

Bitácora de Reunión: Identificación de Misión, Visión y Valores de FEUIS

Fecha: 29 de febrero de 2024

Hora: 12:00 – 13:00

Lugar: Sala de juntas de FEUIS

Asistentes:

- Junta Directiva del Fondo FEUIS
- Gerente del Fondo FEUIS
- Autoras del Proyecto de Modalidad de Grado

Agenda

1. **Bienvenida e Introducción**
2. **Presentación del objetivo de la reunión**
3. **Presentación de ideas sobre visión, misión y valores.**
4. **Discusión y evaluación de ideas**
5. **Desarrollo de la misión, visión y valores**
6. **Conclusiones y próximos pasos**

Desarrollo de la Reunión

Bienvenida e Introducción

- Se da la bienvenida a los asistentes y destaca la importancia de la sesión de cocreación para definir la misión, visión y valores de la compañía.

Presentación del Objetivo de la Reunión

- Presenta el objetivo de la reunión: "Identificar y definir la misión, visión y valores de FEUIS". Se define que representa cada uno y su importancia en la organización.

Generación de Ideas

- **Técnica utilizada:** Lluvia de ideas (se toman en una encuesta con una serie de preguntas orientadas a la cultura organizacional)

Resultados de la Lluvia de Ideas:

- **Misión:**
- **Visión:** Ser líderes en educación inclusiva, transformar vidas a través del aprendizaje, expandir el alcance global.
- **Valores:** Integridad, compromiso social, excelencia, inclusión, sostenibilidad.

Discusión y evaluación de ideas

- **Discusión estructurada:** Los participantes debaten sobre las ideas generadas, evaluando su relevancia y factibilidad.
- **Criterios de evaluación:** Alineación con la estrategia de FEUIS, impacto en la comunidad, posibilidad de implementación.
- **Decisiones tomadas:**
 - Se priorizan las ideas que más resonaron con todos los participantes y que tienen un impacto claro y positivo en la misión de FEUIS.

Desarrollo de Misión, Visión y Valores

- **Trabajo en conjunto:** Los participantes trabajan para consolidar las ideas seleccionadas en declaraciones claras y concisas.
- **Declaraciones finales:**
 - **Misión:** “Contribuir a las necesidades y metas de los afiliados, esto con el fin de mejorar su calidad de vida impulsándola a través, de soluciones financieras accesibles, servicio humano y de calidad.”
 - **Visión:** " Para el año 2029 lograr un posicionamiento en el sector solidario y ser reconocidos como un fondo de empleados con la capacidad y autonomía para brindar un excelente servicio y comprometido con el bienestar integral de los asociados."
 - **Valores:** "Solidaridad, bienestar, equidad, confianza, responsabilidad, confianza, responsabilidad, liderazgo, honestidad, compromiso, ayuda mutua, democracia".

Conclusiones

Se establecen misión, visión y valores que serán el conjunto de cultura organizacional para FEUIS, que permitan realmente sentirse identificados con lo que representa el fondo para todos.

Cierre de la reunión.

Bitácora de Reunión: Socialización de resultados encuesta de asociados FEUIS

Fecha: 20 de febrero de 2024

Hora: 12:00 – 13:00

Lugar: Sala de juntas de FEUIS

Asistentes:

- Junta Directiva del Fondo FEUIS
- Gerente del Fondo FEUIS
- Autoras del Proyecto de Modalidad de Grado

Agenda

1. **Bienvenida e Introducción**
2. **Presentación del objetivo de la reunión**
3. **Presentación de resultados de la encuesta**
4. **Discusión de los resultados**
5. **Conclusiones y próximos pasos**

Desarrollo de la Reunión

Bienvenida e Introducción

- Se da la bienvenida a los asistentes y se destaca la importancia de la sesión para revisar los resultados de la encuesta realizada a los afiliados.

Presentación del Objetivo de la Reunión

- Se presenta el objetivo de la reunión: "Analizar los resultados de la encuesta realizada a los afiliados para entender sus necesidades y expectativas, y así mejorar los servicios ofrecidos por el Fondo FEUIS".

Presentación de Resultados de la Encuesta

- Se presenta un resumen de los resultados de la encuesta:
 - **Participación:** Se informa sobre el número de encuestados y la tasa de respuesta.
 - **Satisfacción general:** Se presentan los niveles de satisfacción general de los afiliados con los servicios actuales.
 - **Principales inquietudes:** Se destacan las principales inquietudes y sugerencias de mejora mencionadas por los afiliados.
 - **Áreas de mejora:** Se identifican las áreas específicas que requieren atención según los resultados de la encuesta.

Discusión de los Resultados

- Se abre el espacio para que los miembros de la junta directiva y la gerente discutan los resultados presentados.
- Se analizan las posibles causas de las inquietudes y se debaten las sugerencias de mejora propuestas por los afiliados.
- Se exploran posibles soluciones y estrategias para abordar las áreas de mejora identificadas.

Conclusiones y Próximos Pasos

- Se resumen las conclusiones principales de la discusión.
- Se acuerdan las acciones a tomar en respuesta a los resultados de la encuesta, incluyendo:
 - Priorizar las áreas de mejora.
 - Asignar responsabilidades para la implementación de las mejoras.
 - Establecer un plan de seguimiento para evaluar el progreso.

Cierre de la Reunión

- Se agradece a los asistentes por su participación y se cierra la reunión.

Bitácora de Reunión: Explicación y Aplicación de la Matriz PESTEL

Fecha: 26 de mayo de 2023

Hora: 12:00 - 13:00

Lugar: Sala de juntas de FEUIS

Asistentes:

- Junta Directiva de FEUIS
- Gerente de FEUIS
- Autoras del Proyecto de Modalidad de Grado

Agenda

1. **Bienvenida e Introducción**
2. **Explicación de la Matriz PESTEL**
3. **Presentación de hallazgos preliminares**
4. **Actividad de definición del cuadro PESTEL**
5. **Discusión y conclusiones**
6. **Próximos pasos**

Desarrollo de la Reunión

Bienvenida e Introducción

- Se da la bienvenida a los asistentes y se explica el propósito de la reunión: "Comprender y aplicar la matriz PESTEL para analizar el entorno macroeconómico de FEUIS".

Explicación de la Matriz PESTEL

- Se presenta la matriz PESTEL, que es una herramienta utilizada para analizar los factores externos que pueden impactar a una organización. Los factores analizados son:
 - **Políticos:** Influencia de políticas gubernamentales y estabilidad política.
 - **Económicos:** Condiciones económicas generales, tasas de interés, inflación.
 - **Socioculturales:** Tendencias demográficas, valores culturales, actitudes sociales.
 - **Tecnológicos:** Innovaciones tecnológicas, cambios en tecnología.
 - **Ecológicos:** Factores ambientales, regulaciones ambientales.
 - **Legales:** Leyes y regulaciones, cumplimiento legal.

Presentación de Hallazgos Preliminares

- Se presentan hallazgos preliminares en cada uno de los factores PESTEL basados en investigaciones recientes y datos recopilados:

- **Políticos:** Estabilidad del gobierno local, cambios recientes en políticas educativas.
- **Económicos:** Impacto de la inflación en el presupuesto de los afiliados, tendencias de crecimiento económico.
- **Socioculturales:** Cambios en las preferencias de los estudiantes, aumento en la demanda de educación en línea.
- **Tecnológicos:** Nuevas plataformas educativas, avances en tecnología.
- **Ecológicos:** Regulaciones ambientales que afectan a las instalaciones educativas.
- **Legales:** Nuevas leyes de protección de datos y su impacto en la gestión de la información de los estudiantes.

Actividad de Puntuación del Cuadro PESTEL

- Se proporciona a cada miembro un cuadro PESTEL en blanco.
- Los asistentes completan el cuadro según su criterio e información brindada:
 - Identifican y anotan los factores específicos que consideran más relevantes para FEUIS en cada categoría.
 - Se les da tiempo para discutir entre todos y luego compartir sus conclusiones con el resto del grupo.

Discusión y Conclusiones

- Se discuten las entradas del cuadro PESTEL de cada grupo, destacando similitudes y diferencias en las percepciones.
- Se llega a un consenso sobre los factores más críticos en cada categoría.
- Se identifican las áreas de mayor oportunidad y riesgo para la organización.

Próximos Pasos

- Se resumen las conclusiones principales y se define incorporar los hallazgos en la planificación estratégica de FEUIS.
- Se agradece a los asistentes por su participación y se cierra la reunión.

Bitácora de Reunión: Valoración de las 5 Fuerzas de Porter

Fecha: 09 de junio de 2023

Hora: 12:00 - 13:00

Lugar: Sala de juntas de FEUIS

Asistentes:

- Junta Directiva de FEUIS
- Gerente de FEUIS
- Autoras del Proyecto de Modalidad de Grado

Agenda

1. **Bienvenida e Introducción**
2. **Explicación de las 5 Fuerzas de Porter**
3. **Presentación de hallazgos preliminares**
4. **Actividad de valoración de las 5 fuerzas**
5. **Discusión y conclusiones**
6. **Próximos pasos**

Desarrollo de la Reunión

Bienvenida e Introducción

- Se da la bienvenida a los asistentes y se explica el propósito de la reunión: "Analizar el entorno competitivo de FEUIS utilizando el modelo de las 5 Fuerzas de Porter".

Explicación de las 5 Fuerzas de Porter

- Se presenta el modelo de las 5 Fuerzas de Porter, que es una herramienta utilizada para analizar la competencia y las dinámicas del mercado. Las fuerzas analizadas son:
 - **Rivalidad entre competidores existentes:** Intensidad de la competencia en el mercado actual.
 - **Poder de negociación de los proveedores:** Capacidad de los proveedores para influir en los precios y condiciones.
 - **Poder de negociación de los clientes:** Capacidad de los clientes para influir en los precios y condiciones.
 - **Amenaza de nuevos entrantes:** Posibilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado.
 - **Amenaza de productos o servicios sustitutos:** Riesgo de que otros productos o servicios reemplacen a los existentes.

Presentación de Hallazgos Preliminares

- Se presentan hallazgos preliminares en cada una de las fuerzas de Porter basados en investigaciones recientes y datos recopilados:
 - **Rivalidad entre competidores existentes:** Número de competidores en el sector educativo, diferenciación de servicios.
 - **Poder de negociación de los proveedores:** Dependencia de proveedores específicos, alternativas disponibles.
 - **Poder de negociación de los clientes:** Preferencias de los estudiantes, capacidad de los clientes para cambiar de proveedor educativo.
 - **Amenaza de nuevos entrantes:** Barreras de entrada, inversiones necesarias para ingresar al mercado.
 - **Amenaza de productos o servicios sustitutos:** Alternativas a la educación formal, crecimiento de la educación en línea y cursos autodidactas.

Actividad de Valoración de las 5 Fuerzas

- Se proporciona a cada miembro una plantilla para valorar las 5 fuerzas de Porter.
- Los asistentes completan la plantilla según su criterio e información brindada:
 - Identifican y anotan los factores específicos que consideran más relevantes para FEUIS en cada categoría.
 - Se les da tiempo para discutir en pequeños grupos y luego compartir sus valoraciones con el resto del grupo.

Discusión y Conclusiones

- Se discuten las valoraciones de las 5 fuerzas de Porter de cada grupo, destacando similitudes y diferencias en las percepciones.
- Se llega a un consenso sobre la intensidad de cada fuerza en el contexto de FEUIS.
- Se identifican las áreas de mayor oportunidad y riesgo para la organización.

Próximos Pasos

- Se resumen las conclusiones principales y se definen los siguientes pasos:
 - Elaborar un informe detallado con el análisis de las 5 fuerzas consensuado.
 - Incorporar los hallazgos en la planificación estratégica de FEUIS.
 - Programar una reunión de seguimiento para evaluar el impacto de las acciones tomadas en base al análisis de las 5 fuerzas.
- Se agradece a los asistentes por su participación y se cierra la reunión.

Bitácora de Reunión: Definición de la Matriz de Perfil Competitivo

Fecha: 11 de agosto de 2023

Hora: 12:00 - 13:00

Lugar: Sala de juntas de FEUIS

Asistentes:

- Junta Directiva de FEUIS
- Gerente de FEUIS
- Autoras del Proyecto de Modalidad de Grado

Agenda

1. **Bienvenida e Introducción**
2. **Explicación de la Matriz de Perfil Competitivo**
3. **Identificación de factores clave de éxito**
4. **Asignación de pesos a los factores clave**
5. **Valoración de la competencia**
6. **Discusión y conclusiones**
7. **Próximos pasos**

Desarrollo de la Reunión

Bienvenida e Introducción

- Se da la bienvenida a los asistentes y se explica el propósito de la reunión: "Definir y utilizar la Matriz de Perfil Competitivo para evaluar la posición de FEUIS en el mercado en comparación con sus principales competidores".

Explicación de la Matriz de Perfil Competitivo

- Se presenta la Matriz de Perfil Competitivo (MPC), una herramienta utilizada para identificar las fortalezas y debilidades de una organización en comparación con sus competidores clave. La MPC evalúa varios factores críticos de éxito que son esenciales para el desempeño en la industria.
- Se explican los pasos para crear la MPC:
 1. Identificar los factores críticos de éxito.
 2. Asignar pesos a cada factor según su importancia.
 3. Evaluar a la empresa y a sus competidores en cada factor.
 4. Multiplicar la calificación de cada factor por su peso y sumar los resultados para obtener la puntuación total.

Identificación de Factores Clave de Éxito

- Se confirman los factores críticos de éxito previamente identificados:
 - Tasas de interés

- Líneas de crédito
- Servicio al cliente
- Beneficios del usuario
- Publicidad
- Capacidad tecnológica

Asignación de Pesos a los Factores Clave de Éxito

- Se asignan pesos a cada factor clave de éxito basados en su importancia relativa. Los pesos deben sumar 1.0 (o 100% si se usan porcentajes).
- Se discuten y acuerdan los pesos asignados a cada factor:
 - Tasas de interés: 0.30
 - Líneas de crédito: 0.2
 - Servicio al cliente: 0.2
 - Beneficios del usuario: 0.1
 - Publicidad: 0.10
 - Capacidad tecnológica: 0.1

Valoración de la Competencia

- Se identifican los principales competidores de FEUIS: COOPRUIS, FAVUIS, Banco Pichincha y Banco Confiar.
- Se evalúa a FEUIS y a cada competidor en una escala del 1 al 4 en cada factor clave de éxito (1 = gran debilidad, 2 = debilidad menor, 3 = fuerza menor 4 = fuerza mayor).
- Ejemplo de calificaciones asignadas (pendiente de discusión durante la reunión):
- Se multiplica la calificación de cada factor por su peso y se suma para obtener la puntuación total de cada competidor y de FEUIS.

Discusión y Conclusiones

- Se discuten las puntuaciones totales y se comparan las posiciones de FEUIS con las de sus competidores.
- Se identifican las áreas donde FEUIS tiene fortalezas y áreas donde necesita mejorar.
- Se determinan las estrategias para mejorar la posición competitiva de FEUIS.

Próximos Pasos

- Se resumen las conclusiones principales y se define incorporar los hallazgos en la planificación estratégica de FEUIS.
- Se agradece a todos por su participación.

Bitácora de Reunión: Identificación de Necesidades del Fondo y Necesidad de un Plan Estratégico

Fecha: 24 de febrero de 2023

Hora: 12:00 - 13:00

Lugar: Sala de juntas de FEUIS

Asistentes:

- Junta Directiva de FEUIS
- Gerente de FEUIS
- Autoras del Proyecto de Modalidad de Grado

Agenda

1. **Bienvenida e Introducción**
2. **Presentación del proyecto de modalidad de grado**
3. **Identificación de necesidades del fondo**
4. **Discusión sobre la necesidad de un plan estratégico**
5. **Conclusiones y próximos pasos**

Desarrollo de la Reunión

Bienvenida e Introducción

- Se da la bienvenida a los asistentes y se explica el propósito de la reunión:
"Identificar las necesidades del fondo FEUIS y discutir la importancia de desarrollar un plan estratégico, con la presentación del proyecto de modalidad de grado".

Presentación del Proyecto de Modalidad de Grado

- Las autoras del proyecto de modalidad de grado presentan su propuesta:
 - **Título del Proyecto:** "Desarrollo de un Plan Estratégico para el Fondo FEUIS"
 - **Objetivo del Proyecto:** Crear un plan estratégico que permita a FEUIS alcanzar sus metas a largo plazo y mejorar su desempeño general.
 - **Componentes del Proyecto:**
 - **Análisis de la situación actual:** Evaluación de la posición actual de FEUIS en el mercado y su entorno operativo.
 - **Identificación de fortalezas y debilidades:** Análisis interno de FEUIS para identificar sus fortalezas y debilidades.
 - **Análisis de oportunidades y amenazas:** Evaluación externa para identificar oportunidades y amenazas que puedan impactar a FEUIS.
 - **Definición de objetivos estratégicos:** Establecimiento de objetivos claros y alcanzables para guiar a FEUIS en su crecimiento.
 - **Desarrollo de estrategias y acciones:** Creación de estrategias y acciones específicas para alcanzar los objetivos definidos.

- **Plan de seguimiento:** Diseño de un plan detallado para implementar y monitorear el progreso de las estrategias.

Identificación de Necesidades del Fondo

- Se realiza una discusión abierta para identificar las necesidades actuales del fondo FEUIS. Los puntos discutidos incluyen:
 - **Necesidades financieras:** Evaluación de la situación financiera y las necesidades de financiamiento a corto y largo plazo.
 - **Necesidades operativas:** Identificación de áreas operativas que requieren mejoras o recursos adicionales.
 - **Necesidades tecnológicas:** Evaluación de la infraestructura tecnológica y la necesidad de actualizaciones o nuevas implementaciones.
 - **Necesidades de los afiliados:** Análisis de las expectativas y demandas de los afiliados y cómo satisfacerlas mejor.

Discusión sobre la Necesidad de un Plan Estratégico

- Se discuten las razones por las cuales FEUIS necesita un plan estratégico, destacando los siguientes puntos:
 - **Visión a largo plazo:** La importancia de tener una dirección clara y metas a largo plazo.
 - **Adaptación al entorno:** La necesidad de adaptarse a los cambios en el entorno económico, tecnológico y social.
 - **Mejora del desempeño:** La implementación de estrategias para mejorar la eficiencia operativa y financiera.
 - **Satisfacción de los afiliados:** La necesidad de mejorar la satisfacción y lealtad de los afiliados.
 - **Competitividad:** La importancia de mantenerse competitivo en el mercado y anticipar movimientos de la competencia.

Conclusiones y Próximos Pasos

- Se resumen las conclusiones principales de la reunión:
 - Se confirma la necesidad de desarrollar un plan estratégico para FEUIS.
 - Se reconoce el valor del proyecto de modalidad de grado presentado por las autoras.
 - Se acuerda avanzar con la implementación del proyecto y se asignan responsabilidades para las próximas etapas.
- Se definen los próximos pasos:
 - Asignar tareas específicas a los miembros del equipo y establecer plazos.
 - Programar reuniones de seguimiento para evaluar el progreso del proyecto.

Cierre de la Reunión

- Se agradece a los asistentes por su participación y se cierra la reunión.