatro encuentros a lo largo del 2017.

En temas de formación para estudiantes externas junto a *CoreWoman*, creamos un programa abierto en habilidades de liderazgo para mujeres.

Finalmente, se lanzó la convocatoria para la primera versión del programa de Escuela de líderes para estudiantes de posgrado a cumplirse en el primer semestre del 2018, paralelamente con la décima versión de la Escuela de líderes de pregrado.

En diciembre de 2017 se firmó una alianza con la fundación Puvlic de Nueva York, para la promoción y formación de habilidades de liderazgo para cumplir los objetivos de desarrollo sostenible.

4.4.2. Publicaciones y generación de contenidos

En temas de producción de contenidos y publicaciones, hemos hecho un esfuerzo por abarcar los diferentes canales que permitan llegar a un mayor número de audiencias.

En alianza con el diario El Espectador se logró la publicación de ocho fascículos sobre liderazgo que alcanzaron a 250.000 personas en cada una de sus ediciones. También, en la edición impresa de los días miércoles del citado diario, logramos la difusión de entrevistas a lideresas del sector empresarial.

A partir del segundo semestre del 2017, se inició desde el Centro la difusión del programa Liderando Hoy, una serie de entrevistas en vídeo en formato web, sobre temas de gran importancia para quienes estén interesados en el liderazgo y las habilidades que este requiere. Realizamos entrevistas a 17 líderes, entre ellos: Johana Bahamon; Juan Carlos Garavito, director de iNNpulsa Colombia; Ricardo Santamaría, director de Reconciliación por Colombia, entre otros.

Durante el 2017 se trabajó también en la redacción e investigación de dos libros en cabeza de Juan David Aristizabal, director del Centro. Un libro sobre líderes sociales en América y otro en coautoría con María Trujillo y Alexander Guzmán, sobre gobierno corporativo en entidades sin ánimo de lucro.

Finalmente, durante el segundo semestre del 2017 se adelantó el diseño, estructuración y edición de la publicación digital de divulgación de temas de liderazgo Cumbre, cuyo lanzamiento se realizará en el mes de febrero de 2018. Actualmente se tienen listos los primeros veinte artículos y ya se comenzó a trabajar en un número similar para continuar alimentando la publicación digital.

4.4.3. Foros y eventos

En el último eje, foros y eventos, el Centro aportó al ciclo de conferencia de grandes líderes, mediante la apertura de espacios para visibilizar liderazgos en otros ámbitos, como la región o el género. En el primer grupo se inscribe Liderazgo Caribe, que alcanzó 400 asistentes externos y en el que se contó con la participación de:

- Edgardo Maya, Contralor General de la República.
- Adolfo Meisel, Codirector del Banco de la República.
- Marcos Daniel Pineda, Alcalde de Montería.
- Amylkar Acosta, exministro de Minas.
- Ángela María Orozco, exministra de Comercio.
- Bruce MacMaster, Gerente de la ANDI.
- Antonio Celia, Gerente de Promigas.

- Laura Cepeda, Directora de Fundesarrollo.
- Amaury De la Espriella, Presidente de Reficar.

En temas de género, el ciclo Grandes Líderes de Equidad de Género contó con la asistencia de más de 160 estudiantes. Participaron:

- María Isabel Ulloa, exviceministra de Energía.
- Mía Perdomo, Gerente de Aequales.

Para visibilizar aún más los temas de género, se desarrollaron foros de liderazgo femenino, donde además de 150 estudiantes participaron:

- Matilde de los Milagros Londoño, Editora de la revista Malpensante.
- Andrea Calderón, empresaria y fundadora de *Heart for Change*.
- Lucía Bastidas, Concejal de Bogotá.
- Clara Rojas, Representante a la Cámara.
- Angélica Lozano, Representante a la Cámara.
- Paola Portilla, Directora de Todos por la Educación.
- Claudia Santomingo, mentora de liderazgo.

En esta misma línea de género, por tercer año consecutivo se lanzó el Ranking de Equidad de Género en el que participaron 200 empresas. En el evento de lanzamiento y premiación Somos PARES contamos con la asistencia de 170 personas externas y se entregó los premios de equidad de género en las organizaciones.

Además, se realizó una alianza con La Silla Vacía de la cual surgieron tres desayunos en los que su directora, Juanita León, se reunió con presidentes de compañías para hablar sobre liderazgo y actualidad nacional. Participaron 65 empresarios, con los cuales se logró una articulación directa con el foro de presidentes.

Finalmente, con el ánimo de posicionar al CESA como referente en temas de liderazgo, realizamos una conferencia de Daniel Gómez del Foro Económico Mundial, sobre el futuro del liderazgo en América Latina.

4.5. Formación Ejecutiva

Formación Ejecutiva del CESA es el área de capacitación y actualización permanente de conocimientos, constituida para responder a las necesidades de los profesionales, empresarios y organizaciones públicas y privadas, mediante la oferta generosa de programas educativos, desarrollados y diseñados por expertos reconocidos con el apoyo de excelente material didáctico a precio competitivo e implementado en confortables ambientes de estudio.

Mediante los programas de extensión se construye una visión más amplia de la realidad profesional, pedagógica, humana, industrial y tecnológica del entorno local, nacional e internacional, que da respuesta a las demandas de la sociedad, estrecha vínculos entre la academia y los sectores público y privado y, con el ejercicio de prácticas innovadoras, permite apoyar la formación del talento humano en las principales organizaciones del país.

En 2017, desde el área de Formación Ejecutiva se llevaron a cabo ejercicios de reflexión y análisis que permitieron el rediseño de

acciones de mejora en pro del robustecimiento y la optimización de los diferentes frentes de trabajo. Por lo anterior, es posible afirmar que aunque el área de Formación Ejecutiva se encuentra frente a grandes retos, el CESA posee significativas fortalezas que permitirán ampliar y consolidar el portafolio de servicios con propuestas atractivas y pertinentes que den respuestas apropiadas y satisfagan las diferentes necesidades del sector empresarial y gubernamental.

Durante el 2017, con miras al fortalecimiento del área, se trabajó en cinco ejes estratégicos, estos son:

4.5.1. Racionalización/optimización planta docente

Durante el 2017 se continuó con el riguroso proceso de selección del mejor talento humano docente, a partir de los principios misionales de combinar la práctica directiva con una sólida experiencia académica.

A través de la continua búsqueda y selección de nuevos docentes, se logró consolidar una oferta de programas más robusta y con temáticas innovadoras, así como generar valor agregado. Es importante anotar que desde la dirección y la coordinación académica se realizaron permanentemente entrevistas y se reclutaron nuevos profesores para contar con docentes de alto perfil, con gran experiencia, disposición y capacidad para enseñar, dominio de nuevas metodologías de enseñanza y formación en áreas especializadas. Todo esto permite contar con una oferta académica diferenciadora que no solo imparte conocimientos, sino que fomenta la capacidad crítica y analítica, la generación y actualización de conocimiento, y otras competencias,

en los estudiantes, además de habilidades, buenas prácticas, flexibilidad y adaptación a las cambiantes exigencias del mercado laboral y a los negocios globales.

El 2017 se puede considerar como el año del fortalecimiento de la práctica docente, dado que se implementaron acciones que contribuyeron al mejoramiento de los procesos de enseñanza-aprendizaje, en los programas de Formación Ejecutiva.

Se realizaron 98 entrevistas con personas interesadas en acompañar los procesos de capacitación, tanto *in house* como Abierta.

Contamos con 23 docentes nuevos, tres de ellos procedentes de Chile, Argentina y Venezuela, lo que aportó a la internacionalización del área.

4.5.2. Medición del nivel de satisfacción de cada programa

Para medir el nivel de satisfacción de los diferentes programas de Formación Ejecutiva, se aplicó una encuesta de satisfacción a los participantes a través de la cual se calificaron cuantitativa y cualitativamente aspectos como el contenido académico del programa, el desempeño del profesor, su dominio y conocimiento del tema, la capacidad de generación de nuevos conocimientos, la pertinencia de los contenidos, la calidad de los materiales, así como la logística y el servicio prestado durante la ejecución del programa. La parte cuantitativa se determina por una calificación de 1 a 5, donde 5 es excelente.

En la programación *In House*, el promedio general cuantitativo alcanzado durante el 2017 fue de 4,7/5, y para los programas abiertos el

indicativo general fue de 4,3/5. Lo anterior indica que se logró impactar positivamente en la formación de los participantes.

Cada uno de los programas realizados durante el 2017 brindó comportamientos, habilidades, conocimientos, actitudes y aptitudes que aportaron al correcto desempeño del trabajo, de cara al logro de los objetivos académicos estratégicos de la organización, con las herramientas necesarias para que los participantes aplicasen los conocimientos adquiridos en sus roles laborales, y se asegurara una mayor competitividad y rentabilidad en la empresa.

Estos resultados van de la mano con el trabajo de un equipo docente de alta calidad que apoya la ejecución de los programas, al aplicar una metodología teórica y práctica basada en el dominio del tema, la claridad, la motivación y el conocimiento y dominio de temas basados en principios éticos, sentido de pertenencia, ideales y valores.

4.5.3. Robustecimiento comercial

Al crear relaciones estables con los clientes, se desarrolló un trabajo importante basado en la confianza y en la integridad. Se han encontrado nuevas maneras de crear valor para clientes y/o prospectos, a partir de una oferta de valor convincente y contundente.

El proceso de venta se efectuó al llegar a acuerdos frente a necesidades específicas, esto hizo personalizar el proceso comercial con propuestas puntuales que contribuyen a cubrir las exigencias de los diferentes clientes.

Gracias al robustecimiento del área comercial, se ha logrado la ejecución de programas pequeños para empresas medianas a las que no se había llegado. Además de la consecución de nuevos clientes, desde

el área comercial se mantiene una relación constante y permanente con las empresas y/o clientes que han ejecutado acciones de formación en años anteriores, con el fin de ofrecer una propuesta de valor que genere fidelización.

Por sexto año consecutivo se participó en la Convocatoria de formación continua especializada del SENA, donde las entidades públicas y privadas presentan sus proyectos de formación diseñados a la medida de sus necesidades, para contribuir al desarrollo productivo y competitivo del país, mejorar y cualificar las competencias de los trabajadores vinculados a las empresas en todos los niveles ocupacionales y su cadena productiva. Todo lo anterior contribuye al desarrollo productivo y competitivo del país, pues a través de la ejecución de estos programas se logra cerrar las brechas y necesidades de formación que existen en las organizaciones, al conseguir que los trabajadores en todos los niveles de la empresa mejoren y amplíen sus capacidades, habilidades y conocimientos específicos.

Cabe resaltar que en el 2017 se presentaron proyectos, con la participación de 15 empresas y dos gremios; entre los cuales 16 fueron aprobados, lo que permitió ejecutar 52 programas a nivel nacional y formar a 1.945 personas.

Desde la oferta abierta, se realizaron acciones que permitieron optimizar los recursos en el plan de medios que robusteció la promoción y divulgación de los programas, y permitió una inversión focalizada en la estrategia de campañas más efectivas; un diseño de piezas más amigables; el rediseño del minisite con información más detallada y un acceso de esta más fácil, y la divulgación de programas en las redes sociales del CESA.

Con el apoyo del área de Marketing y Comunicaciones se continuó con el plan contundente de comercialización a través de medios digitales, desarrollando una estrategia para la generación de contenidos en el minisite de Formación Ejecutiva, a través de entrevistas, artículos y videos suministrados por nuestros conferencistas, generando una mayor visibilidad y posicionamiento de la marca, y de esta forma lograr que Formación Ejecutiva CESA sea una referencia local en programas de educación continua, y que la marca sea reconocida como la mejor opción para los procesos de formación.

4.5.4. Internacionalización de la extensión

Desde Formación Ejecutiva la internacionalización es entendida como una oportunidad del área para generar visibilidad y posicionamiento de la oferta en el escenario internacional, lo cual reta al diseño de programas de formación estratégicos, pensados desde la necesidad y oportunidades del entorno.

En ese sentido, es importante resaltar el programa internacional *Family Business*, que se ejecutó durante el 2017 desde la oferta de programas abiertos en convenio con el IE de España y la Universidad Sergio Arboleda. El programa tuvo una duración total de 80 horas, desarrolladas en tres sedes: Madrid, Bogotá y Miami.

Desde los eventos *In House* se logró el programa *Trade de Trainers*, ejecutado en México. En 2018 se realizará en Costa Rica, Panamá, Perú y Puerto Rico.

4.5.5. Programas virtuales

Si se considera que parte del Plan Estratégico del área es llegar a otras ciudades, la mejor forma de incursionar nuevos mercados ha de ser a través de la oferta de cursos online o semipresenciales.

En el marco de la convocatoria de formación especializada del SENA se ofrecieron en 2017 programas virtuales; se formularon un plan de acciones de formación virtual a seis empresas, en virtud de lo cual fue posible ejecutar 17 grupos en los que participaron 695 personas.

En el CESA los procesos educativos se ajustan a las necesidades de formación de las empresas. Para esto se cuenta con el apoyo de la Dirección de Innovación Pedagógica, para trazar rutas formativas de acuerdo con el desarrollo de las competencias y aprendizajes a lograr en cada proceso.

Para el desarrollo de los programas de formación virtual, utilizamos la Plataforma *Blackboard*, que posee una gama de herramientas tanto para profesores como para estudiantes y enriquece la interacción y la experiencia del proceso educativo. *Blackboard* puede definirse como una plataforma de enseñanza y aprendizaje de nueva generación que integra aspectos de vanguardia en cuanto a interacción, manipulación de contenidos y diseño de interfaz. Esto permitió una mayor interacción con el grupo, una mejor administración de la información y del tiempo de los participantes, los aprendizajes y los tutoriales a través de YouTube, así como un diseño amigable que facilitó el proceso de aprendizaje.

4.5.6. Formación Ejecutiva en cifras

- Profesores totales: 104
- Profesores nuevos: 23
- Profesores internacionales: 3
- Programas dictados: 277
- Total estudiantes: 12.087
- Horas totales: 8.943
- En el 2017 se capacitaron a 93 empresas.
- Se vincularon 22 nuevas empresas como clientes de Formación Ejecutiva.
- Se llegó a nuevos mercados en otras ciudades: Cali, Medellín, Pereira, Bucaramanga, Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Montería, Valledupar, Villavicencio, Neiva, Cúcuta, Apulo, Quibdó, Armenia, Popayán, Nobsa, Buga, Tuluá, Ubaté e Ibagué.

5 Modernización



5.1. Dirección de Tecnología	158
5.2. Infraestructura	165
5.3. Comunicaciones y Marketing	179
5.4. Editorial CESA	197
5.5. Coordinación Logística y Compras	206
5.6. Dirección Financiera y de Desarrollo Institucional	210

5. Modernización

5.1. Dirección de Tecnología

Durante el 2017, la Dirección de Tecnología realizó importantes cambios en la infraestructura de tecnología que soporta la institución, tanto a nivel de infraestructura física como de aplicaciones que apoyan los procesos institucionales.

A continuación, se presentan los avances obtenidos en cada uno de los servicios que presta esta dirección.

5.1.1. Sistemas de información y aplicaciones

a. Centro Único de Soporte

Con el fin de mejorar la prestación de los servicios del área de TI, todos los miembros del equipo de trabajo tomaron una capacitación enfocada en Fundamentos en ITIL, lo cual llevo a la redefinición de los procesos primordiales del área: gestión de catálogo de servicios, gestión de incidentes y gestión de requerimientos.

Sin embargo, este alcance solo cubre los servicios de tecnología, razón por la cual se extendió también a otras áreas de la institución que prestan servicios como: la Dirección de Pregrado, Dirección de Gestión Humana, Dirección de Comunicaciones y Dirección de Infraestructura y la Dirección Financiera y de Desarrollo Institucional.

Con base en este proceso se analizaron diversas plataformas que permitieran gestionar el servicio aplicable a todas las áreas, y se implementó el Centro Único de Soporte CESA, inicialmente con los servicios de tecnología y con el proyecto para el año 2018 de incluir el resto de las áreas.

Con la nueva solución logramos:

- Gestionar las solicitudes de los usuarios de la comunidad CESA en un único punto de contacto.
- Establecer niveles de servicio de acuerdo con las necesidades de cada uno de los usuarios.
- Tener estadísticas del tiempo de respuesta real versus el comprometido con el usuario final.
- Asignar los casos de soporte de manera dinámica y automática de acuerdo con la disponibilidad de los recursos de la mesa de servicio.
- Tener un mayor seguimiento y control del servicio prestado por el área.

b. Ley de Protección de Datos

Durante el 2017, el CESA emprendió el proceso de implementación de un Sistema de Protección de datos personales para dar cumplimiento a la Ley 1581 de 2012, apoyado en un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información basado en ISO 27001:2013 y las buenas prácticas aplicables, con los siguientes objetivos:

- Diseñar un Sistema Integrado de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) y Protección de Datos Personales (PDP), teniendo en cuenta un enfoque en los procesos, la tecnología, la infraestructura física y las personas de la comunidad CESA.
- Apoyar el adecuado cumplimiento de la Ley 1581 de 2012, bajo los lineamientos de responsabilidad demostrada.
- Generar valor mediante la adecuada gestión de riesgos de seguridad de la información y protección de datos que puedan impactar la Institución.

El proyecto está conformado por las fases de diagnóstico, planeación e implementación.

En el año 2017 se completó la fase de diagnóstico, para el 2018 se tiene previsto continuar con las fases restantes.

c. Sistema Unificado de Compras

Dentro de la redefinición del proceso de compras institucionales, se centralizó la información en la Coordinación de Logística y Compras, mediante el desarrollo de una solución que apoya el ciclo de vida de la compra, desde su definición por parte del área solicitante y sus aprobaciones respectivas, hasta la radicación de la factura por parte del proveedor.

Con esta solución se logró:

1. Centralizar el proceso de compras.
2. Realizar la gestión documental de los soportes que acompañan una orden de compra y su respectiva facturación 100% digital.
3. Gestión y evaluación del proveedor.

4. Realizar informes de gestión de comportamiento del proveedor.
5. Automatizar el proceso de aprobación de órdenes de compra de acuerdo con el monto de la misma.

d. Sistema de Gestión de Contratos

Como parte del mejoramiento y automatización de los procesos, se desarrolló e implementó una solución que administra el ciclo de vida de los contratos gestionados por la institución, con lo que se dio respuesta a una necesidad de la Secretaría General, la cual abarca el ciclo de vida de los contratos, desde la solicitud inicial para su revisión jurídica hasta la entrada en vigencia del mismo.

Parte de las funcionalidades de la solución son:

- Gestión documental de todos los soportes anexos del contrato.
- Almacenamiento de la versión digital del contrato.
- Asignación de tareas y revisiones del contrato.
- Seguimiento a contratos en vigencia.
- Gestión de pólizas.
- Alertas tempranas de vencimiento de contratos.

e. Punto POS Tienda CESA

Una de las necesidades tecnológicas para 2017, fue contar con una herramienta que permitiera disponer de diversos puntos de venta para facilitar la comercialización de los productos marca CESA, así como de los libros producidos por la editorial.

Para tal fin, el CESA adquirió una solución 100% web que brinda las siguientes funcionalidades:

- Atender a los clientes con un software que integra el POS con el datáfono.
- Manejar promociones y descuentos especiales de manera controlada.
- Afectar a la tesorería con la venta, actualizando los saldos de manera controlada.
- Manejar múltiples medios de pago.
- Cumplir con los requerimientos de la DIAN, como el resumen diario de ventas.
- Controlar en tiempo real las ventas de múltiples establecimientos, cada uno con diferentes cajas, las cuales se pueden monitorear, abrir o cerrar en tiempo real a través de internet.
- Gestionar los inventarios de cada referencia.

5.1.2. Infraestructura física

a. Infraestructura de Red Física

Después de un análisis detallado de la infraestructura de red del CESA, se evidenciaron varias oportunidades de mejora en la prestación del servicio y se determinó un exitoso plan de acción en el cual se lograron los siguientes beneficios:

1. Mejorar la velocidad de conexión entre sedes al subir de 1Gbps a 10Gbps.
2. Renovar la infraestructura de los equipos de red con 15 equipos de última generación y eliminar equipos obsoletos.

3. Establecer un esquema de conectividad 100% redundante con alto nivel de disponibilidad y tolerante a fallas.
4. Eliminar la conectividad de cobre e instalación de fibra óptica en todos los tramos de red.
5. Ampliar el servicio de soporte y garantía sobre la solución contratada.
6. Habilitar los controles de seguridad en la red.

b. Red Wi-Fi

El servicio de red Wi-Fi para toda la comunidad CESA es de vital importancia para la ejecución de las funciones, tanto académicas como administrativas. Por tal motivo se realizó un estudio que evidenció la falta de cobertura de algunas zonas del campus. Por ello se tomó la decisión de iniciar un proceso de renovación tecnológica de la red con equipos de última tecnología, con los siguientes resultados:

- Unificación de las redes existentes en dos únicos accesos: uno para los miembros de la comunidad y otro para los visitantes, proveedores, conferencistas, entre otros.
- Mejoramiento de la interfaz gráfica del portal cautivo, mediante la cual los visitantes acceden al servicio.
- Arquitectura de la solución 100% redundante y tolerante a fallas.
- Ampliación de la cobertura del servicio al 95% de las zonas del campus.
- Adquisición de 109 equipos de última generación con estándar de comunicación AC.

- Mejoramiento de la seguridad del acceso a través de la red Wi-Fi a los servicios tecnológicos de la institución, con la implementación de la aplicación *Clear Pass*.

c. Renovación Tecnológica de Equipos de Cómputo

Se llevó a cabo el proceso de renovación de equipos administrativos y de academia, mediante la adquisición de 120 equipos nuevos. Se priorizaron los equipos de cómputo que prestan servicios a estudiantes y docentes.

d. Sistema CCTV

En los temas de monitoreo, se cambió la plataforma tecnológica del CESA y el circuito cerrado de televisión, lo que facilitó la gestión de seguridad por parte de la Dirección de Infraestructura.

Con la implementación de la solución se logró:

1. Ubicar 45 nuevas cámaras de video en puntos estratégicos de monitoreo, para un total de 60 cámaras en el sistema.
2. Implementación del software remoto de cada una de las cámaras.
3. Integración con el sistema de vigilancia y seguridad del CESA.
4. Capacitación a funcionarios en la gestión del aplicativo.
5. Unificación de la tecnología utilizada en cada cámara.

e. Proyección Auditorio Álvaro Valencia

Debido al uso frecuente del auditorio para actividades académicas y administrativas, se evidenció la necesidad de mejoramiento. Por esto

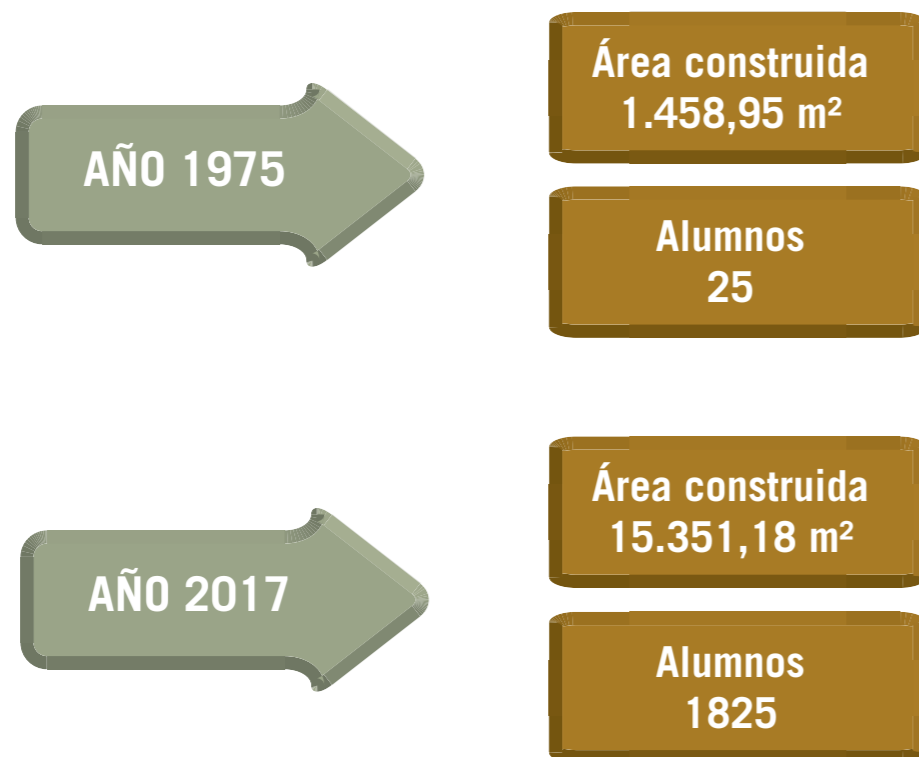
se hizo una inversión importante en dos proyectores de última generación con tecnología 4k que permiten:

- Acercar las presentaciones de alta definición en pantalla grande a públicos masivos.
- Tener hasta cuatro veces mayor resolución.
- Disponer de nivel alto de brillo y larga vida útil.

5.2. Infraestructura

5.2.1. Evolución de la Planta Física

La planta física de la Institución ha crecido de forma acelerada en los últimos años, al destinar nuevos espacios para la docencia, la academia, la investigación, bienestar estudiantil, el emprendimiento y las áreas administrativas. Actualmente cuenta con una superficie construida de 15.351,18 m² aproximadamente.



GRÁFICA 46. Crecimiento del área construida

5.2.2. Transformación y crecimiento

El vínculo del CESA con el barrio La Merced data del año 1975. Tras comenzar con una sola edificación, con el tiempo el CESA fue ampliando sus espacios, hasta completar las quince casas que actualmente conforman su infraestructura, en su gran mayoría, digna de conservación arquitectónica. Sin duda alguna, el mayor reto ha sido conservar el barrio y estar a la altura de su valor arquitectónico, sin ignorar lo que implica pensar, diseñar y moldear aulas para educar

sobre el arte del emprendimiento. Es decir, ni la antigüedad de las estructuras, ni la importancia de conservar sus acabados, carpintería, yesería, escaleras, fachadas o ventanería, etc.; nada ha impedido que se garanticen las condiciones óptimas para que alumnos y docentes accedan a las condiciones de luz, sonido, comodidad y mobiliario de sus instalaciones que han sido diseñadas al nivel más exigente.

Actualmente el CESA tiene más de 15.351,18 metros cuadrados construidos y cuenta con cinco salas especializadas, 39 salones de clase, 11 salas de cómputo, una biblioteca especializada en administración de empresas con 259 puestos de estudio, tres cafeterías con diferentes ambientes, varios establecimientos de comida ubicados en la sede Lleras, en la Biblioteca y en Incolda con diferente oferta alimenticia; servicios sanitarios, salas de estudio, salones de trabajo en grupo, áreas de recreación, gimnasio, fotocopiadora, dos salones múltiples, uno con capacidad para 70 personas y otro con capacidad para más de 160 personas y servicios básicos generales de la Institución.

El buen desempeño, la adecuación y mejora de los recursos anteriormente descritos se coordina por medio del área de infraestructura, la cual se encarga de formular, administrar, ejecutar y supervisar todos los proyectos de infraestructura; obras, adecuaciones, servicios generales y mantenimiento de la infraestructura del CESA.

5.2.3. Obras en ejecución 2017

a. Casa Bienestar

Con el fin de contar con áreas que reemplacen las que serán cerradas temporalmente, mientras se adelantan trabajos de reforzamiento

estructural, trabajos que están a punto de iniciar, y para reemplazar la antigua Casa Bienestar por el Centro Mueve, el CESA tomó en calidad de arrendamiento la casa perteneciente a la familia Piedrahíta, propietaria de la misma desde la fundación del barrio La Merced. La propiedad consta de dos casas, una de 899.18 m² de área construida y otra de 578.49 m². La de mayor tamaño se está adecuando para ser utilizada como casa de uso múltiple y proporcionará espacios flexibles, que pueden convertirse en salones de clase, salas de lectura, oficinas, o cualquier otro uso requerido durante el proceso de reforzamiento estructural; mientras la casa de menor tamaño en su totalidad se destinó a servir como la nueva Casa Bienestar.

Las intervenciones más importantes realizadas a la casa principal fueron las siguientes:

- Recuperación del patio central, mediante el desmonte de una pérgola acrílica agregada en tiempos recientes, adoquinado del piso, puesta en funcionamiento de la fuente de agua e instalación de materas, mesas y parasoles.
- Construcción de dos baterías principales de baños en el primer piso y dos complementarias en el segundo.
- Adecuación de espacios para usos diversos, según el caso, mediante la demolición de algunos muros; donde esto fue posible, tanto en el primer piso como en el segundo.
- Recuperación del antiguo oratorio y vitrales.
- Renovación de las instalaciones eléctricas e instalación de iluminación LED.
- Recuperación de los pisos de madera, enchapados, puertas y demás componentes de carpintería.

- Recuperación y reemplazo de alfombras.
- Recuperación de la mansarda.
- Recuperación y limpieza de la fachada, incluidas las canales y bajantes originales que fueron pintadas del “Azul Cesa”, con el cual han sido pintadas las demás casas de la institución.
- Revisión de las cubiertas y arreglo de goteras.
- Recuperación del antejardín.

Las intervenciones hechas en la casa de menor tamaño, nueva Casa Bienestar, fueron las siguientes:

- Demolición de muros para integrar espacios y facilitar la zona de circulación.
- Conexión de la casa con el patio central de la casa principal.
- Recuperación del patio posterior mediante el adoquinado del piso e instalación de materas, mesas y parasoles.
- Construcción de un espacio especial para el simulador de golf, contiguo al patio.
- Conexión del patio de la casa principal con el de la Casa Bienestar.
- Adecuación de los antiguos garajes como cafetería, la cual dará servicio a los dos patios.
- Creación de un espacio de descanso para niñas estudiantes con una peluquería anexa.
- Renovación de los baños existentes.
- Construcción de una escalera nueva que conecta el segundo piso con la mansarda de la casa la cual nunca fue utilizada.

- Adecuación de la mansarda. Con esta intervención se le agregaron 120 m² útiles a la casa.
- Instalación de pisos y alfombra
- Renovación de instalaciones eléctricas e instalación de iluminación Led.
- Limpieza y recuperación de fachadas, canales y bajantes.
- Revisión de cubiertas
- Recuperación de antejardines

La nueva Casa Bienestar fue terminada en su mayoría al finalizar el 2017 y cuenta con espacios de esparcimiento, mesas de ping pong, de billar, TV y el simulador de golf.

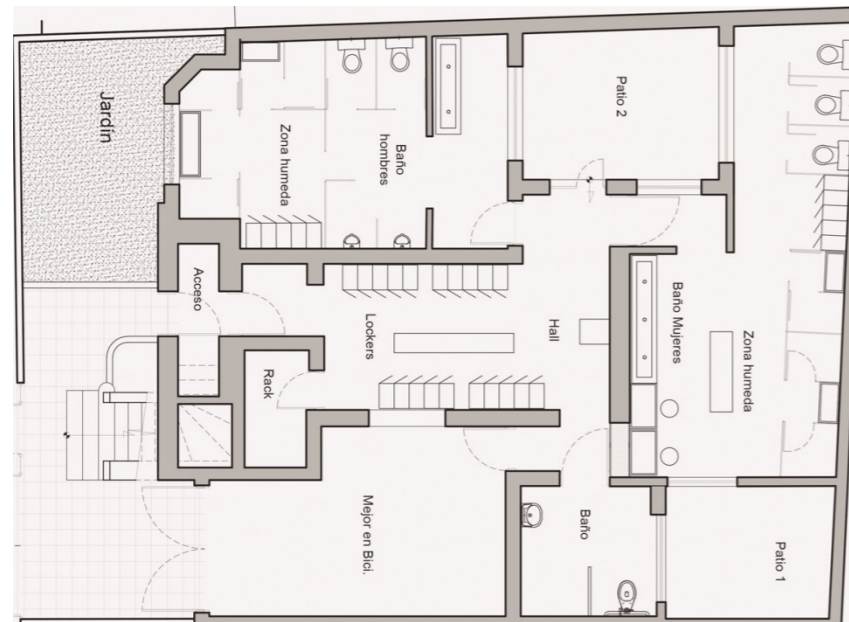




b. Casa Mejía - duchas y baños

El proyecto de construcción y ampliación del sótano de la Casa Mejía, contempla espacios para duchas, baños y vestieres, con la finalidad de tener zonas para el bienestar de los estudiantes que se suman cada día a las actividades deportivas y al uso de la bicicleta como medio de transporte para llegar a la Institución.

En el primer semestre del 2018 se finalizará la construcción.



c. Tienda CESA

Comprometidos con el bienestar de la comunidad CESA, se realizó la adecuación de un espacio en la Casa Lleras primer piso, para la tienda CESA, donde se encontrarán accesorios, ropa, variedad de artículos y elementos de papelería.



d. Mejor en Bici

El proyecto contempló la remodelación de un espacio del sótano en la Casa Mejía, que antes era utilizado para archivo. Se incorporaron implementos para la atención mecánica, mantenimiento y préstamo de bicicletas. Es un espacio donde el estudiante que desee hacer ejercicio puede acceder al préstamo de una bicicleta, o el que prefiera desplazarse en la suya encontrará una zona para parquear y realizar ajustes.



e. Cra. 5 - Reforzamiento estructural

Como parte del proyecto de reforzamiento estructural de varias de las casas del CESA, se inician los trabajos de reforzamiento de las casas de la carrera quinta a finales de noviembre de 2017. Se realizaron las siguientes actividades:

- Protección a tapete de piso y muros al aplicar soldadura de refuerzo y pintura.
- Estructura metálica para refuerzo de losas de entrepiso (segundo piso y mansarda).
- Corte, desmonte y reconstrucción de cielos raso en *drywall*.
- Pintura en salones área intervenida por refuerzo; incluye pulida de detalles de *drywall*.
- Corte en drywall para nuevas luces tipo bala; incluye corte y refuerzo.
- Instalación de marcos para nuevas lámparas.
- Pintura general, salones y áreas comunes.

f. Plan de regularización y manejo



Planeación aprueba el Plan de Regularización y manejo del CESA

La Secretaría Distrital de Planeación (SDP) aprobó el Plan de Regularización y manejo del CESA, con lo cual la administración distrital da un respaldo de carácter legal sobre el uso dotacional de las casas de la institución.

Tras casi seis años de gestión del área de Infraestructura del CESA, Planeación Distrital hace oficial el uso para educación de los 15 inmuebles que integran el CESA en el corazón del barrio La Merced, a través de la resolución 007 del 5 de enero del 2017.

Con este respaldo de la SDP a la Institución, el CESA no solo formaliza ante las autoridades la funcionalidad de los predios, sino que además se articula con las diferentes etapas y proyectos urbanísticos del sector. Recuperación del espacio público, peatonalización, proyectos arquitectónicos, entre otros aspectos, hacen parte del impacto positivo de esta medida.

La premisa de orden urbanístico en que se basó dicho plan, fue considerar el barrio como parte de un campus urbano donde las calles priorizaran el tráfico peatonal generado por el CESA y por las demás entidades e instituciones de diversa índole que hoy lo ocupan, lo que reduce drásticamente el tráfico vehicular y suprime del todo el parqueo de vehículos en las calles. Para cumplir con este propósito, a partir del año 2011 se inició la elaboración de un proyecto urbanístico donde se proponía la peatonalización de la calle 36 entre la carrera 7ª y la carrera 5ªA, y la de la carrera 6 entre las calles 36 y 34, así como el tratamiento especial destinado a reducir la frecuencia y velocidad del tráfico vehicular en las calles 34 y 36, y en la carrera 5 A.

Adicionalmente, se propuso la recuperación de la calle peatonal denominada transversal 5, la cual se hallaba en un avanzado estado de deterioro desde hacía muchos años. Para conectar esta calle escalonada con la calle 36 peatonalizada, se propuso la creación de una plazoleta cultural en la actual zona verde del barrio, contigua al Parque Nacional. Este conjunto de intervenciones creará un eje peatonal continuo que comunicará la carrera séptima con la carrera quinta, donde se encuentran el Edificio de Innovación Pedro Vargas Gallo y el colegio San Bartolomé La Merced. Como proyecto complementario se propuso la construcción de un centro cultural en los predios actualmente ocupados por la Casa Lleras y en el lote de parqueadero contiguo.

A partir de ahora y durante los próximos años, el CESA acometerá el diseño y construcción de estos proyectos, lo que refuerza su compromiso con el desarrollo urbanístico del sector y es la demostración de que una institución educativa puede convertirse en el mejor aliado de quienes están interesados en conservar los valores arquitectónicos y urbanísticos de una ciudad.

g. Proyecto de reforzamiento estructural casas CESA - NSR-10 (norma sismoresistente del 2010)

En atención a las disposiciones vigentes respecto de las condiciones estructurales que deben tener las construcciones destinadas para usos educativos, desde finales del año 2016 el CESA ha emprendido un plan de evaluación, diagnóstico y recomendaciones del estado de los inmuebles de su propiedad en el barrio la Merced en la capital del país.

Como resultado de lo anterior, la Institución ya inició las obras de reforzamiento estructural derivadas de la etapa de evaluación y recomendaciones.

Estas obras se harán por etapas, en grupos de dos casas y por razones logísticas requieren del traslado temporal del personal que ocupa las mismas a una sede alterna en el mismo barrio. Estos trabajos se iniciarían en el segundo semestre del 2018, una vez obtenidos los permisos correspondientes, y estarán terminadas a finales del año 2021.

Cabe anotar que, según las evaluaciones realizadas, el estado de las casas del CESA es excelente desde todo punto de vista, y las obras mencionadas serán llevadas a cabo para el estricto cumplimiento de las normas respectivas.

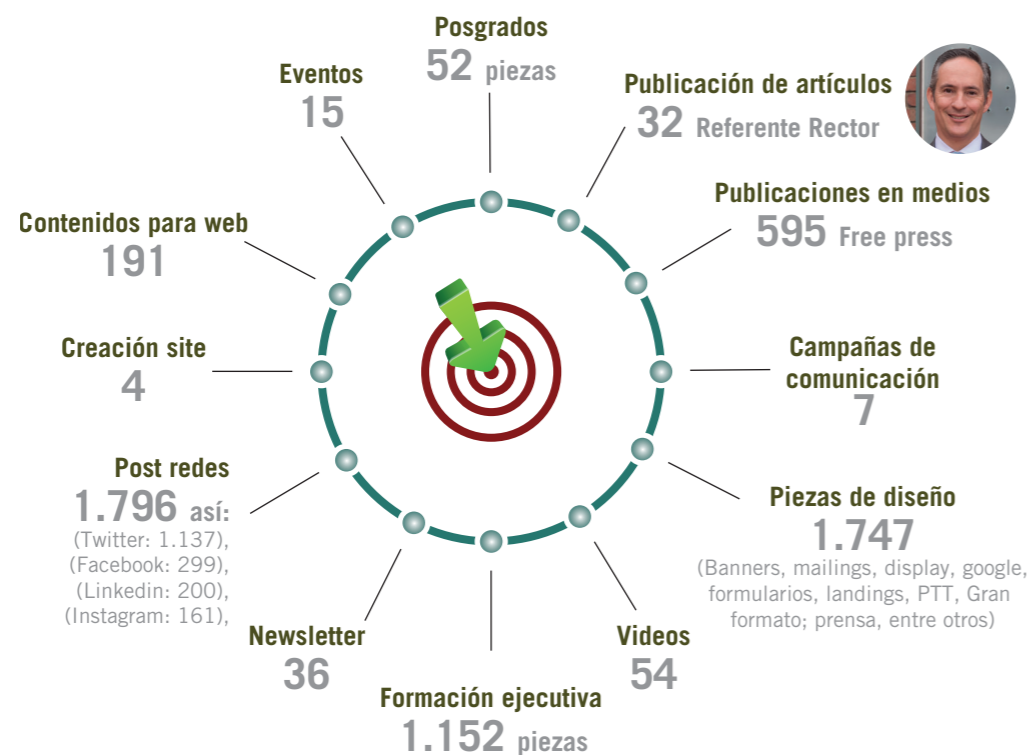
5.3. Comunicaciones y Marketing

La Dirección de Comunicaciones y Marketing desarrolló diferentes actividades que permitieron durante el 2017 seguir promocionado la marca CESA un referente en la Administración de Empresas. También se desarrollaron estrategias con el objetivo de promocionar los posgrados, cursos y diplomados en Formación Ejecutiva y diferentes campañas internas con el propósito de involucrar más a la comunidad del CESA con la institución.

Resumen de las actividades, piezas de comunicación y estrategias para medios:

- Publicación de artículos (referente rector): 32
- Publicaciones en medios (Free Press): 595
- Eventos: 15

- Campañas de comunicación: 7
- Creación site: 4
- Contenidos para web: 191
- Piezas de diseño (*Banners, mailings, display, google, formularios, landings, PPT, gran formato, prensa, entre otros*): 1747
- Post redes: 1.796 así: (Twitter: 1.137), (Facebook: 299), LinkedIn (200), Instagram (161).
- *Newsletter*: 36
- Videos: 54
- Formación Ejecutiva: 1152
- Posgrados: 6



GRÁFICA 47. Actividades realizadas 2017

5.3.1. Páginas web

a. Nueva página web CESA

Se realizó la apertura de un concurso a nivel latinoamericano para modificar la página web institucional, dado que la actual no cuenta con las herramientas para estar acorde con las nuevas necesidades tecnológicas.

El concurso fue realizado a través de la firma Cambio A., quien realizó la convocatoria cuidadosamente y bajo diferentes términos.

b. Site Biblioteca

Durante el primer semestre se trabajó en el desarrollo e implementación del nuevo *site* de la Biblioteca, de manera que fue posible brindar una navegabilidad más eficiente y agradable a sus usuarios.

c. Site MBA español

Diseño e implementación del nuevo *site* de MBA como una nueva propuesta para brindar a los interesados toda la información del programa.

d. Site Disrupt 2018

Se realizó *key visual*, diseño e implementación de web.

5.3.2. Artículos en medios

Dentro de la estrategia planteada para el 2017, la Dirección de Comunicaciones y Marketing propuso la creación de un nuevo cargo

“Analista de Comunicaciones” con el objetivo de posicionar al Rector del CESA, a través de participaciones en medios como: Portafolio, Revista Semana, redes sociales, etc., como un referente de opinión en temas relevantes para la institución: educación, innovación, liderazgo, emprendimiento y economía, entre otras.

a. Artículos en Portafolio

<http://www.portafolio.co/opinion/henry-bradford-sicard>

16 artículos (web e impreso)

- Enero 27: “El 2017: año de mejoría, pero también de desafíos”
- Febrero 5: “Trump y su efecto en Colombia”
- Febrero 19: “Camino a la estabilidad macroeconómica”
- Marzo 6: “Reindustrialización y descubrimiento de nuevos mercados”
- Marzo 13: “TIC: Una herramienta para emprender”
- Marzo 29: “¿Qué hacer para que las mipymes exporten?”
- Abril 9: “El camino hacia la competitividad”
- Mayo 10: “Retos de las empresas familiares”
- Mayo 24: “La nueva era de los negocios”
- Junio 19: “¿Cómo los jóvenes líderes pueden transformar el mundo?”
- Julio 4: “Empresas sostenibles: un buen negocio para todos”
- Julio 30: “Una integración prometedora”
- Agosto 15: “Equidad de género desde la empresa”

- Agosto 28: “Un reto que trasciende a la educación”
- Septiembre 20: “Claves para fortalecer la innovación social”
- Octubre 8: “La era más disruptiva de todas: ¿estamos preparados?”

Artículos en revistas y periódicos

La Nota Económica:

- “El compromiso debe ser formar líderes que transformen la sociedad”
- “Los retos actuales de las IES”
- “Una mirada a las pymes colombianas”

Revista Semana Educación:

- “Motor para la construcción de un nuevo país”

El Blog Personal:

- Cuatro meses con muchos nubarrones sobre nuestra economía
- Innovación en la educación: deuda que tenemos que saldar
- Gobierno Corporativo: clave para la estabilidad empresarial
- “*Start-ups*: un modelo para emprendedores colombianos”

Página web del CESA:

- “Jóvenes que transformarán el mundo están en el CESA”

La República:

- “Una luz en medio de la desesperanza”

Revista Suiza

- “Responsabilidad social y pymes”

Revista Empresarial y Laboral

- “¿Cómo le puede aportar la academia a la realidad empresarial en Colombia?”

- **Artículos sin publicar**

- La nueva tendencia del *e-commerce*
- Transición hacia una economía circular
- Mercado laboral colombiano
- Jóvenes en el One Young World

5.3.3. Campañas de comunicación internas y externas

a. Sello CESA – Respeto

Durante el primer semestre del 2017 se implementó una campaña para los estudiantes, con el objetivo de recuperar algunos valores que

se siente se han perdido en el CESA y por los cuales son reconocidos los egresados de la institución.

Como su nombre lo indica, Sello CESA, es un sello de calidad que caracteriza a cualquier miembro de la comunidad CESA y le permite ser reconocido por ser parte de la élite empresarial, personas educadas, respetuosas, amables, pero sobre todo líderes que se destacan en cualquier situación.

La campaña fue enfocada principalmente a estudiantes, pero contó con el apoyo de los profesores y algunos administrativos de la comunidad.

Componentes de la campaña:

- Desarrollo de una línea gráfica
- 10 mailing
- Tres videos
- Galletas de la fortuna
- Dinámica actuación de los profesores (34 profesores participaron)
- Un contador de buenas acciones
- Tarjeta puntos buenas acciones
- PPT lanzamiento campaña profesores y administrativos

Durante el segundo semestre del 2017, se trabajó para dar continuidad a la segunda fase del Sello CESA, con la ética como foco. La estrategia consiste en desarrollarla bajo el concepto de exposición de arte.

b. Sabías que...

El objetivo era socializar ante la comunidad del CESA todo lo que es, su patrimonio, y todo aquello que la institución brinda a su comunidad.

c. Política de calidad

La campaña fue específicamente diseñada para los estudiantes y se desarrolló en los meses de febrero y marzo, con el objetivo de dar a conocer la nueva política de calidad de la Biblioteca y sus objetivos.

Productos:

- Habladores
- Fondo de pantalla
- Acrílicos para todas las casas con la nueva política
- Un video

d. Evaluación de profesores

La campaña se desarrolló en los meses de mayo y junio con la intención de motivar a los estudiantes a realizar la evaluación de los profesores de pregrado.

Productos:

- Dos fondos de pantalla
- Ocho mailings

e. Semana de la salud

Fue desarrollada en junio para motivar a los administrativos a participar en la Semana de la Salud planeada por la Dirección de Gestión Humana.

Productos

- Siete mailings

f. Reacreditación del Pregrado

La campaña se creó con el fin de dar a conocer a los estudiantes de pregrado, que el programa está en proceso de re acreditación, lo que les significará grandes beneficios. La campaña fue inaugurada con la toma de las escaleras de la Casa Incolda.

Productos:

- Site de acreditación dentro de la web
- Cartilla PEP (Proyecto Educativo de Programa)
- Brandeo de las escaleras para entrar a la Biblioteca
- Afiches para los salones
- Chocolates
- Pelotas de colores
- Cuatro piezas digitales
- Un cheque
- Fotografía

g. Campaña Biblioteca

Su objetivo es reforzar en los estudiantes la importancia del cumplimiento de las normas de comportamiento en la Biblioteca y del cuidado de los recursos.

El concepto se realizó en 2017 y se desarrollará en el primer semestre del 2018.

Productos

- Góndolas, cuatro diseños
- Rompe-tráfico, tres diseños
- Saltarines cuatro diseños
- Habladores seis diseños
- Separadores dos diseños

5.3.4. Redes orgánicas del CESA

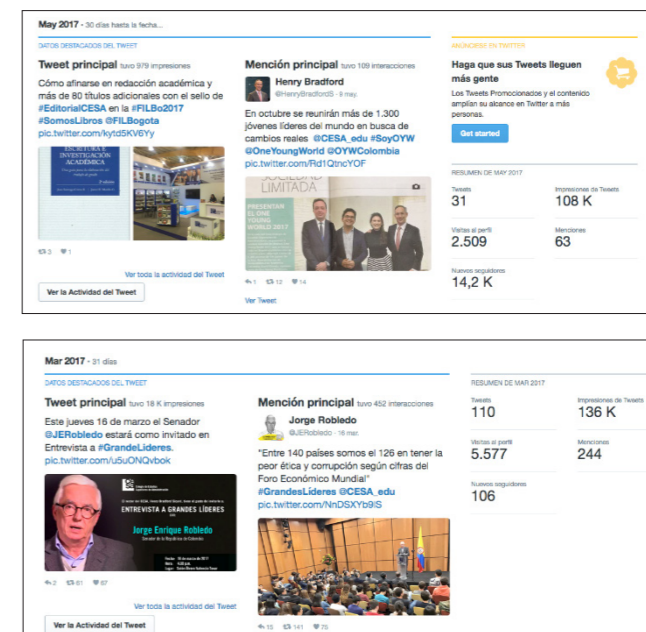
Se ha mantenido en las redes sociales orgánicas del CESA un crecimiento sostenido de seguidores, en virtud de la nueva estrategia de contenido.

a. Facebook

Seguidores totales 25.123 – nuevos seguidores durante el año 7182

b. Twitter

Seguidores totales 14.726 - nuevos seguidores durante el año 868



c. LinkedIn

Seguidores totales 14.447 - nuevos seguidores durante el año: 1678

d. Instagram

Esta red social se registró desde marzo de 2017, y ha tenido el crecimiento esperado. Seguidores totales: 712

5.3.5. Publicaciones en prensa (Free press)

Se publicaron 595 informaciones en medios, así como 30 entrevistas ligadas a miembros del CESA (rector, profesores, etc.), 19 más que las realizadas en 2016. Hoy le estamos apuntando a página completa.

5.3.6. Video

Como una nueva estrategia de contenidos, se han venido desarrollando diferentes videos para dar mayor alcance a lo que se busca comunicar y ofrecer a todos los públicos. En total son 54 videos.

5.3.7. Eventos y ferias

a. Entrevista a Grandes Líderes

En lo transcurrido del año, la Dirección de Comunicaciones y Marketing participó activamente en la organización de entrevistas a grandes líderes, un programa que invita a los emprendedores y líderes del ámbito nacional e internacional a contar su experiencia en su campo de acción. El contenido de las entrevistas se publica en la página web del CESA y en las diferentes redes sociales.

1. Vanessa Blum, Ilana Milkes, Santiago Cano
2. Diego Forero, Pfizer.
3. Jorge Franco Ramos, escritor.
4. Jorge Enrique Robledo, senador.
5. Jesús Guerrero Hernández, Servientrega.
6. Jeison Aristizábal, Asodisvalle.
7. Ma. Adelaida Perdomo
8. Ma. Isabel Ulloa
9. Phillip M. Nichols
10. Daniel Mejía
11. Mark Lee

12. Ernesto Fajardo

13. Kate Robertson

b. Disrupt Colombia 17

- Invitación digital
- Invitación física
- Cuatro gift
- Brochure de las memorias del evento
- Paletas de votación
- Escenario
- Backings bienvenida y registro
- Logística alimentos y salón
- Video
- Fotografía

c. Feria del libro

Se realizó la estructura gráfica para la participación en la Feria del Libro.

Productos:

- Diseño de *stand*
- Invitaciones
- Pauta
- Separador de libros

d. Feria Espíritu Emprendedor

La feria contó con la participación de 2.573 estudiantes.

e. Halloween estudiantes

El objetivo era lograr que los estudiantes se informen sobre las normas del manual estudiantil.

La metodología usada para tal fin, se basó en retar a los estudiantes para que se disfrazaran de algo referido al manual estudiantil, de esta forma debían leerlo para poder planear su disfraz.

f. Cierre Ceoportunity

Se apoyó a la Dirección de Visitas y Prácticas en el desarrollo de las clausuras: a la primera con un desayuno y a la segunda con un té.

g. Cierre Semestre Posgrados

Se apoyó a la Dirección de Bienestar con la dinámica de cierre de semestre de los posgrados (dos al año). Los recursos entregados fueron:

- Ocho piezas gráficas
- Mini golf
- Tiro al blanco
- Rana
- Tejo

h. Eventos patrocinados

- Asamblea seccional de la ANDI – mayo
- EXMA
- One Young World
- Family Business Summit - Cartagena

i. Escuela de líderes

Se apoyó a la Dirección de Bienestar con las piezas de comunicación de la escuela:

- Invitación
- Formulario de inscripción
- *Brochure*
- Diploma

j. Programa proyección laboral

El programa de la Dirección de Bienestar tiene como objetivo brindar herramientas a los estudiantes de posgrado para afrontar una entrevista de forma adecuada y contar con una hoja de vida vendedora. El programa se implementará en el 2018.

En el 2017 se desarrolló:

- Infografía
- Separador
- *Mailing*

5.3.8. Estrategias de mercadeo para programas y extensión

- **Formación Ejecutiva**

Durante el año se diseñaron 1.152 piezas para las campañas de promoción de 81 programas de Formación Ejecutiva. Para cada programa se debe revisar la ficha técnica para la creación de los diferentes *copys* y piezas destinadas a la pauta en las redes sociales: *mailing*, *newsletter*, post redes sociales, HTML, entre otros.

El reto de Formación Ejecutiva es mantener un plan de medios con estrategias novedosas. Además, se cambió el diseño de *site* a partir de un *benchmarking*.

- **Estrategia de Posgrados**

Durante el año 2017 se trabajaron diferentes estrategias, propuestas y campañas para ofrecer los seis posgrados del CESA, teniendo en cuenta la línea gráfica y el target específico para cada uno.

Se asistió a diferentes foros, ferias y se realizó *networking* con más de 15 empresas en Bogotá y en las que se ofreció una charla en temas específicos, como beneficio para sus empleados.

Se creó toda la estrategia de comunicaciones de los posgrados, de acuerdo con el presupuesto de promoción y el plan de marketing.

- **Lanzamiento MBA –Maestría en Administración (Nuevo)**

El lanzamiento oficial del programa fue el día 20 de abril en el Salón Álvaro Valencia Tovar con una asistencia de 60 personas.

Por ser un programa nuevo en el CESA, para este MBA se realizaron campañas en medios digitales tradicionales: La República y Portafolio y La Nota Económica. Así mismo, se utilizó un canje con Caracol Radio en el programa Hora 20 con Diana Calderón.

Se participó en el Foro Universidad y Empresa: casos de éxito en el Club El Nogal que hacía parte de La República, en el que se presentaron varias universidades del país. El CESA es una de las más destacadas por su valor empresarial y por el liderazgo que ejerce en sus estudiantes para crear emprendimientos sociales que transforman la sociedad.

A través de la negociación que se realizó a principio de año con la revista La Nota Económica, se logró realizar 10 citas a empresas con más de 100 trabajadores, en las que el director de este programa, Edgardo Cayón Fallón, asistió para dar a conocer el MBA.

Medios para el lanzamiento del MBA

- La República: Toma Home: marzo 03, 17 y 24 de 2017
- Portafolio:
 - Sección Negocios: 22 y 29 de marzo de 2017
 - Sección Economía: 23 y 30 de marzo de 2017

Se realizaron siete cuñas en Hora 20 de Caracol (2, 3, 4, 5, 9, 10 y 11 de mayo de 2017), con el siguiente texto:

Formarse de manera profesional en gobierno corporativo le permitirá entender cuáles son los aspectos para formar una junta directiva que otorgue equilibrio y una administración más idónea para su organización.

Este MBA potencia las habilidades blandas; componentes clave para liderazgos efectivos y eficaces que actualmente requieren las empresas. CESA -Colegio de Estudios Superiores de Administración.

Nuevos landings para posgrados



Con el objetivo de entregarle al *target* institucional un mejor servicio, a inicio de 2017, se decidió crear seis nuevos *landing* para los programas de posgrados; *landing responsive* para tener una mejor cobertura en los dispositivos móviles.

MBA <http://www.inscribasealcesa.co/mba>

MBA Internacional <http://www.inscribasealcesa.co/mba-internacional>

Maestría en Dirección de Marketing <http://www.inscribasealcesa.co/maestria-direccion-marketing>

Maestría en Finanzas Corporativas <http://www.inscribasealcesa.co/maestria-finanzas-corporativas>

Especialización en Mercadeo Estratégico <http://www.inscribasealcesa.co/especializacion-en-mercadeo-estrategico>

Especialización en Finanzas Corporativas <http://www.inscribasealcesa.co/especializacion-en-finanzas-corporativas>

5.4. Editorial CESA

La gestión se presenta en tres grandes líneas estratégicas:

5.4.1. Gestión y calidad del proceso editorial

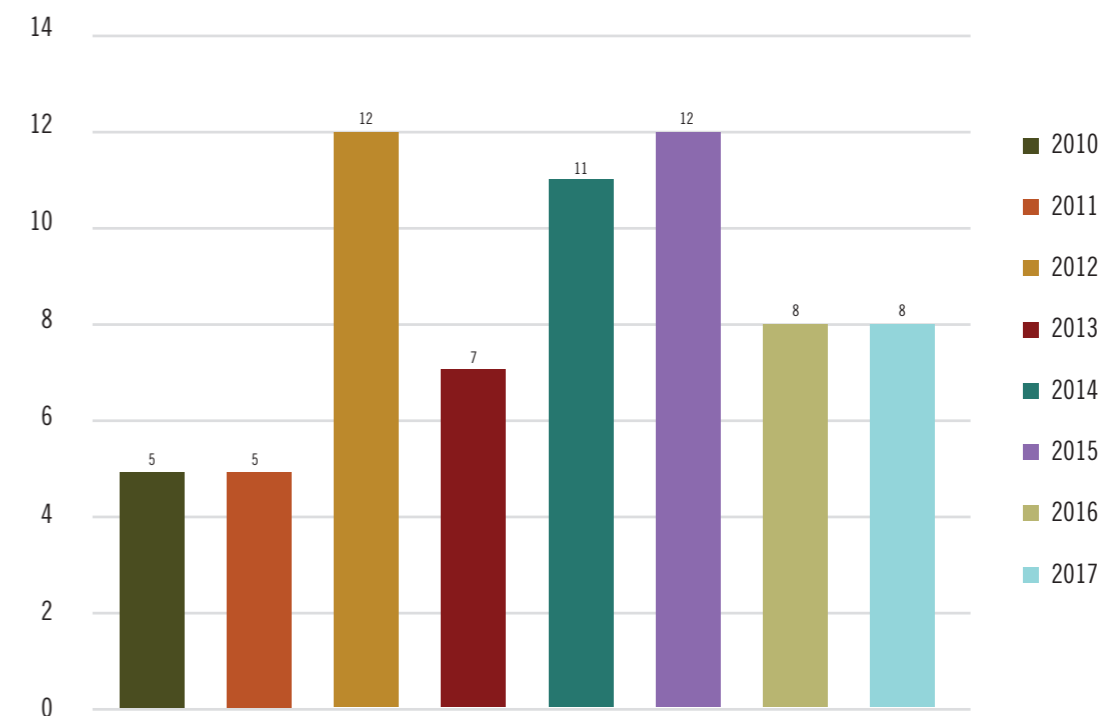
a. Fichas de libros: se continuó realizando la ficha técnica de cada una de las publicaciones, en la cual se puede llevar la trazabilidad del libro en cada uno de los procesos. Esto permite tener a la mano toda la información para la toma de decisiones en cuanto a la impresión y publicación de los libros.

b. Certificaciones Colciencias: de acuerdo con el nuevo modelo de medición de grupos de investigación por parte de Colciencias, la editorial debe gestionar una certificación por cada uno de los libros que publicó producto de investigación. En ella se describe que el libro surtió todos los requisitos de calidad, selectividad y rigurosidad dados en el reglamento editorial, además se informa que fue evaluado por pares externos.

c. Evaluación Internacional a manuscritos: dentro del proceso editorial, se continuó con la participación de evaluadores internacionales, los cuales colaboraron en la revisión de manuscritos que buscan ser publicados bajo el sello editorial CESA. Esta práctica brindó aportes que nutrieron los contenidos de los textos y de las evaluaciones enmarcados en el mercado global.

5.4.2. Gestión de proyectos editoriales.

a. Proceso editorial: durante el año 2017 la Editorial del CESA recibió un total de 11 solicitudes formales para iniciar el proceso editorial. Ocho de ellas surtieron los lineamientos establecidos en el reglamento editorial y fueron publicadas.

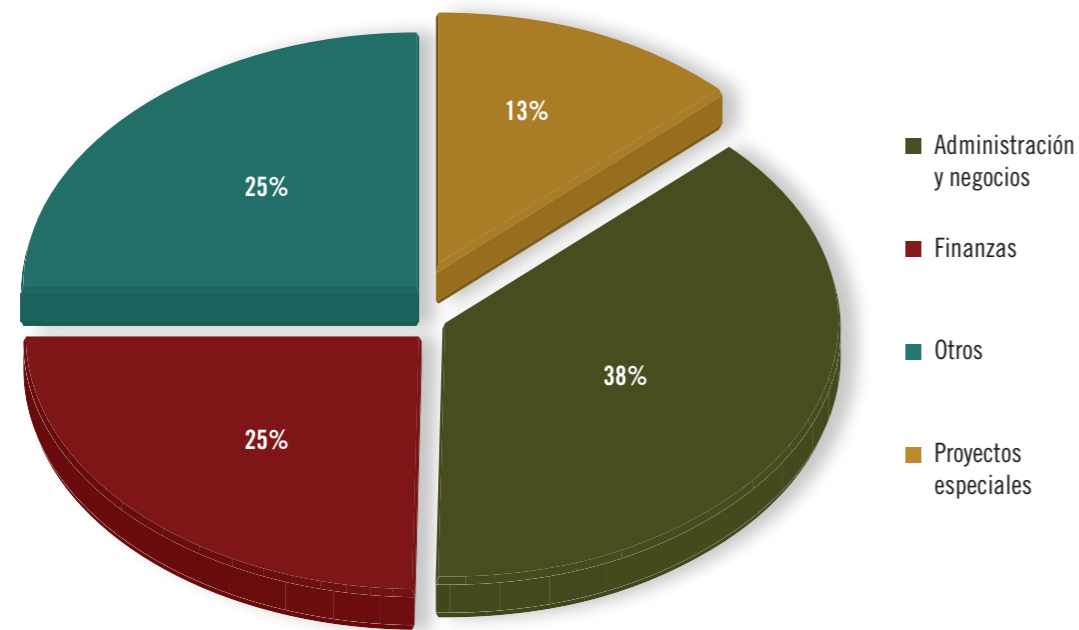


GRÁFICA 48. Número de publicaciones

Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

Así mismo, las publicaciones que fueron aceptadas y surtieron los lineamientos editoriales, se encuentran alineadas en diferentes áreas del conocimiento y de acuerdo con la naturaleza de la institución.

Más del 60% de los libros publicados están relacionados con áreas de la administración, negocios y finanzas.



GRÁFICA 49. Distribución relativa de libros publicados por área de conocimiento

Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

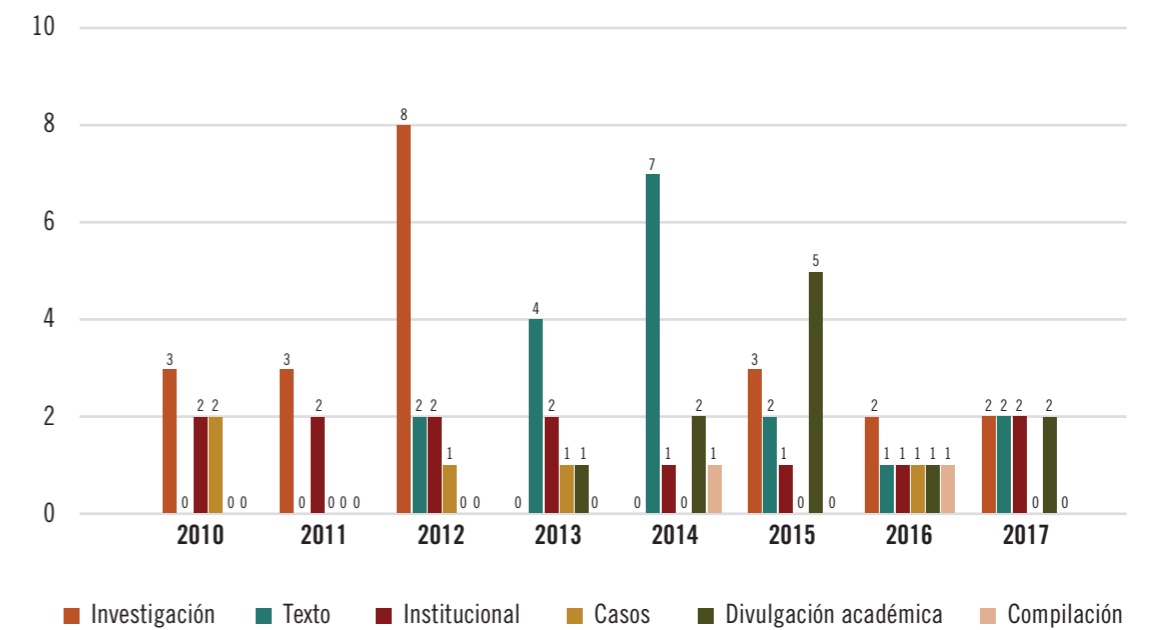
La siguiente tabla muestra la clasificación que la Editorial CESA dio a los libros publicados en el año 2017, teniendo en cuenta los lineamientos establecidos en el reglamento editorial.

TABLA 11. Clasificación de los libros publicados

Categorías	No de publicaciones	%
Divulgación académica	2	25%
Investigación	2	25%
Texto	2	25%
Institucional	2	25%
Casos	0	0%
Compilación	0	0%
Total	8	100%

Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

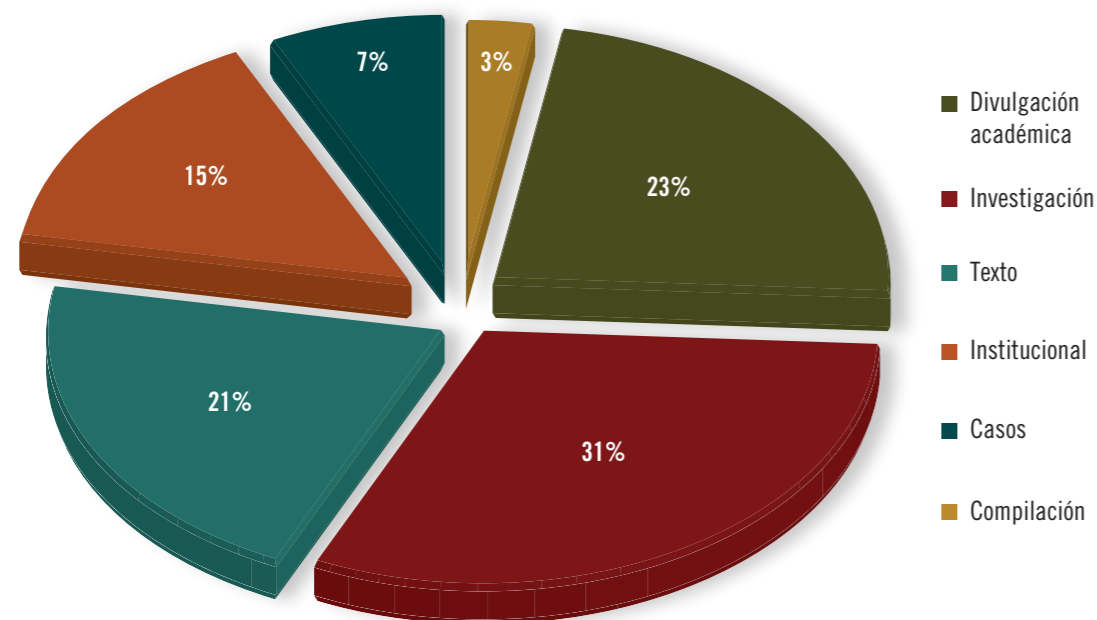
Como se puede apreciar en la Gráfica 50, año tras año la producción editorial ha venido colonizando nuevas categorías en las que no existía producción, con lo que ha permitido que el fondo editorial alcance una mayor homogeneidad.



GRÁFICA 50. Libros publicados por categoría

Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

La participación relativa de la categoría de libros en el total de la producción editorial muestra que los títulos de Investigación representaron el 31%, los de divulgación académica, el 23% y los de texto el 21%, son los que contribuyen en mayor proporción al fondo editorial y sustentan la naturaleza de una editorial universitaria.



GRÁFICA 51. Participación relativa de categorías de libros en el fondo editorial
Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

Libros electrónicos: para el 2017, la editorial CESA cuenta con el total de la producción editorial en formato digital (epub), esfuerzo que permite al CESA ingresar a nuevos mercados de consumo editorial y establecer nuevas alianzas con socios estratégicos que hacen posible visibilizar los diferentes canales digitales y llevar a nivel global la producción editorial.

5.4.3. Gestión comercial y posicionamiento

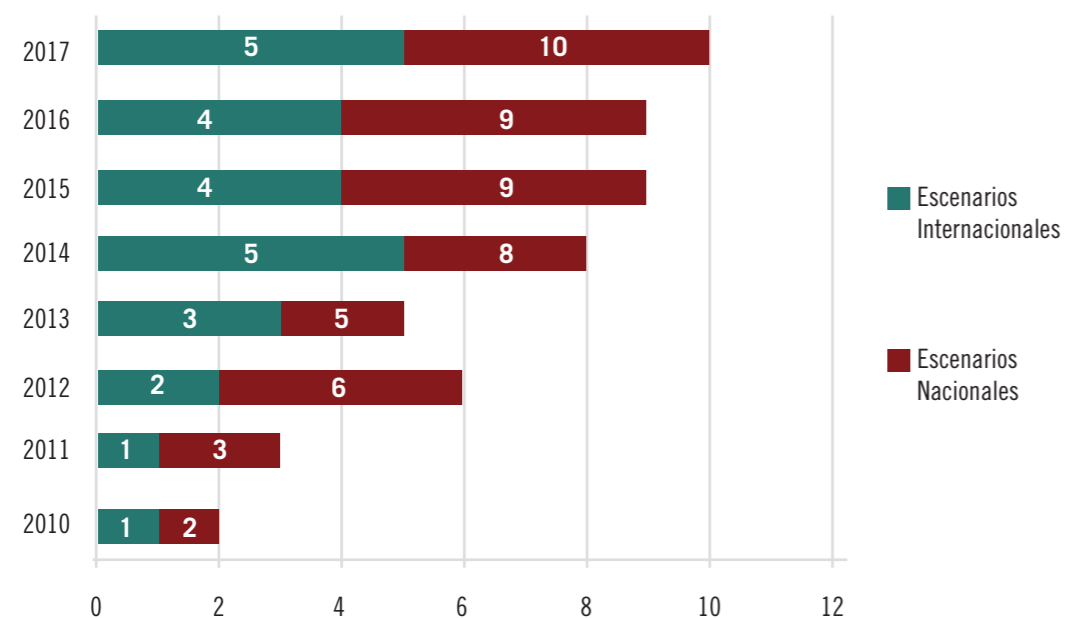
Gracias a la gestión en canales de distribución, se logró en el periodo un ingreso un ingreso de \$54.616.000 por concepto de ventas de libros. Gracias a las alianzas con entidades público– privadas para la financiación, al aumento del fondo editorial y a la participación en estos canales de distribución, fue posible visibilizar y comercializar la producción editorial en diferentes escenarios académicos y culturales.

a. Relacionamiento con el sector académico y cultural: la divulgación del conocimiento es en definitiva una labor misional de cualquier institución de educación. Para lograr este propósito, la Editorial del CESA requiere estar presente en todos los escenarios propicios donde sea posible consolidar este objetivo.

b. Junta Directiva ASEUC (Asociación de Editoriales Universitarias de Colombia): desde el mes de abril de 2015 y hasta 2017, Felipe Reyes representó a la Editorial del CESA como miembro de la Junta Directiva de ASEUC.

c. Ferias y eventos académicos: la Editorial del CESA participó activamente en el 2017 en diferentes ferias del libro a nivel nacional e internacional, lo cual ha redundado en el posicionamiento de su sello y visibilización de su producción.

La gráfica 52 ilustra la participación de la Editorial en escenarios académicos y culturales en los últimos ocho años.



GRÁFICA 52. Participación de la editorial en escenarios académicos y culturales

FUENTE: CESA, Coordinación Editorial 2017

d. Catálogo de publicaciones: como herramienta de promoción y difusión, editamos un catálogo que ofrece información de todas las publicaciones del fondo editorial del CESA.

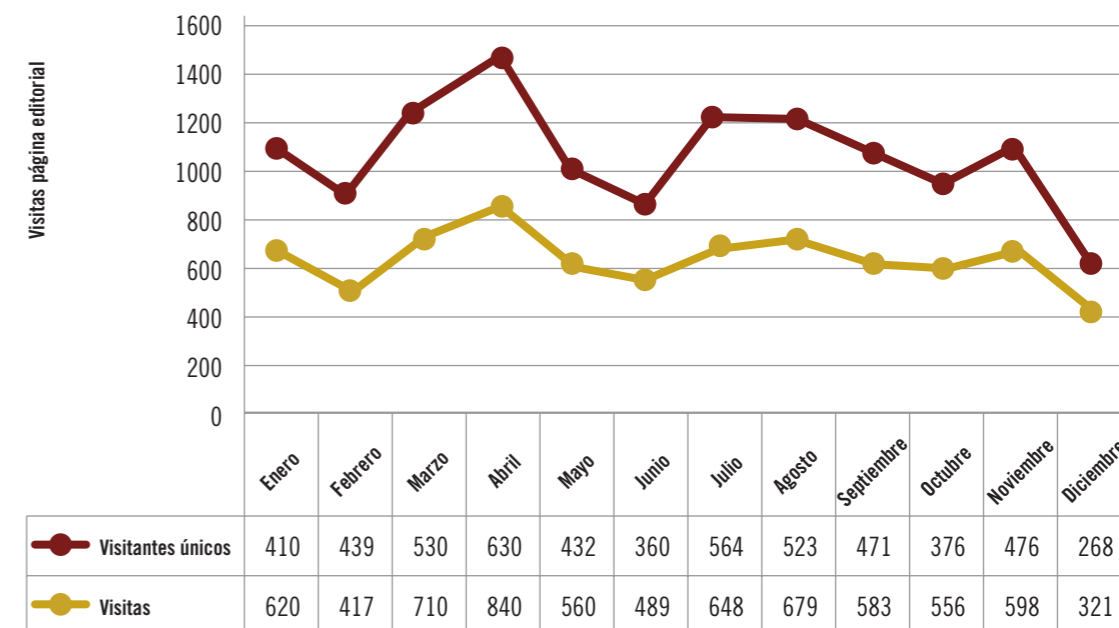
Esta pieza de comunicación se distribuye en los diferentes eventos académicos y culturales en los que la institución participa, como por ejemplo las ferias internacionales del libro.

e. Catálogo compra de derechos: como una estrategia de cooperación conjunta, ocho editoriales universitarias reconocidas de Colombia –Universidad de los Andes, Universidad Nacional, Universidad EAFIT, Universidad Externado, Universidad Javeriana, Universidad del Rosario, Universidad del Norte y el CESA– unieron esfuerzos para editar un

catálogo de publicaciones para la compra de derechos, cuyo destino final fue la Feria del Libro de Frankfurt, el espacio comercial del libro más grande del mundo, que se especializa en la compra de derechos y cuenta con más de 7.200 expositores y más de 230.000 visitantes.

f. Site editorial CESA: durante el 2017 se continuó fortaleciendo el sitio web de la editorial y proporcionando mayor metadata en cada libro. De esta manera se incrementó la exposición de los datos del libro y del autor en los buscadores, lo cual es esencial para que los libros se puedan citar más fácilmente. Además, se creó la posibilidad de realizar la lectura del libro de forma *online*, sin descarga, directamente desde el sitio web.

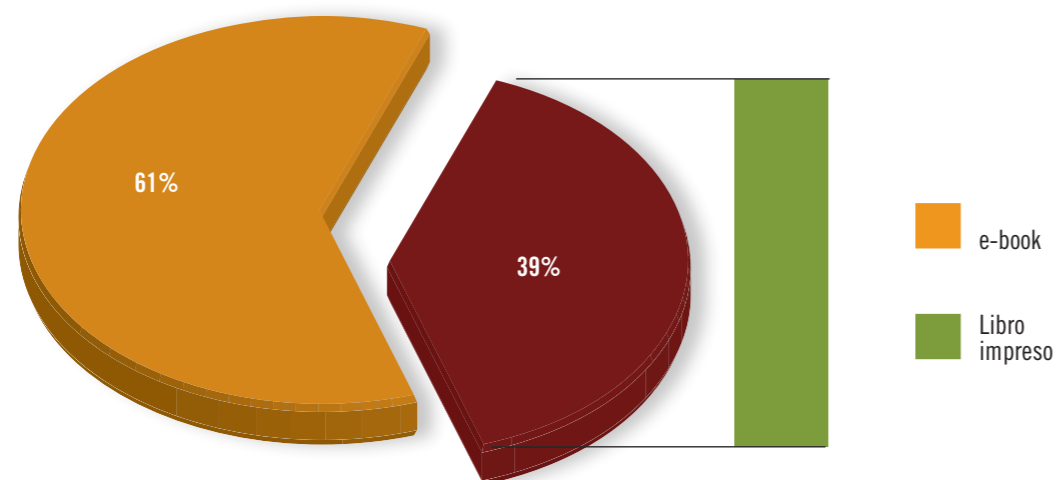
Como se puede observar en la gráfica 53, la página de la editorial alcanzó un total de 7.021 visitas, realizadas por 5.479 personas.



GRÁFICA 53. Visitas página editorial – www.editorialcesa.com

Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

La siguiente gráfica, de acuerdo con un total de transacciones (357) realizadas en el año, ilustra el peso de cada uno de los productos ofertados en el sitio web de la editorial. Se observa una mayor compra de libros electrónicos que impresos.



GRÁFICA 54. Transacciones realizadas en la página web editorial por producto
Nota: CESA, Coordinación Editorial 2017

5.5. Coordinación Logística y Compras

Por ser un área transversal, la Coordinación de Logística y Compras participó activamente durante el 2017 en los procesos de compras, correspondencia, revisión de activos, logística de eventos y asignación de espacios físicos, lo que generó valor a las actividades institucionales y aportó cambios institucionales.

5.5.1. Compras

a. Centralización del proceso de compras

Durante el segundo semestre del 2016 y el primer semestre del 2017, se realizó el levantamiento de información con todas las áreas. En reuniones con la Dirección de Tecnología se dimensionó y parametrizó la herramienta. Posteriormente, en el segundo semestre de 2017 se lanzó la herramienta a nivel institucional, se capacitó a todo el personal administrativo que interviene en el proceso y se modificó la estructura dentro de la coordinación para dar respuesta oportuna a las compras de las diferentes áreas.

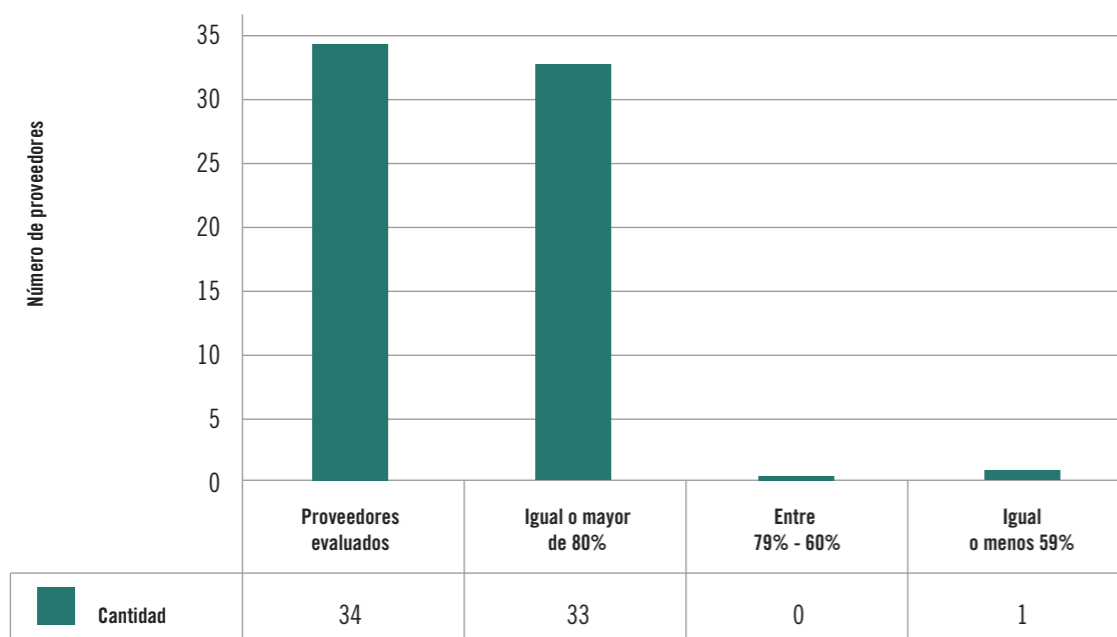
Junto con la Dirección de Desarrollo Institucional, se modificaron todos los documentos del proceso de compras. Se describieron nuevos lineamientos, actividades y cambios a fin de plasmar lo establecido en el módulo. También se unificaron los procedimientos para la compra de bienes y servicios, y se establecieron nuevos parámetros para la ejecución de las compras. Se creó un instructivo y una infografía en la cual toda la comunidad puede observar de manera práctica y rápida el nuevo proceso.

Como resultado, durante el último trimestre todas las compras de bienes y servicios a nivel institucional se realizaron por medio del módulo, lo que garantizó el cumplimiento del proceso en cuanto a los montos de aprobación, cotizaciones y evaluación de proveedores.

b. Desempeño de proveedores:

Durante el 2017 fueron evaluados 34 proveedores considerados de impacto por las áreas que conforman el sistema de gestión de calidad. El resultado de dicha evaluación indica que el 97% presenta un buen desempeño y cumplen con los criterios establecidos por el CESA y un 3% no los cumple, por lo que estos últimos no continuarán como proveedores.

Es de destacar que, a partir del último trimestre del 2017, la evaluación a proveedores se está realizando a nivel institucional. Por lo tanto, la consolidación de información para el reporte del indicador incluye a los proveedores y a las áreas que no se encuentran dentro del Sistema de Gestión de Calidad.

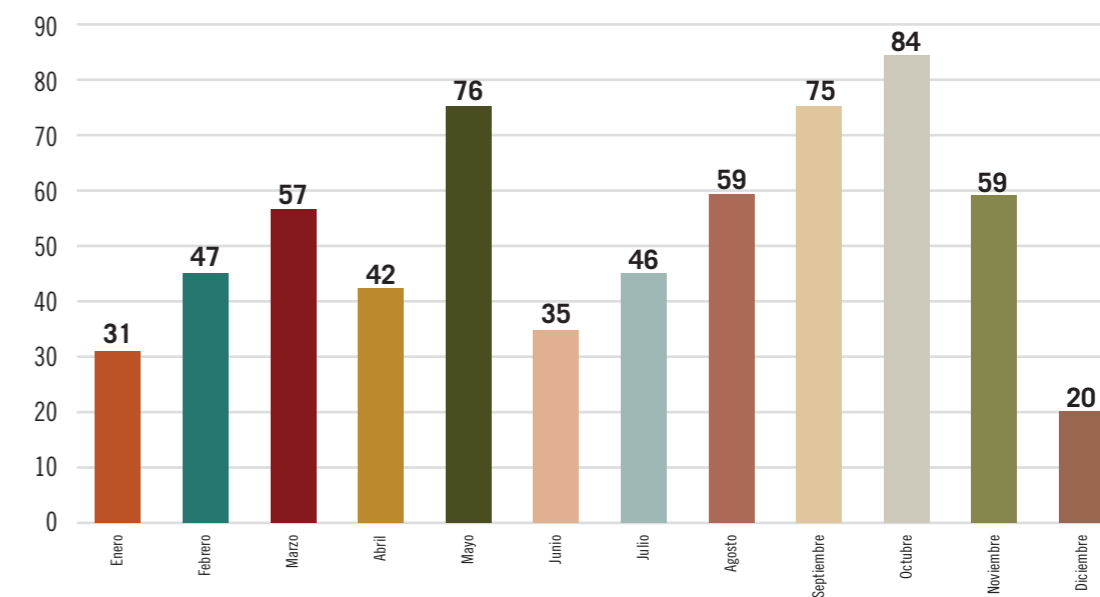


GRÁFICA 55. Evaluación proveedores CESA
Nota: CESA, Coordinación Logística y Compras 2017

5.5.2. Espacios físicos y logística de eventos

Durante el 2017 se realizaron actividades logísticas como: reserva de espacios, programación de actividades con las diferentes áreas de apoyo, alquiler de mobiliario y adecuación de espacios para 631 eventos a nivel institucional, lo que garantizó la óptima ejecución de los eventos realizados por las diferentes áreas dentro y fuera del CESA.

Entre los eventos a destacar se encuentran las ceremonias de grados de los programas de pregrado y posgrados, las bienvenidas de padres, conferencias de grandes líderes, matrículas de honor, bienvenidas de profesores, celebraciones del Día del profesor, ferias de Espíritu Emprendedor, pruebas de producto, ferias de Visitas Empresariales, Tedex, desayunos, lanzamientos, cocteles, entre otros.



GRÁFICA 56. Total de eventos
Nota: CESA, Coordinación Logística y Compras 2017

5.6. Dirección Financiera y de Desarrollo Institucional

En el año 2017 fueron fusionadas la Dirección Financiera y la Dirección de Desarrollo Institucional. Este cambio llevó a replantear el enfoque de trabajo de las mismas, haciendo énfasis en la prestación de servicios en cinco frentes de trabajo interrelacionados, donde se atienden clientes internos y externos.

5.6.1. Financiera

a. Servicios Financieros

Como parte del mejoramiento de los servicios hacia el estudiante y para brindar soluciones financieras de fácil acceso, se implementó la opción de financiación directa de matrículas, con el fin de garantizar la continuidad de los estudiantes y evitar interrupciones en el proceso académico. Esta iniciativa ha tenido una buena acogida. Hasta la fecha se han otorgado 35 créditos, lo cual corresponde al 3% del total de la población estudiantil del CESA.

b. Contabilidad y Finanzas

Activos (cifras en miles de pesos)

	31 de diciembre de 2017	31 de diciembre de 2016
Activo corriente		
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 21.138.064	19.028.442
Inversiones	70.615.242	57.832.675

Deudores y otras cuentas por cobrar	1.952.594	1.753.830
Inventarios	103.978	54.987
Otros activos no financieros	231.527	179.816
Total activo corriente	94.041.405	78.849.750
Activo no corriente		
Deudores y otras cuentas por cobrar	243.728	296.606
Propiedades, planta y equipo	58.272.943	59.294.926
Intangibles	850.585	1.029.388
Total activo no corriente	59.367.256	60.620.920
Total Activo	\$ 153.408.661	139.470.670

Pasivos (cifras en miles de pesos)

Pasivo		
Pasivo corriente		
Acreedores y otras cuentas por pagar	2.948.021	2.248.471
Beneficios a empleados	441.701	519.404
Ingresos diferidos	22.977.994	22.661.773
Pasivo por impuestos corrientes	13.512	-
Total pasivo corriente	26.381.228	25.429.648
Pasivo no corriente		
Acreedores y otras cuentas por pagar	196.375	123.868
Beneficios a empleados	152.465	209.562
Total pasivo no corriente	348.840	333.430
Total pasivo	\$ 26.730.068	25.763.078

Patrimonio (cifras en miles de pesos)

Fondo social		126.678.593	113.707.592
Total pasivo y fondo social	\$	153.408.661	139.470.670

Estado de Pérdidas y Ganancias (cifras en miles de pesos)

		2017	2016
Ingresos operacionales (nota 16)	\$	50.463.890	48.514.572
Egresos:			
Costo de servicios académicos (nota 17)		(29.423.031)	(27.657.472)
Gastos de administración (nota 18)		(15.388.019)	(13.578.522)
Total egresos operacionales		(44.811.050)	(41.235.994)
Resultado de actividades de operación		5.652.840	7.278.578
Ingresos financieros, neto (nota 19)		7.290.775	5.196.487
No operacionales (nota 19):			
Otros ingresos		772.393	922.910
Otros gastos		(731.495)	(954.933)
Resultado antes de impuestos	\$	12.984.513	12.443.042
Gasto por impuesto a la ganancia (20)		(13.512)	-
Resultado del ejercicio y resultado	\$	12.971.001	12.443.042

c. Declaraciones legales

En concordancia con el artículo 57 del Decreto 2649 de 1993, la información y las afirmaciones relacionadas con los estados financieros han sido debidamente verificadas y obtenidas de los registros contables de la institución, elaborados de conformidad con las normas y principios de contabilidad establecidos en Colombia.

Igualmente, la información revelada en los estados financieros es fiel copia de los libros oficiales de la Dirección Financiera del CESA y cuentan con todos los controles internos que permiten una revelación oportuna y clara, sin que se presenten deficiencias significativas que afecten la situación financiera de la institución. No se encuentra en mora por concepto de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, en concordancia con el artículo 12 de la Resolución 2692 del 15 de julio de 2010. También se deja constancia que no se entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores de acuerdo con el artículo 87 de la Ley 1676 de 2013.

d. Derechos de autor y propiedad intelectual

En cumplimiento al artículo 1º. de la Ley 603 de 2000, se deja constancia que la institución ha cumplido cabalmente con las normas vigentes, respecto de los derechos de autor y propiedad intelectual.

5.6.2. Desarrollo Institucional

Desarrollo Institucional es la dependencia encargada de articular y consolidar la información documentada a nivel institucional, así como la asesoría para la implementación de acciones con miras a la optimización de los procesos institucionales, para lo cual pone en práctica

diferentes herramientas de gestión, apalancadas en el Sistema de Gestión de Calidad (SGC), el Sistema de Gestión ISOTools y la planeación estratégica.

a. Sistemas de gestión y mejora continua

Se dio continuidad al plan de transición de la nueva versión de la norma ISO 9001:2015, con la realización de actividades que permitieron la estabilización del SGC durante el primer semestre del año 2017, como parte de la preparación para el desarrollo de las auditorías internas de calidad en lo relativo a la verificación de requisitos. Como resultado, en el mes de mayo se recibió la visita por parte de ICONTEC (ente certificador), el cual otorgó la recertificación del SGC de la Biblioteca, bajo la norma ISO 9001:2015 y la ampliación de su alcance a los convenios manejados por esta.

Así mismo, con el fin de fortalecer los conceptos y buenas prácticas que se han implementado en la institución a partir de la certificación en calidad y hacerlas extensivas a todas las áreas del CESA, durante el segundo semestre se realizaron diferentes actividades de apropiación de cultura de calidad.

b. Mejora continua

ISOTools se consolidó como la herramienta que apalanca la mejora continua a nivel transversal. Durante el 2017 se trabajó en la actualización del sistema, que ahora permite el modelamiento de procesos, lo que genera una mayor autonomía en la gestión por parte de los usuarios.

Basados en el modelamiento de procesos, se realizó la parametrización de los requisitos del Decreto 1072 de 2015, capítulo 6, Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, con lo cual se garantiza el control general del sistema, ya que los registros, seguimientos y acciones que se toman quedan centralizados en ISOTools. Adicionalmente, se realizó capacitación y entrega de los módulos correspondientes al personal responsable del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo y alineación con el SGC, lo que muestra una vez más la importancia de la unificación de los sistemas de gestión en el CESA.

c. Planeación estratégica

Se consolidó el Plan Estratégico dentro de herramienta ISOTools, como la única fuente de información que ayuda a la consulta, gestión y toma de decisiones a partir de los datos generados por los responsables de las líneas estratégicas.

Durante el año 2017 se verificó la ejecución de lo planeado en el Plan Estratégico institucional, lo que arrojó como resultado el cumplimiento de los objetivos propuestos de acuerdo con el plan 2015-2020.



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

Informe de Gestión 2017