



## ACTA CONSEJO ASESOR EXTRAORDINARIO

### **Sesión extraordinaria: lunes 12 de abril de 2021**

Director: Es nuestro deber informar al Consejo Asesor que para el año 2022, además del IPC que se reajusta cada año los aranceles y la matrícula van a subir un reajuste del 10%, cuestión que es lo tradicionalmente ha sido en el Manuel de Salas, informamos no más que el próximo año va a volver a ser así y para ello don Richard Lorca tiene preparada una presentación.

Richard: Buenas tardes a todos y todas, dar la bienvenida a los nuevos Consejeros de los apoderados, en esta reunión, como decía el Director el objetivo es dar a conocer los valores de postulación, matrícula y aranceles para el periodo 2022, esperemos que sea algo no muy extenso, para empezar dar una breve reseña, el 2020 nuestro IPC llegó al 3%, nosotros subimos los aranceles el año pasado en un 2,5% que fue la proyección más baja a la fecha similar a esta el año pasado que había una proyección entre el 2,5 y el 4%, tomamos la más baja y no sumamos como decía el Director los 3 puntos adicionales que debemos subir de manera habitual como es todos los años, que se incrementa el valor de los aranceles y de la matrícula, pues bien como quedo liberado para el 2021 ya en esta proyección del 2022 se retoma y se agrega el 3% adicional al IPC del año, la proyección para este año es del 3% aproximadamente y la del 2022 está proyectada en un 3,2% , pero se espera que a diciembre 2022 llegue a un 3% también, así que serían circunstancias muy similares al del año pasado las que se mantengan respecto del IPC, los valores 2021 como dice la primera columna en postulaciones estaba en \$31.000.-, matrículas de antiguos a \$209.000.- como se dejó establecido el año pasado, no subir la matrícula para los antiguos, pero la de los nuevos ya estaba fijada en \$ 214.225.- así que no se pudo hacer ajustes ahí respecto del año pasado, así que por lo tanto nos vemos este año en la obligación de hacer un ajuste ahí para nivelar y tener una sola matrícula y el arancel de este año es de \$ 2.786.970.- que se puede pagar hasta en 10 cuotas, la columna del medio presenta los aumentos en pesos, el aumento de la postulación es de \$1.000 que equivale aproximadamente a un 3,2% y la matrícula de los antiguos es cercano al 5,8%, 5,7% si no me equivoco y la matrícula de los nuevos un 4,7% aproximadamente es lo que sube la matrícula, en el caso del arancel sube un 5,8%, ahora porque menos de este 6% predefinido que yo señalaba, por un factor de redondeo de cifras, básicamente todos los años nosotros hacemos un factor de redondeo sino se aprecia como señala la primera columna, estos factores de \$225, \$970 que igual en cierto modo nos deja a nosotros siempre un grado de problema a nivel contable, por que algunos apoderado redondean las cifras y más a la baja que al alza y eso a la larga nos genera un problema adicional, así que por lo tanto buscamos cifras redondas para este año y así poder hacer el asunto más fácil para todos, los \$2.950.000.- se puede pagar hasta en 10 cuotas, lo que dejaría la mensualidad para el año 2022 en \$ 295.000.- eso es fundamentalmente el motivo de esta reunión, dar a conocer los valores 2022 porque ya a fines de la próxima semana prácticamente iniciamos el proceso de admisión de estudiantes nuevos en el Ciclo 1, posteriormente en mayo seguimos con el Ciclo 2 y en junio el Ciclo 3 y 4, en ese contexto nosotros tenemos en cierto modo la obligación y la responsabilidad de tener publicados estos valores para darlos a conocer a todos los apoderados que postulen para el próximo año, dejo abiertas las preguntas para quienes deseen mayor información al respecto.

Director: Muchas gracias Richard

Director: Bueno como les decíamos era bastante acotada la información, pero teníamos el deber de transmitirla antes de iniciar el proceso de matrícula 2022, así es que, no sé si hay alguna inquietud, pregunta, comentario, estimadas, estimados.

Gabriel: Yo tengo una pregunta

Director: Dígame

Gabriel: La decisión para el año 2021, o sea para el 2021 de no considerar el 3% de reajuste se dio básicamente por el contexto pandemia y las dificultades de la familia, pensando en que la pandemia no se va, y la situación económica de las familias se mantiene más o menos compleja, si esta determinación pudiese llegar a tener un espacio de reconsideración pensando que el año se puede poner más crudo, es una cuestión que, yo la dejo planteada, me imagino que aquí todos me van a decir que no, que no es reestudiable, pero quiero dejarlo como punto porque la pandemia no se va acabar mañana, la situación económica de las familias se puede poner más compleja en el resto del año y esa



alza de arancel del 5,8 puede significar morosidad o complejidad en las familias cierto, de poder pagar los aranceles.

Director: Bueno el tema estimado Gabriel, es que nosotros comenzamos la próxima semana el proceso de matrícula, el Ciclo 1, entonces nosotros tenemos que tomar definiciones ya, y sobre la base de las proyecciones más plausibles que tengamos, estaba hablando ya el gobierno de que a mediados de años alcancemos la inmunidad de rebaño, otros lo cuestionan y dicen que va hacer más adelante, pero en general los expertos están moviéndose en un 2022 ya con un grado de normalidad estable no, es lo más parecido a lo que conocemos, entonces es en función de eso que nosotros, tenemos que tomar una posición indudablemente hay necesidades institucionales que nos llevan a ello, creo que Micaela estaba levantando la mano no sé si habría alguien más.

Micaela: Si yo entiendo bastante lo que dice Gabriel y en ese sentido Álvaro tú dices como que hay necesidades institucionales, cuáles serían por ejemplo las consecuencias de mantener el arancel o congelar como lo hicimos año pasado, o sea no solo el arancel todo

Director: Son ingresos importantes que uno podría enumerar largamente en todas las áreas, las cuales estamos teniendo necesidades, pero yo sin duda debo partir por las pedagógicas, en estos momentos hay 10 equipos de innovación preparando bloques experimentales para el próximo año, trabajos interdisciplinarios que van a involucrar metodologías activas, van desde el Ciclo 1 donde estamos diseñando la entrada de psicomotricidad al Aula que es un desafío grande no solo por el tiempo de los profesionales y las profesoras que están, sino más bien por los recursos, los materiales que demanda la psicomotricidad en transición menor y transición mayor hasta en el Ciclo 4 innovaciones interdisciplinarias de bastante diversa índole, incluso también pensando en implementar las horas para quienes les interese preparar mejor la PSU, o sea, se nos está abriendo un panorama muy interesante en lo que a innovación educativa se refiere, pero esa innovación va a tener que ir acompañada también de recursos y es nuestra primera necesidad en estos momentos, podría enumerar muchas otras, Tamara podría.

Micaela: Perdón, profe antes que continúe otra pregunta pequeña, no es posible hacer este (problema de conexión) no del arancel y no de la matrícula, para antiguos por ejemplo y para nuevos si o si tienen que asumir todas paralelamente.

Director: No te entendí bien Micaela, no te escuche bien, no sé si seré yo o eres tu

Tamara: No la señal de ella

Director: Cual era la pregunta

Tamara: Micaela preguntaba si es necesario que tengan que subir simultáneamente todos, arancel y matrícula o podría subir una sola cosa o de alguno de los nuevos o de los antiguos, yo quería hacer hincapié en la pregunta que había hecha Micaela antes, en que no solamente tiene que ver con los bloques de experimentalidad que se están pensando nuevos, sino que tiene que ver con los ajustes que se hacen actualmente al presupuesto del Liceo, el presupuesto del Liceo básicamente es la matrícula y los aranceles, todos los gastos se incrementan al menos en el IPC mensual, nosotros del año pasado a este año solo hicimos el incremento del IPC sin estos tres puntos, por lo tanto, todos los gastos aumentaron y quedamos con un margen muy pequeño para maniobrar, lo que quiere decir que cuestiones que no estaban pensadas de antes, muchas se van a tener que quedar sin realizar, producto de que el margen es menor, si nuevamente optamos por esa medida eso nos deja por segundo año consecutivo en una fragilidad enorme, es por eso que ya hace varios años se había determinado que el modelo permitía que fuéramos creciendo era el del IPC más los tres puntos, nosotros el año pasado entendiendo la situación decidimos congelar solo el IPC, eliminar lo de los tres puntos, congelar el valor de la matrícula para los estudiantes antiguos, que eran los beneficio que estábamos en condiciones de dar, pero no estamos en condiciones de volver a repetirlo, nosotros todavía estamos en una situación económica sumamente frágil, y que cualquier desequilibrio nos puede dejar en muy malas condiciones eso, Richard venia creo.

Richard: Si

Director: Gracias Tamara

Richard: Quería ampliar las instancias relativas al congelamiento de los aranceles y matrícula debido a lo que señala Tamara, nosotros el año pasado subimos el arancel un 2,5% el IPC real del año fue un 3%,



el reajuste de los trabajadores fue un 2,8%, es decir que el crecimiento de nuestro arancel fue porcentualmente menor al crecimiento del gasto de los sueldos y fue inferior en 0,5 al gasto nacional, entonces evidentemente como señala Tamara nosotros sin posibilidad de crecimiento el aumento progresivo del gasto, si nosotros subiéramos en una proyección mínima vamos a ir siempre en desventaja frente a ese crecimiento del gasto, producto de que no vamos a tener aumento de ingresos, sino que vamos a tener aumento de gastos solamente, y en algún minuto nuestros gastos van a ser superiores a nuestros ingresos, lo que nos dejaría en una dificultad mucho más compleja de la que tenemos ahora, porque sería un déficit estructural presupuestariamente, pero hay que considerar elementos como la morosidad estacional que el colegio tiene durante el año, que esta puede llegar como el año pasado al 70% en algunos meses 67%, 50% de la morosidad de los meses que correspondían y que nosotros proyectamos en el presupuesto en un crecimiento similar este año, apostando de que no sea superior al 25% promedio que terminó el año pasado entre marzo, diciembre, por lo tanto, todos esos elementos son elementos considerados por no tener que mantener por más de un periodo la fijación de aranceles y matrícula, porque sumado a todos esos elementos el mantener una baja de estudiantes como lo estamos teniendo este año respecto del año pasado, nosotros el año pasado terminamos con 1550 estudiantes y hoy día tenemos 1515, por lo tanto, si nosotros hacemos un resumen de todos estos elementos comparativos que están afectando al presupuesto anual, evidentemente no tendríamos la posibilidad de funcionar ni siquiera medianamente, por lo tanto son elementos que se tienen que considerar al momento de proyectar el presupuesto, porque nosotros lo que estamos haciendo ahora es tomar una proyección única que hay para el año 2021 y no la proyección del año 2022 que es la que en realidad vamos aplicar el alza, el alza de este año ya está pre establecida y quedó definida en dos tipos de matrículas como lo señalaba en el cuadro y el arancel subió en un 2.5%, por lo tanto esta proyección que estamos haciendo nosotros es tratar de volver a la normalidad en función de lo que señalaba el Director, porque nosotros esperamos que este año si efectivamente haya un comportamiento similar respecto de la pandemia en función de los pagos y las situaciones que los apoderados deberían enfrentar, pero esperamos que el próximo año esto no sea tan así y podamos contar con una cierta holgura digamos de parte de las familias, para efectos de cubrir las falencias que se puedan producir este año, eso.

Director: Muchas gracias Richard, alguien más quisiera hacer uso de la palabra, estimadas y estimados, Camilo.

Camilo: Gracias Álvaro, bienvenidos y bienvenidas apoderado y apoderada nueva que están acá en el Consejo Asesor, esperamos que nos vaya súper bien, con respecto a la decisión del día de hoy, el año pasado si mal no recuerdo, congelamos justamente estas tasas por el contexto pandemia, este año estamos dando pie a que no se congelen y lógicamente no en un plano de actores, el año pasado toco a trabajadores y trabajadoras de pronto estar en esa crisis súper fuerte en un momento que tampoco sabíamos de donde sacar recursos, ahora este año como que estaríamos llegando a la proyección de que quizás se acrecenté esta crisis y lamentablemente tal vez estoy en el supuesto porque no sabemos lo que va a pasar, la incertidumbre de estos dos años que han ocurrido, quizás también cale hartito en el sector de apoderados y apoderadas, yo creo que si aprobamos esto porque esto siempre ha sido así, siempre vamos variando con las tasas, vamos subiendo los sueldos, vamos subiendo la matrícula, porque todo sube finalmente en este país y en muchos otros, también debiesen haber como medidas de ingreso, como lo que habíamos pedido el año pasado, yo sé que están haciendo todos los esfuerzos, también por ejemplo mantener la beca emergente que es súper importante, en caso de que ocurra nuevamente una crisis, que darles a las familias, porque la idea lógicamente no es perjudicar a nadie, pero si tener esa confianza de que estamos velando por el bien de todos y todas, esa es como mi opinión, como que tenemos que buscar esos ingresos, venga desde afuera esa inversión económica y también tratar de que no se perjudique a nadie, era solamente tener ese detalle en consideración.

Director: Muchas gracias Camilo, bueno efectivamente estamos por todas partes tratando justamente de ordenarnos y de captar los recursos necesarios y dentro de esas medidas evidentemente que esta después de un año que no se hizo el reajuste del 3%, sacando las cuentas lo consideramos imprescindible, bien no teníamos más que contarles, estimados y estimadas, como les decía esto se nos había quedado en el tintero, correspondía hacerlo, no sé si hay alguno otro comentario como para cerrar la reunión, perfecto si no lo hay nada más que darles las gracias nuevamente.

Paulina: Yo quiero pedir la palabra

Director: Perdón, Paulina



Paulina: Quería pedir la palabra, con respecto a los descuentos, hay pagos al contado no sé, eso no está claro en esta presentación, si se iba a incluirse.

Richard: Director, yo le puedo responder, el año pasado nosotros sacamos un comunicado a todos los apoderados, respecto de los descuentos a realizar, también es un área que nosotros tuvimos que hacer ajustes y bajar desde el 10%, 12% en algún momento dimos esas cifras dadas las circunstancias de lo que significa desprendernos de esa cantidad de recursos, nosotros para este año y en manera definida dejamos el año pasado ya fijados el descuento del arancel por pago anticipado en 5%, tanto para nuevos como para antiguos, perdón el descuento es sólo sobre los aranceles, no se aplica a la matrícula.

Director: Bien gracias Richard, gracias Paulina, no hay comentarios inquietudes.

Gabriel: Si sólo una pregunta respecto a lo último que dijo Richard, fue un 5% el descuento, no fue 10.

Richard: Durante el mes de octubre se dio el 10%

Gabriel: Si claro

Richard: Y se extendió hasta noviembre, hasta el 30 de noviembre

Gabriel: Si

Richard: Y a partir de diciembre se definió el 5% de manera permanente

Gabriel: Y ahora, incluido este año

Richard: Claro

Gabriel: Y esa política perdona a lo mejor no tiene nada que ver con el otro tema, esa es una política bien poco motivante para pagar anticipadamente, pero, te asegura menos morosidad, pero estoy poniendo los incentivos en cualquier otro lado.

Richard: Mira lamentablemente, puede parecer eso, pero tiene que ver también con el presupuesto que nosotros contamos, nosotros contamos con un presupuesto de \$4.000.000.000.- aproximadamente, ese presupuesto si nosotros dábamos esta opción del 10%, aproximadamente nos desprendíamos entre \$ 150 y \$ 180.000.000 millones de pesos cada año

Gabriel: Por pago anticipado

Richard: Por pago anticipado y este año bajando al 5% de diciembre en adelante, evidentemente hubo una disminución, pero los descuentos por pagos anticipados llegaron a \$ 111.000.000 millones de pesos

Gabriel: Con la misma cantidad de apoderados pagando, más o menos

Richard: No, hay una disminución evidentemente, pero no es del todo significativa como se pensaba inicialmente, porque si bien es cierto, el porcentaje de descuento disminuye efectivamente constituye un descuento y también más alineado con la realidad que estábamos viviendo el año pasado y que vamos a enfrentar este año, en el sentido de que si estamos faltos de recursos, evidentemente no podemos desprendernos de recursos por los motivos que signifiquen positivamente del punto de vista de los apoderados, como un incentivo, como bien lo señalas tú, no parece un incentivo del todo positivo porque sería un poco perverso para nosotros desprendernos de esa cantidad de millones de pesos adicionales, porque estamos hablando de \$ 50.000.000.- por lo menos, entre \$ 50 y \$ 60.000.000.- millones de pesos que nos deberían llegar como recursos durante el año, en cambio si lo hubiésemos otorgado como descuento no contaríamos con esa plata.

Gabriel: Tampoco sabes si a final de año vamos a contar con ello, la morosidad puede subir, digamos, entonces es

Richard: Exactamente, por lo menos está proyectado para este año el 5% también, pensando en que el año pasado la situación espejo del 2020 se repetiría en el 2021.

Gabriel: Oye Richard y podemos ver en la próxima reunión un comparativo de número de apoderados que pagaba, es un poquito para entender si es una decisión correcta, porque si hay menos apoderados que están pagando con descuento, eso está bien, yo entiendo, estoy perdiendo menos plata a priori, pero si está subiendo la morosidad, o los pagos están llegando retrasados al final lo que estás haciendo



es hacer que el sistema financiero del Manuel de Salas este más deteriorado aun, porque la bicicleta es más eterna

Richard: No necesariamente

Director: Gabriel creo que corresponde ahí hacer una contextualización, estamos para nadie es un misterio que estamos en una situación bastante frágil en lo financiero y que estallo con profundidad el año pasado con motivo de la pandemia, al punto que hubo varios meses en que no teníamos la incertidumbre si íbamos a tener caja para cumplir con nuestros compromisos, es en ese contexto que rápidamente nosotros nos acercamos a la Universidad de Chile para activar las ayudas que pudiéramos requerir, la Universidad de Chile conforma un equipo asesor en materia financiera para guiarnos en este proceso y una de las cosas que nos observan siempre en el marco que por ley nosotros debíamos autofinanciarnos, pero una cosa que nos observan son la importante cifras de recursos que por vía exenciones nosotros no ingresamos, que son las becas emergentes, que son los descuentos diversos y uno de esos es el descuentos por pago anticipado, estábamos duplicando el porcentaje de descuento lo que dan las instituciones educativas que es del 5%, entonces la Chile lo que nos observa y dice perfecto nosotros vamos a estar ahí, nos vamos a participar en esta mesa de asesoría económica, pero le pedimos también que ustedes como Manuel de Salas tomen algunas medidas y claro dentro de esas medidas vimos que es llevar el descuento a la media de las instituciones privadas era lo más razonable, toda vez que estamos en una situación particularmente delicada, no sé si queda como más claro para explicarte el contexto de la decisión.

Richard: Además estableciendo el hecho de que nosotros no estaríamos cobrando intereses por morosidad y multa, estábamos perdiendo el año pasado por ese concepto cerca de \$30.000.000 millones de pesos, entonces si tu sumas los \$30.000.000 millones más los \$60.000.000.- millones por pago anticipado evidentemente tienes una cifra cercana a los \$100.000.000.- millones que es bastante significativa desde el punto de vista del funcionamiento del Liceo y como señala el Director esto ha sido observado no sólo por la Vice Rectoría Económica, sino que también por otras entidades fiscalizadoras como es la Contraloría Interna y en el cual si bien es cierto existe la libertad del punto de vista de la ley, respecto de la independencia económica y financiera del Liceo, esto efectivamente hay un periodo que se puede decir que existen elementos anexos por ejemplo un mayor número de estudiantes, podría poder cubrir ese déficit con el pago de los aranceles, por ejemplo, pero en los últimos cinco años del 2016 a la fecha hemos ido con una pérdida de estudiantes por diversas razones que la pandemia ha incrementado, como señalaba nosotros hemos perdido respecto del año pasado, sólo por concepto de pandemia 35 estudiantes en términos de números y eso también tiene un efecto en el presupuesto, por lo tanto lo que hubo que hacer es ajustar las cifras lo más posible respecto de aquello que perdíamos versus lo que ganábamos, si bien es cierto teníamos un mayor volumen en términos de disponibles para la caja con los pagos anticipados por el número de apoderados que participaban de este beneficio, si nosotros sumábamos las perdidas como dice el Director era un volumen también sobre los \$ 500.000.000.- de pesos que íbamos a tener este año si no hacíamos ajustes significativos en alguna área, esa es la principal motivación que tiene que ver con este nivelar a lo que una institución como nosotros, debiera estar dentro de los parámetros de descuentos que ofrece a sus apoderados.

Director: Que viene hacer lo mismo de las otras instituciones educativas privadas, pero con la salvedad que nosotros no cobramos intereses por mora y eso es algo que también se nos observó pero que decidimos mantener como forma de apoyo a las familias desde luego, bien ahora si estimadas y estimados ha sido un gusto volverlos a ver y nada que tengan una maravillosa semana, nos vemos.