

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

## UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE

### NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA EDUCATIVA

### GESTIÓN FINANCIERA

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

## 1. OBJETO

Establecer los lineamientos de la Universidad Autónoma del Caribe para la celebración de convenios empresariales y convenios con entes gubernamentales y territoriales, en el marco de la prestación de servicios de educación superior para los programas de pregrado y posgrado asociados a la oferta académica activa de la Universidad, así como de los servicios educativos de los programas de formación para el trabajo y el desarrollo humano ofertados.

## 2. ALCANCE

Aplica a todos los procesos de negociación de convenios institucionales de tipo empresariales y con entes gubernamentales y territoriales. Tiene como alcance:

- Reglamentar los términos y condiciones que se deben cumplir antes, durante y después de la celebración de convenios institucionales para ofertar programas de pregrado y postgrado, así como de los servicios educativos de los programas de formación para el trabajo y el desarrollo humano ofertados.
- Entregar herramientas de negociación a las áreas responsables por negociar con el fin de establecer convenios institucionales dentro de sus funciones de comercialización de la oferta académica.
- Establecer las atribuciones máximas de negociación en términos de descuento a las áreas responsables de promocionar la oferta académica de la Universidad a través de estos convenios, para lo cual estas áreas procurarán siempre hacer esfuerzos y gestión por negociar el menor porcentaje de descuento posible, con el fin de maximizar los ingresos de la institución.
- Gestionar la consecución de nuevos recursos para mejorar el desempeño económico de los programas académicos.
- Asegurar todos los procesos de revisión, validación y control en las diferentes áreas administrativas de la Universidad, de tal forma que los proyectos de convenios presentados cumplan los lineamientos internos de la institución.
- Integrar el proceso de Admisiones y Registro por parte de Secretaría General a los convenios.

## 3. RESPONSABLES

Son responsables por el correcto desarrollo del proceso, en cada una de sus fases:

- ✓ **Áreas de Dirección Financiera (Marketing), Dirección de Extensión y Proyección Social y Dirección administrativa (Relacionamiento Corporativo)**, por realizar el contacto con las entidades públicas o privadas y por articular con las áreas administrativas y académicas involucradas en el proceso de comercialización de la oferta académica de la institución.

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

- ✓ **Director Financiero**, por revisar y validar la viabilidad financiera del convenio.
  - ✓ **Director Jurídica**, por revisar y validar la viabilidad jurídica del convenio y por expedir el modelo final del convenio.
- Director de Tecnología de la Información**, por parametrizar en el sistema institucional los convenios suscritos por la universidad para entes públicos y privados.
- ✓ **Coordinador de Crédito y cartera**, responsables de los convenios con financiación, asimismo, por aplicar los beneficios otorgados por la entidades públicas y privadas de acuerdo a la suscripción del convenio.

#### 4. DEFINICIONES

- 4.1. CONVENIOS DE FINANCIACIÓN CON EMPRESAS PÚBLICAS O PRIVADAS SIN DESCUENTO ASOCIADO:** Son los convenios en los cuales una empresa es la responsable por el pago de la matrícula de uno o varios estudiantes, sin embargo, no se establece un descuento o auxilio educativo. Generalmente los fondos de empleados de las empresas y las cooperativas y cajas de compensación son quienes utilizan esta modalidad.
- 4.2. CONVENIOS DE FINANCIACIÓN CON ENTIDADES/EMPRESAS PÚBLICAS O PRIVADAS CON DESCUENTOS ASOCIADOS:** Son los convenios en los cuales las entidades públicas o privadas, que manejan grupos de personas, muestran interés en los programas académicos ofertados por la institución. Quedará establecido dentro del convenio el porcentaje de la matrícula que deberá asumir, la Universidad, la entidad y/o el beneficiario.
- 4.3. CONVENIOS CON ENTIDADES/EMPRESAS PÚBLICAS O PRIVADAS SIN FINANCIACIÓN CON DESCUENTOS ASOCIADOS:** Son los convenios con entidades/empresas públicas o privadas, en los cuales, se otorgan descuentos o auxilios educativos por parte de la Universidad y se regulan los términos y condiciones aplicables a los beneficiarios. Dentro del convenio, quedará establecido el porcentaje de descuento o auxilio académico a los que los beneficiarios tendrán derecho, así como, el porcentaje de la matrícula que deberá asumir, la entidad/empresa y/o el beneficiario. Quedará establecido dentro del convenio el porcentaje de la matrícula que deberá asumir, la Universidad, la entidad y/o el beneficiario.
- 4.4. CONVENIOS CON OTRAS ENTIDADES DE EDUCACIÓN SUPERIOR:** Son los convenios con otras Instituciones de educación superior (IES) para promover beneficios económicos a sus egresados para adelantar programas de posgrado que no se encuentren incluidos en su oferta académica (estos convenios operan en ambas vías entre IES). Los estudiantes son los responsables de realizar el pago de la matrícula a la Universidad con el descuento asignado.

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

## 5. DESARROLLO

### 5.1. DESCRIPCIÓN POR FASES – TÉRMINOS Y CONDICIONES CONTRACTUALES

#### 5.1.1. Generalidades

Para el desarrollo del presente procedimiento es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Los beneficios otorgados que se relacionan en el presente documento se aplican sobre el valor de la matrícula completa por programa académico ofertado, el cual se encuentra publicada en la página institucional de la Universidad.
- Los beneficios educativos por convenio no son acumulativos con otros descuentos y/o auxilios aplicados por la Universidad. Esto quiere decir que el descuento aplicado por convenio es el único al que el estudiante asociado al mismo tiene derecho.
- Los beneficios educativos por convenio en ningún momento son acumulativos con becas otorgadas por la Universidad. Esto quiere decir que el estudiante, en caso de salir favorecido en cuadro de honor o solicite formalmente algún otro tipo de beca o auxilio queda automáticamente por fuera del convenio y puede hacer uso de su derecho a beca y/o auxilio.

#### 5.1.2. Referente a los tipos de descuentos para entidades territoriales, gubernamentales y no gubernamentales

La Universidad aplicará descuento sobre el valor de la matrícula académica vigente por programa académico, que se encuentre publicada en la página de la Universidad; previa evaluación técnica y financiera teniendo en cuenta criterios de sostenibilidad económica, así como la política pública de inclusión educativa a nivel local, regional y nacional. Quedará establecido dentro del convenio el porcentaje de la matrícula que deberá asumir, la entidad y/o el beneficiario.

#### 5.1.3. Condiciones de pago de los convenios

Las condiciones de pago para convenios con financiación de estudiantes por parte de las empresas públicas y/o privadas se regirá de acuerdo a lo establecido en cada convenio. Es causal de terminación del convenio cuando se presente mora en el pago de las obligaciones derivadas del mismo.

La Universidad puede cobrar intereses de mora a la tasa máxima legal permitida por la Superintendencia Financiera a partir del vencimiento de las facturas correspondientes.

#### 5.1.4. Vigencia de los convenios

Los convenios con financiación en los que las empresas públicas o privadas son sujetos de crédito deben ser negociados por primera vez con una duración máximo un (1) año. Estos

La versión vigente de este documento se encuentra disponible en la INTRANET de la Universidad.

Este documento impreso se considera COPIA NO CONTROLADA

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

convenios pueden ser prorrogables por mutuo acuerdo, previa evaluación técnica y financiera de la institución.

El área administrativa y financiera es responsable por asegurar que el convenio cumpla con los términos y condiciones para su renovación, para lo cual debe presentar toda la documentación a las instancias de aprobación antes de los treinta (30) días calendarios previos al vencimiento del mismo.

Los convenios que no contemplen financiación pueden firmarse por periodos superiores a un (1) año, conforme lo acuerden las partes.

Los convenios se mantienen vigentes en el año únicamente si todos los términos y condiciones descritos en el presente documento se mantienen por semestre académico. De evidenciarse que estando activo el convenio y previo al inicio de un semestre académico no se cumple alguno de los términos y condiciones descritos en el presente documento, el convenio pierde validez y la Universidad puede terminarlo unilateralmente sin ningún perjuicio legal.

Los descuentos y demás condiciones se mantienen vigentes únicamente mientras tenga efecto el convenio. En los casos en los que se haya otorgado el descuento o auxilio educativo por toda la carrera y el convenio haya finalizado, el estudiante mantendrá su beneficio, siempre y cuando cumpla con los requisitos exigidos en el convenio, así como con los reglamentos, políticas y lineamientos institucionales.

Las empresas o entidades territoriales, gubernamentales y/o no gubernamentales que incumplan lo establecido en el convenio y que por esa razón el convenio llegase a terminar, son responsables de asumir ante los estudiantes los daños y perjuicios ocasionados manteniendo indemne a la Universidad Autónoma del Caribe.

## 5.2. DESCRIPCIÓN POR FASES – NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS INSTITUCIONALES

**1. Establecimiento de contacto:** El contacto con las entidades públicas o privadas se hace a través de las áreas de Relacionamento Corporativo de la Dirección Administrativa, Marketing y Crédito y cartera de la Dirección Financiera y la Dirección de Extensión y Proyección Social, quienes serán responsables de articular con las áreas administrativas y académicas involucradas en el proceso de comercialización de la oferta académica de la institución. Estas áreas acompañarán el proceso de estructuración, revisión y aprobación de los convenios, los cuales serán enviados para revisión y validación por parte de la Dirección Jurídica y los vistos buenos de la Vicerrectoría Académica, Dirección Financiera y Dirección Administrativa.

### Nota 1.

- Para todos los casos, únicamente se aprueban convenios para programas que se encuentren dentro de la oferta académica activa de la institución.
- Para el caso de los convenios con entidades territoriales y gubernamentales, estas deben presentar el correspondiente CDP (Certificado de Disponibilidad Presupuestal) previamente, para el estudio y aprobación del convenio.

La versión vigente de este documento se encuentra disponible en la INTRANET de la Universidad.  
Este documento impreso se considera COPIA NO CONTROLADA

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

- En caso de que los entes territoriales y/o gubernamentales sea una plataforma captadora de estudiantes sin obligación de aporte presupuestario no es necesario que aporte CDP.

**2. Estudio de viabilidad financiera:** La Dirección Financiera, valida las condiciones económicas derivadas de cada convenio, de tal manera que no se afecte el punto de equilibrio institucional, y realizará los análisis de riesgo asociados a capacidad de pago de la contraparte y al flujo de caja de la Universidad, para los casos en los que la forma de pago se establezca a través de crédito.

**Nota 2.**

- La Dirección Financiera debe verificar que el tercero no se encuentre en ninguna lista de prevención de lavado de activos y antiterrorismo (ONU, OFAC).

**3. Viabilidad jurídica y expedición del documento convenio:** La Dirección Jurídica realiza la proyección o revisión integral del documento, validando el cumplimiento de todos los términos y condiciones de contenido jurídico, establecidos previamente en este procedimiento y expide el modelo final del convenio para revisión y autorización, por parte de las áreas de interés y de la empresa/entidad.

**Nota 3.**

- Todos los convenios, sin excepción, deben contar con la revisión de la Dirección Jurídica, Vicerrectoría Administrativa y Financiera, Dirección Financiera y del supervisor del convenio, designado por el área solicitante, previo a su firma y activación.

**4. Socialización e implementación de convenios:** La Dirección Jurídica remite notificación del convenio suscrito por las partes, al área de Relacionamento Corporativas, y este a su vez lo remite a las siguientes unidades: Marketing, Crédito y Cartera, Dirección Financiera, Vicerrectoría Académica, Secretaria General, Tecnología de la información y demás unidades académico/administrativas vinculadas al convenio, con la finalidad que se dé inicio a la implementación del convenio.

**Nota 4.**

- La entidad debe presentar a la Universidad el listado de estudiantes que se asocia al convenio y a partir de ese momento, el documento hará parte integral del acuerdo. Sin embargo, se entiende que el convenio se hace efectivo, queda activo y sus condiciones exigibles a partir del inicio del término de duración, o a partir de la fecha de suscripción cuando así se indica.

**5. Aplicación de los beneficios otorgados por las partes:** Una vez recibidos los convenios por parte del área de Relacionamento Corporativo, el encargado del área de Dirección de Tecnología de la información parametriza en el sistema el nuevo convenio de acuerdo a la suscripción del contrato, la Coordinación de Crédito y Cartera aplica los beneficios otorgados

La versión vigente de este documento se encuentra disponible en la INTRANET de la Universidad.  
Este documento impreso se considera COPIA NO CONTROLADA

 <b>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE</b>	<b>NEGOCIACIÓN DE CONVENIOS ASOCIADOS A LA OFERTA ACADÉMICA</b>		GF-MK-PR-02
			Versión 5
			16/08/2022
	Elaborado por: Director Financiero	Revisado por: Profesional en Sistema de Gestión	Aprobado por: Director de Planeación

por la empresa/entidad pública o privada, de acuerdo al listado suministrado por estas, Marketing dan inicio a las acciones necesarias para la implementación del convenio con el aliado y el área de Comunicaciones, generan las piezas publicitarias para colocar en redes y enviar al aliado para su socialización efectiva.

## 6. REFERENTES NORMATIVOS

- Norma ISO 9001:2015

## 7. REGISTROS

Código	Nombre	Tipo	Nivel de Acceso	Almacenamiento	Responsable	Tiempo de retención	
						Archivo gestión	Archivo central
N.A	Convenio	Electrónico	Restringido	Carpetas	Dirección Jurídica	Permanente	