

# 2023



**CONACED**  
CONFEDERACIÓN NACIONAL CATÓLICA DE EDUCACIÓN



**GLOBAL COMPACT  
ON EDUCATION**

*"Educar para vivir al  
servicio de los demás"*

**"Sí, al pacto educativo global: por una educación humana para el cuidado de la casa común"**

# Business Analytics para la Dirección Escolar

Por:

Carlos Andrés Peñas

Móvil: 321 815 98 58

[carlosandrespv@fundacionsige.org](mailto:carlosandrespv@fundacionsige.org)



# Dirección escolar basada en business analytics

## Tema 1



# ¿Cuál es más bonita?



**Mujer A**



**Mujer B**



**Mujer C**



**Mujer D**



**Mujer E**



**Mujer F**



**Mujer G**



**Mujer H**

Johansson, Peter, (2018).  
Do you really know why you  
do what you do?  
[www.ted.com](http://www.ted.com) Recuperado  
el 18 de abril de  
[https://www.ted.com/talks/  
peter\\_johansson\\_do\\_you\\_r  
eally\\_know\\_why\\_you\\_do\\_w  
hat\\_you\\_do](https://www.ted.com/talks/peter_johansson_do_you_really_know_why_you_do_what_you_do)

# ¿Por qué son las más bonitas?

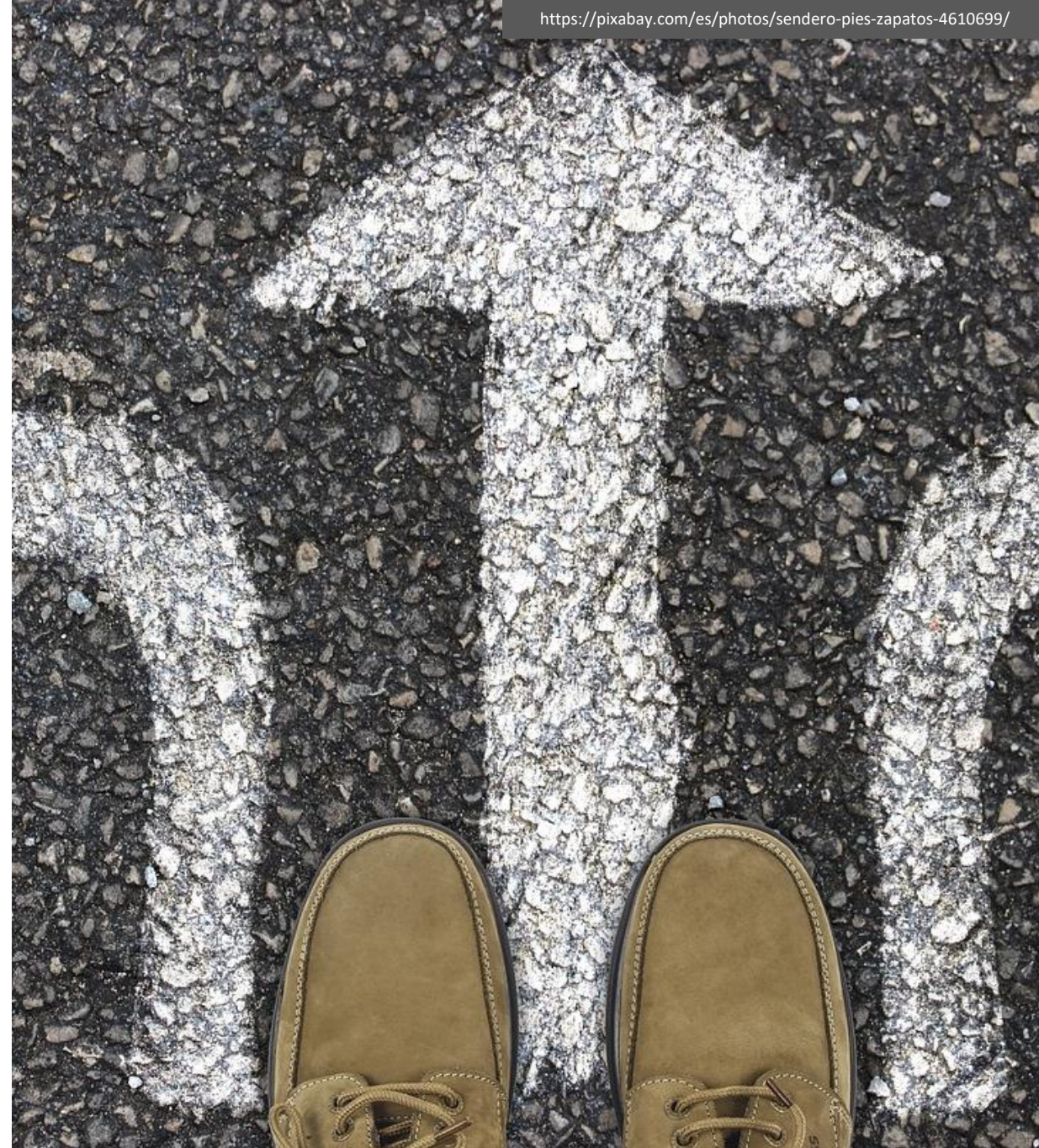


Johansson, Peter, (2018). Do you really know why you do what you do? [www.ted.com](https://www.ted.com/talks/petter_johansson_do_you_really_know_why_you_do_what_you_do) Recuperado el 18 de abril de [https://www.ted.com/talks/petter\\_johansson\\_do\\_you\\_really\\_know\\_why\\_you\\_do\\_what\\_you\\_do](https://www.ted.com/talks/petter_johansson_do_you_really_know_why_you_do_what_you_do)

# ¿Por qué decidimos basados en la intuición?

Estamos expuestos a la ceguera de elección: podríamos decidir sin ser conscientes y luego inventar una justificación.

Johansson, Peter, (2018). Do you really know why you do what you do? [www.ted.com](http://www.ted.com) Recuperado el 18 de abril de [https://www.ted.com/talks/petter\\_johansson\\_do\\_you\\_really\\_know\\_why\\_you\\_do\\_what\\_you\\_do](https://www.ted.com/talks/petter_johansson_do_you_really_know_why_you_do_what_you_do)



# ¿Qué es el business analytics?

Conjunto de procesos tecnológicos, estadísticos y gerenciales para tomar decisiones más inteligentes.

Chen, H., Chiang, R. y Storey, V. (2012). Business Intelligence and Analytics: From Big Data to Big Impact Vo. 36. No. 4. pp. 1165-1188. Management Information Systems Research Center, University of Minnesota. Recuperado el 17 de abril de 2023 de <https://www.jstor.org/stable/41703503>

Describir:

**¿Cómo es...? ¿Por qué?**

Predecir:

**¿Cómo será...?**

Prescribir:

**¿Cómo lo haremos...?**

# En concreto, ¿para qué nos sirve?

Prospectamos mejor:  
**¿Quiénes son mis usuarios?**

Descubrimos opciones:  
**¿Cómo generamos más beneficio?**

Fortalecemos proceso:  
**¿Cómo lo hacemos mejor...?**

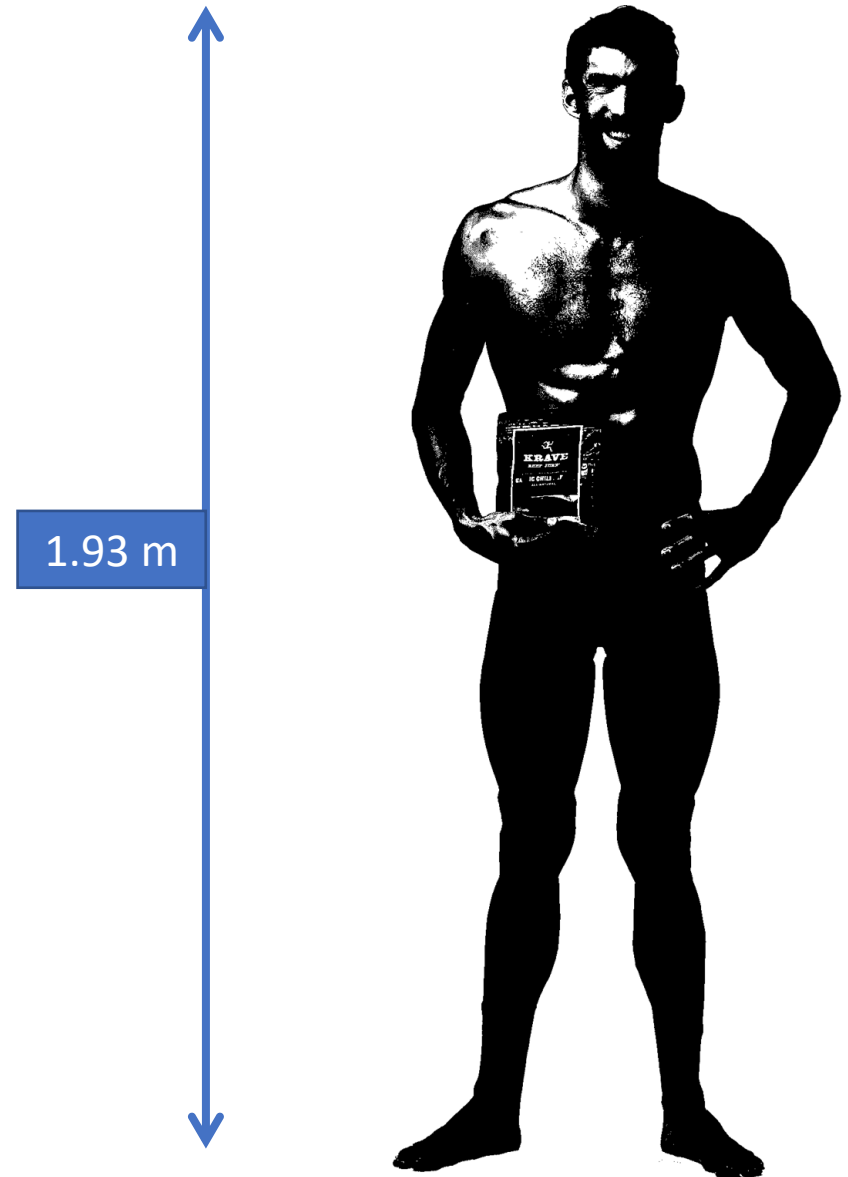


<https://drive.google.com/uc?id=1N6bISW50QGxwOjK96J1aloUfkRgiEnRO&export=download>



# ¿En qué ganamos?

- Los datos se convierten en información.
- La información en decisiones.
- Las decisiones en acciones.
- Las acciones en ventajas.



# ¿En qué ganamos?

Precio



Nicho de mercado



Diferencia



Tecnología



Recurso humano



Herrera, A. (2018). Las estrategias genéricas de Porter y el plan de marketing. [www.titular.com](http://www.titular.com) Recuperado el 18 de abril de 2023 de <https://www.titular.com/blog/las-estrategias-genericas-de-michael-porter-plan-de-marketing>

# Decisiones inteligentes

## ¿Cuál es la cuota de mercado?

Es el porcentaje total de los usuarios que una institución educativa cubre del mercado potencial.



Warner, J. (s.f.). ¿Qué es la cuota de mercado? [www.ig.com](https://www.ig.com) Recuperado el 18 de abril de 2023 de <https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/que-es-la-cuota-de-mercado-y-como-se-calcula-190226#c%C3%A1culo>



# Resumen

- BA es un sistema de análisis y decisiones basadas en datos.
- Evita la ceguera de elección.
- Nos muestra oportunidades.
- Nos permite identificar en qué ganamos y en qué no.

***¡Los datos son el nuevo petróleo!***



# Retención y fidelización basada en datos

## Tema 2

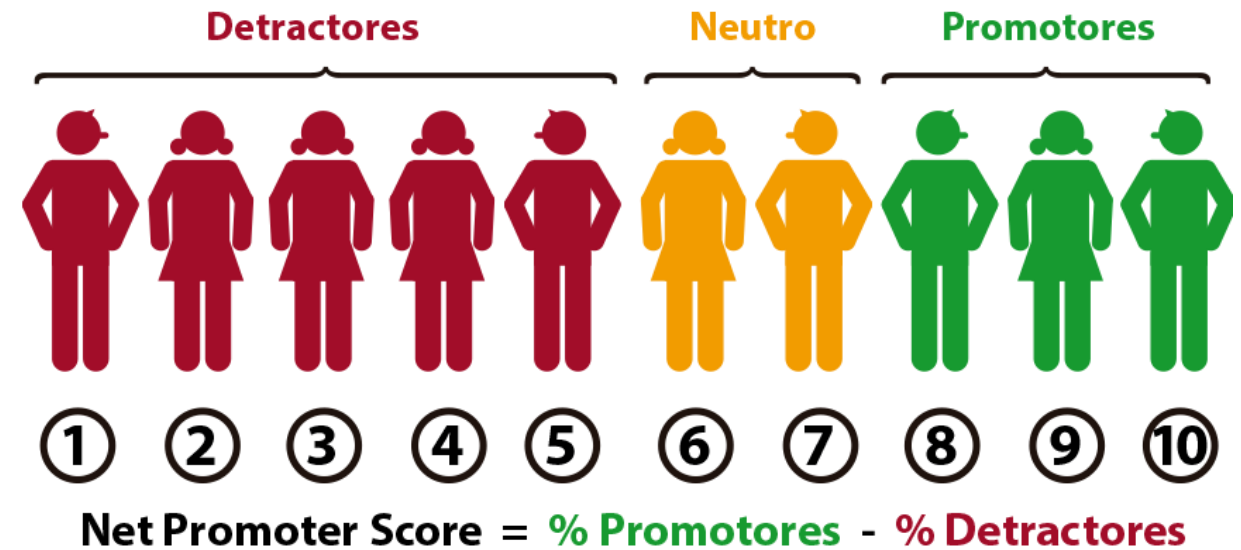


*Dove presenta  
Que hay detrás del selfie*

<https://www.youtube.com/watch?v=5dINtY1NLq0>

# ¿Cuál es su NPS (net promoter score)?

Es una métrica que pronostica la lealtad:  
*¿Qué tan probables es que recomiendes nuestro servicio?*



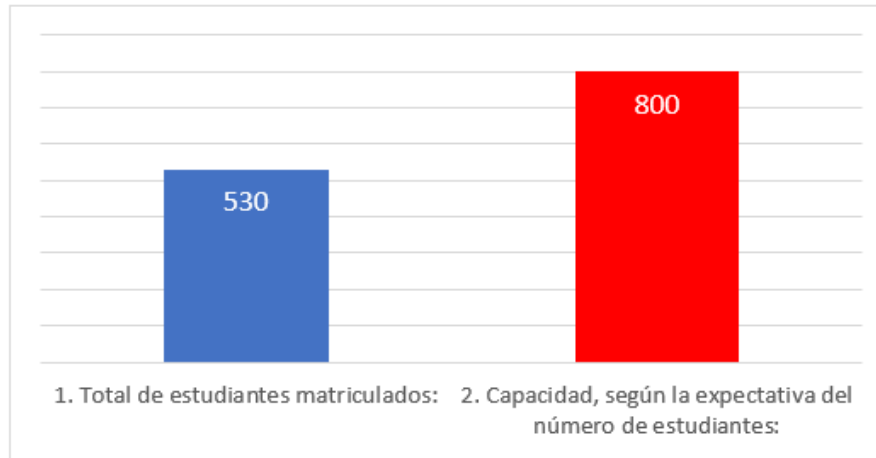
Grisaffe, D. (2022). Questions about the Ultimate Question: Conceptual Considerations in Evaluating Reichheld's Net Promoter Score (NPS). Vol. 20 (2007): The Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior. University of Texas at Arlington. Recuperado el 18 de abril de 2023 de <https://jcsdcb.com/index.php/JCSDCB/article/view/41>

# Dashboard de la matrícula

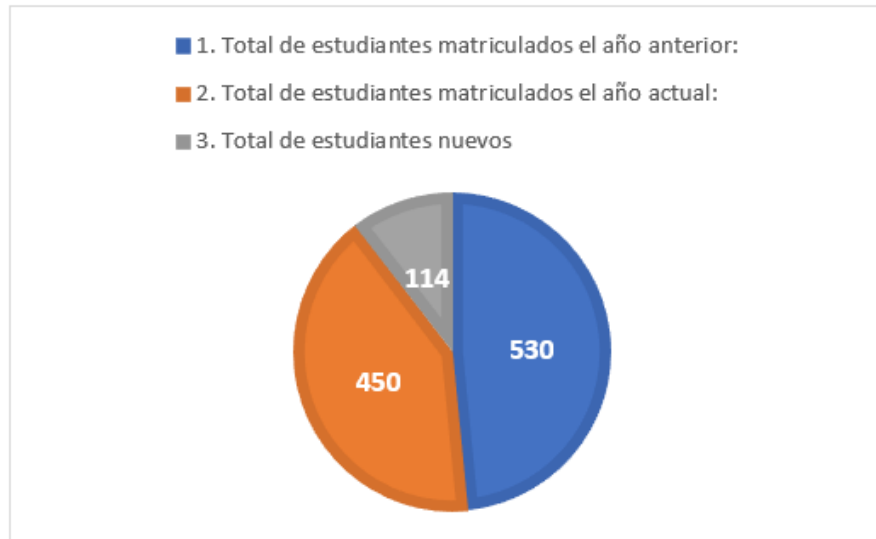


<https://drive.google.com/uc?id=1N77VnaXN0cFhwSclidfLLIOOFRQ-3KWK&export=download>

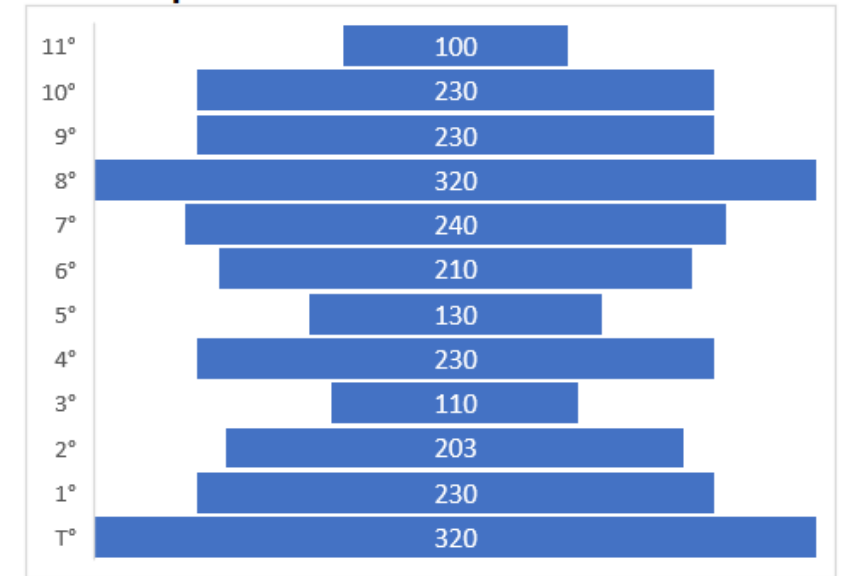
## Matrícula Neta



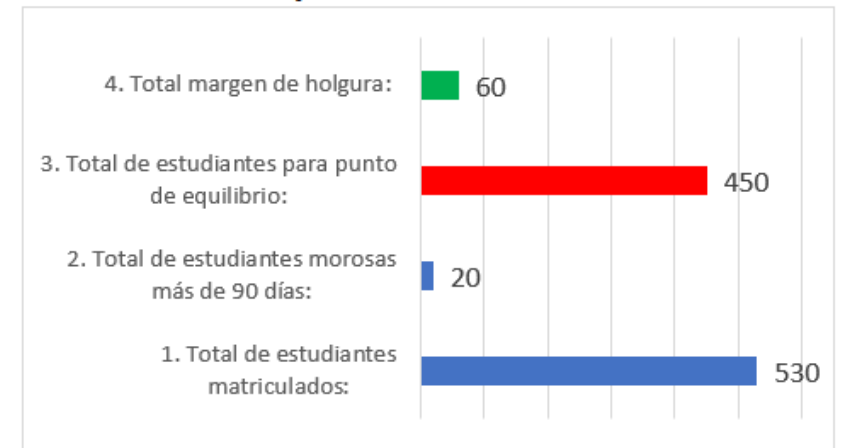
## Retención



## Pirámide poblacional



## Matrícula mínima para la viabilidad



Peñas, C., Peñas, J. Benítez, F., y Caputo, V. (2020). La escuela católica que soñamos. CONACED, Fundación SM y Conferencia episcopal de Colombia. Bogotá. Recuperado el 18 de abril de 2023 de <https://conaced.edu.co/la-escuela-catolica-que-sonamos-informe/>



# Proyecciones de la matrícula

Debo conocer: (1) georeferenciación de la competencia; (2) ordenamiento territorial; (3) nacidos vivos; (4) matrícula neta.



# ¿Cómo gestionan sus referidos?

Son los prospectos que ingresan al embudo de conversión gracias a los exalumnos, los usuarios y los colaboradores.

Regalos sociales  
**¡Ganaste un...!**

Exclusividad:  
**¡Evento solo para...!**

Vinculación:  
**¿Cómo apoyamos...?**

HubSpot (s.f.). ¿Cómo crear un programa de referidos: pasos, ejemplos y herramientas? [www.hubspot.es](https://www.hubspot.es) Recuperado el 20 de abril de 2023 de [https://blog.hubspot.es/service/programa-referidos#:~:text=por%20la%20definici%C3%B3n,\\_%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20programa%20de%20referidos%3F.con%20socios%2C%20colegas%20y%20amigos.](https://blog.hubspot.es/service/programa-referidos#:~:text=por%20la%20definici%C3%B3n,_%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20programa%20de%20referidos%3F.con%20socios%2C%20colegas%20y%20amigos.)

# Resumen

- Deberíamos medir el NPS.
- Contar con un dashboard para monitorear la matrícula.
- Investigar las proyecciones.
- Crear programas de referidos.
- Crear una ruta de viaje del cliente.



# Posición y ventajas competitivas

## Tema 3



# Échele cabeza a

**esto:**

¿Cuáles son las características de los colegios con mejores resultados en Saber 11°?

1.

2.

3.

4.

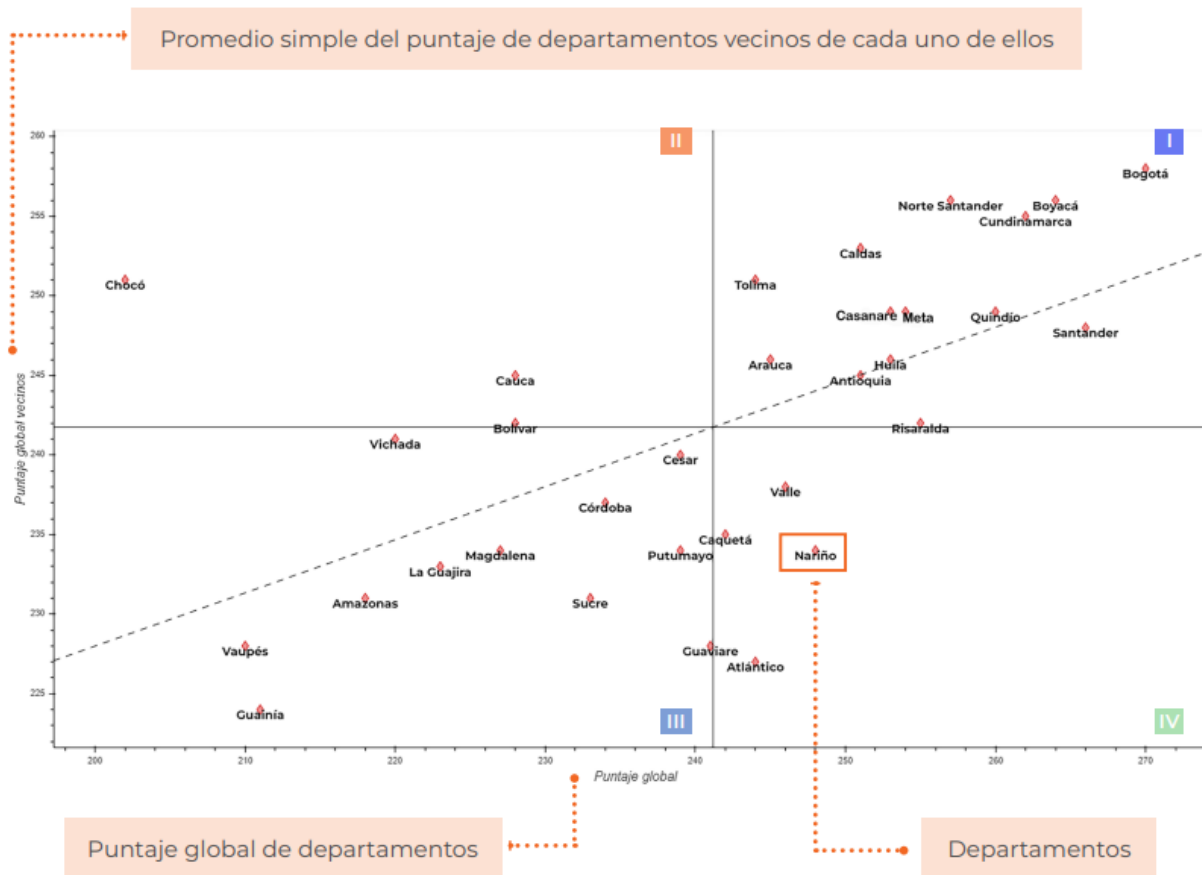
5.

6.

7.

8.

# Según ICFES:



<p>Nivel estudiante</p>	Índice de Nivel Socioeconómico (INSE)		0,64
	Sexo masculino		6,56
	Contar con internet en el hogar		1,32
	Contar con computador en el hogar		1,50
	Nivel educativo de la madre igual o superior a técnico		7,41
	Pertenecer a una etnia		-6,86

<p>Establecimiento educativo</p>	Sector no oficial		25,62
	Zona urbana		7,89
	Tiene internet		9,76
	Estrategias con uso de internet para afrontar la pandemia (EIP)		7,14
	Sistema etnoeducativo		-15,46

ICFES (2021). Informe final de resultados Saber 11°. [www.icfes.gov.co](http://www.icfes.gov.co) Recuperado el 21 de abril de 2023  
[https://www.icfes.gov.co/documents/39286/1689945/Informe\\_nacional\\_de\\_resultados\\_Saber11\\_2021.pdf/68ccc718-dc51-71de-5693-bb907477fa87?t=1655481600171](https://www.icfes.gov.co/documents/39286/1689945/Informe_nacional_de_resultados_Saber11_2021.pdf/68ccc718-dc51-71de-5693-bb907477fa87?t=1655481600171)

# ¿Cómo les fue a mis vecinos?



[https://www.icfes.gov.co/web/guest/Clasificacion\\_planteles\\_ETC](https://www.icfes.gov.co/web/guest/Clasificacion_planteles_ETC)

Secretaría:  Año:

Código DANE del establecimiento educativo:

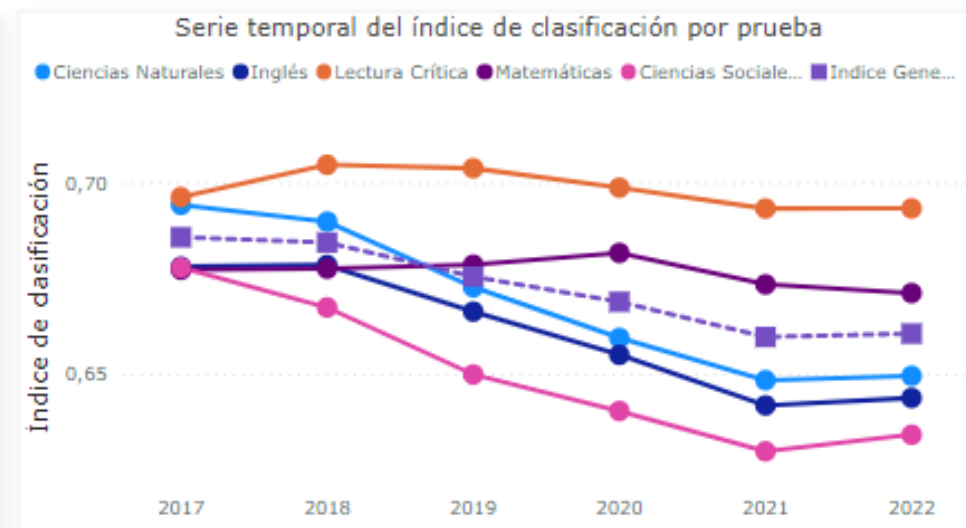
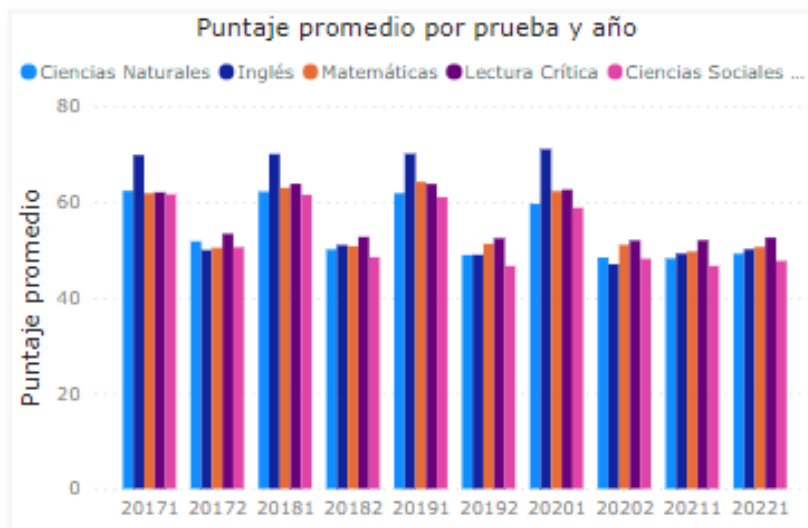
Código DANE de la sede:

Nombre sede:

Calendario:

Información de las sedes según el periodo de aplicación

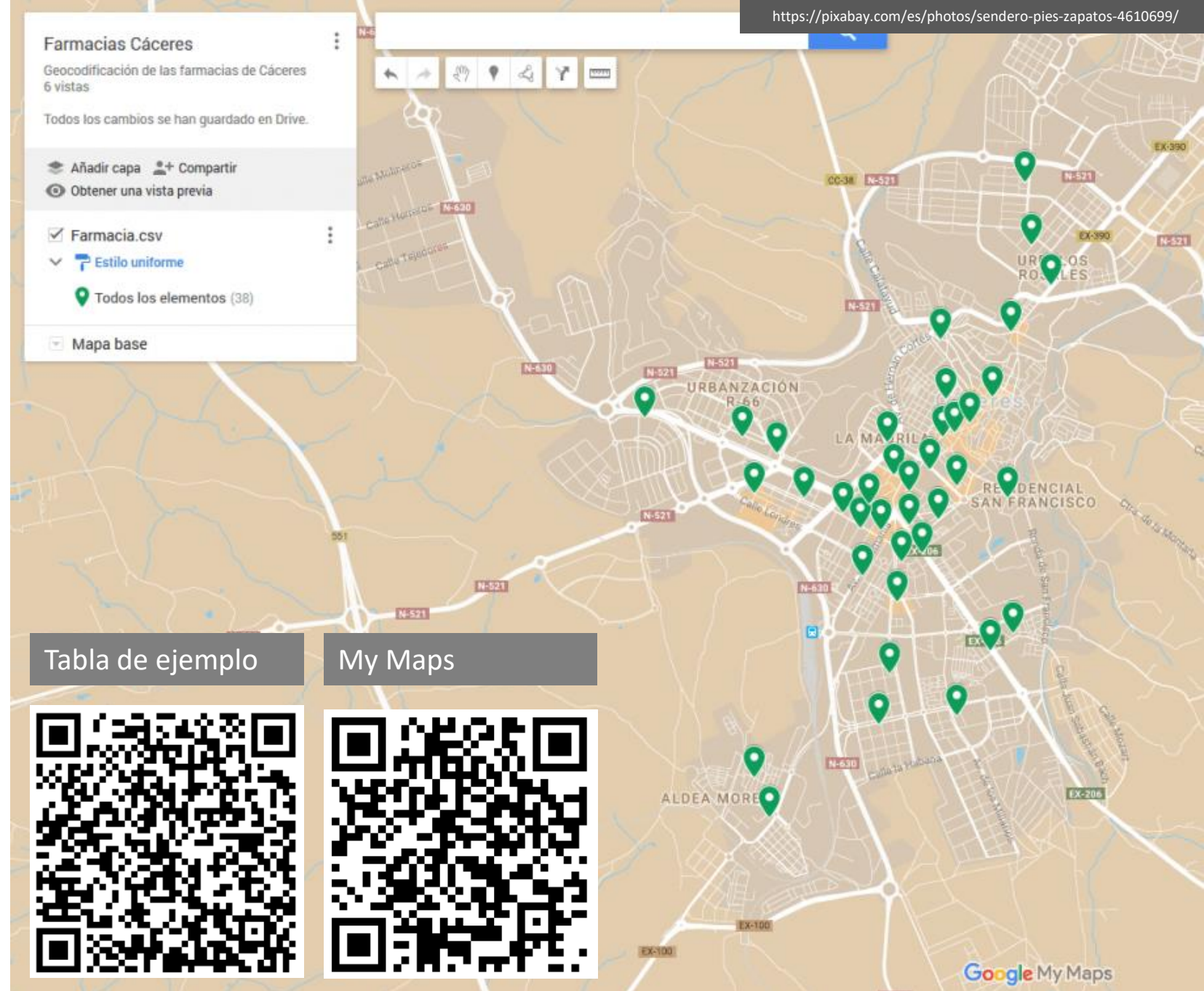
Dane Sede	Sede	Departamento	Municipi...
225245000695	Colegio Departamental Luis Carlos Galan Sarmiento	Cundinamarca	El Cole...
219110001641	Valentin Carabali (Sede Principal)	Cauca	Buenos
219100002789	Alejandro Gomez Munoz (Sede Principal)	Cauca	Bolívar
119513000224	Almirante Padilla (Sede Principal)	Cauca	Padilla
119573000774	Ana Silena Arroyave (Sede Principal)	Cauca	Puerto
419450001270	Arboleda (Sede Principal)	Cauca	Mercad
219110001659	Brisas De Marilopez (Sede Principal)	Cauca	Buenos



ICFES (2022). Visor, clasificación de planteles. [www.icfes.gov.co](http://www.icfes.gov.co) Recuperado el 21 de abril de 2023 de [https://www.icfes.gov.co/web/guest/Clasificacion\\_planteles\\_ETC](https://www.icfes.gov.co/web/guest/Clasificacion_planteles_ETC)

# Georeferenciar

Ubicar un punto, en este caso los estudiantes, en un mapa digital utilizando coordenadas. Permite conocer su área geográfica de influencia.



Sierra, J. (2019). Georreferenciación de hojas de cálculo en My Maps. YouTube. Video recuperado el 21 de abril de 2023 de <https://www.youtube.com/watch?v=dGVG7f6y8nk>



# ¿Quiénes son mis competidores directos?

Utiliza las bases de datos abiertas y caracteriza a tus competidores.

Establece dónde están y cuál es su cuota de mercado.



Datos Abiertos (2021). Establecimientos Educativos de Preescolar, Básica y Media [www.datos.gov.co](http://www.datos.gov.co) Recuperado el 21 de abril de 2023 de [clíc aquí](#).



# Analiza:

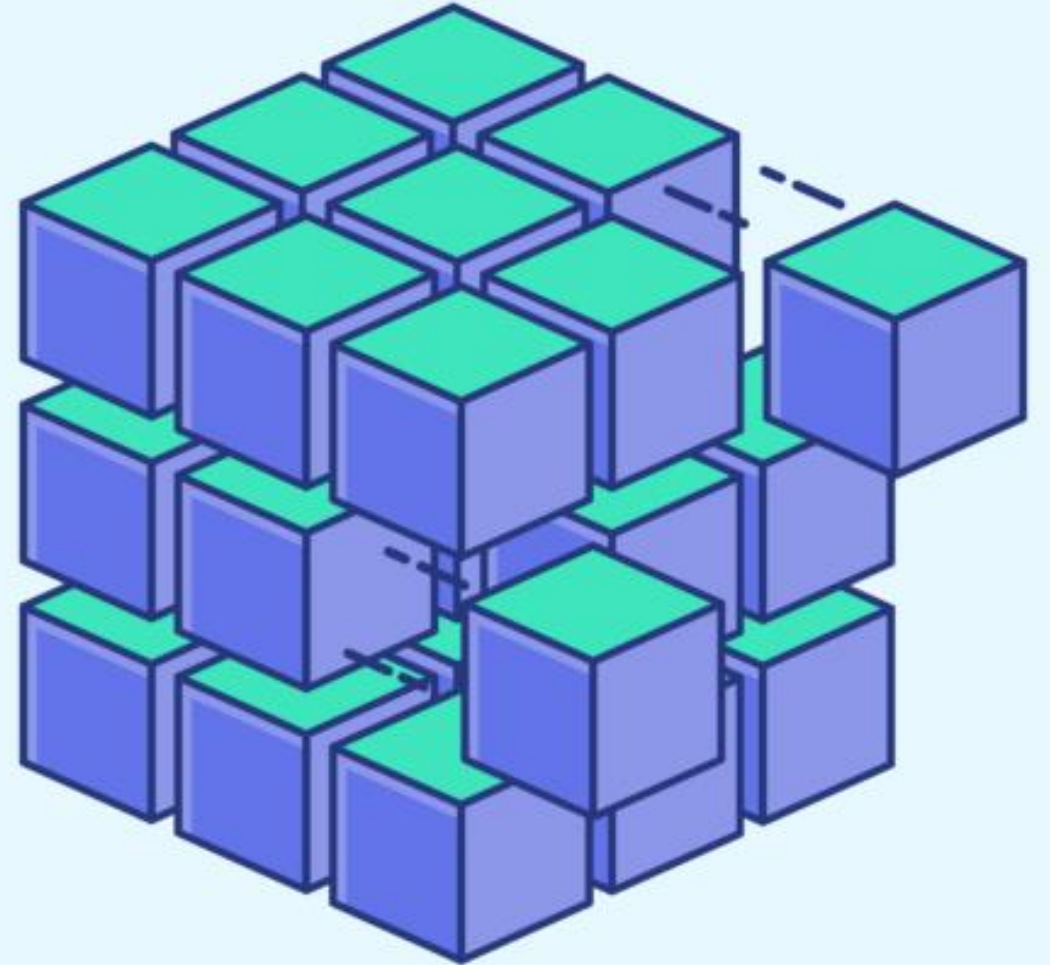
¿Cuáles son tus ventajas competitivas y comparativas?

Tengo que  
igualar:

Me destaco  
en:

# Resumen

- Gestione su inteligencia de negocio.
- Caracterice su área geográfica de influencia.
- Conozco a sus competidores.
- Establezca sus ventajas competitivas y comparativas.



# Oportunidad

¿Te gustaría postularte para recibir una beca para un **bootcamp** enfocado en business analytics?

