

Asociación Mexicana de Turismo Educativo AMTE
Consejo Extendido y miembros de AMTE
Ciudad de México. WeWork Reforma Latino

Minuta de la reunión del Consejo abierta - AMTE

Martes 21 de enero de 2020; 16:30.

En la reunión estuvieron presentes: Mauricio Espinosa, Presidente; William Herrera, Vicepresidente; Tannia Domenzain, Secretaria General (remoto); Manuel Camacho, Tesorero (remoto); Joshua Tripp, Presidente del Consejo Consultivo; Pauline Bercon, Coordinadora General, Nicole Beteta; representante de los proveedores, Edgar Sánchez; representante de los miembros honorarios y Michelle Silva; representante de las escuelas. Asistieron también a la reunión: Arturo Rodríguez y Rosalba Herrera de Assist Card, Luz de María León de TK Tours, David Méndez de Emigra a Canadá, Antonio Mendoza y Ulises Ortega de Mundo Joven, Estafanía López de Study Fuera, Martha Sánchez de US Commercial Service, Perla Payan y Benigno Alfaro de Gled, Alejandro Camacho de MC LINK Travel, Eduardo González de Book&Learn, Dario Vargas, Martha Velasco de Edupass, Lucía Silva de la embajada de Argentina en México, Laura Sogliani de GISMA Business School, Miguel Vera y Hugo de Laudex,

Anuncio de los nuevos miembros

Empezamos la reunión dando la bienvenida a Enjoy Languages, GISMA Business School y Navitas.

Ahora contamos con 14 agencias, 6 escuelas, 4 proveedores y 12 embajadas.

Upper – The Au Pair Company y Ustudy están en el proceso de registro.

Au Pair, Connecting Canada y EduPlanet están interesados también.

Todavía nos faltan actores claves de la industria como Information Planet o Class Education por ejemplo.

Mauricio insistió nuevamente en la importancia de ayudar a AMTE a crecer. Creemos mucho en el poder del boca a boca y cada miembro podría promover AMTE en su red.

Semana de la educación

Durante la última reunión de consejo, Martha Sánchez de US Commercial Service nos puso en contacto con los organizadores de la Semana de la educación, del 30 de enero al 1 de febrero. Tiene lugar del 30 de enero al 1 de febrero en Expo Santa Fe. 5 miembros confirmaron su participación en la Pabellón AMTE: EF, MC LINK Travel, Mundo Joven, Study Fuera y VETE. Algunos más participan en la feria como Gled, Universo Educativo, TK Tours y Edupass, fuera del Pabellón AMTE. La embajada de Australia y de USA también asistirán al evento. En caso de éxito, esperamos renovar este pabellón el año próximo con, aún más miembros y más anticipación para que podamos aprovechar todos los beneficios (newsletter, redes sociales...).

Pedimos una alfombra verde, y que pusieran los nombres de las empresas AMTE.

Esperamos que nos ofrezcan un 10% de descuento el año próximo.

Mauricio aconsejó a los miembros de ponerse en contacto con Pauline para los gafetes y las sillas y periqueras.

Pauline presentó a los miembros los nuevos flyers (B2B y B2C hacía el público final) así como las banners para el evento. Todos los miembros están en el material promocional del evento, no solamente los participantes. Manuel, junto con su esposa, los diseñaron en una semana para poder imprimirlos a tiempo. ¡Gracias a ustedes!

ANEX 1: Flyer B2B

ANEX 2: Flyer B2C

Varios miembros querían cambiar la frase sobre el destino en el flyer B2C por ¿En dónde quieres estudiar?

Pauline mandará los logos en versión digital a todos. Estos banners son solamente para el evento pero también llevaremos las dos que ya tenemos.

Viendo los logos en los flyers, William dijo que había notado que EF aparecía dos veces en la página web, una vez en la categoría Escuela y una vez en la categoría Agencia. La mayoría de los miembros dijeron que EF debería quedarse en una de las dos categorías o tendría que pagar dos membresías.

Estadísticas 2019

Pauline compartió con los miembros la línea de tiempo respecto a las estadísticas 2019.

Los miembros tienen hasta el 21 de enero, día de la junta hasta el 28 de enero para juntar la información. El 28 de enero, Pauline mandará un correo para anunciar la habilitación de la plataforma y los miembros tendrán hasta el 18 de febrero para subir sus datos en línea.

Analizaremos las estadísticas 2019 y su evolución durante la Asamblea General 2020, en Oaxaca.

Mientras tanto, las embajadas, escuelas y proveedores de servicios estarán mandando información a Pauline para que los miembros tengan un análisis de la industria lo más completo posible.

Mauricio compartió la intención del consejo de cambiar de proveedor porque nos dan muy mala atención y porque es caro. Estamos buscando una plataforma más barata y que con un mejor servicio. Tenemos dos opciones: encontramos a un nuevo proveedor aquí en México, con la ayuda y los consejos de los miembros o construimos una plataforma común con asociaciones similares a AMTE en Ecuador, Brasil, Colombia: ANEX, BELTA... Sería una plataforma anónima, designada por estas asociaciones. La inversión estaría entre los 5 países por eso sale tan barata. Tenemos una reunión el 7 de febrero con ellos para platicar esta oportunidad de colaboración.

Contabilidad

El tesorero mandó todas las facturas de cuota anual y está esperando los comprobantes de pago para poder identificar los pagos. Los miembros AMTE no pueden participar en la próxima AG si no han pagado esta factura.

En los próximos días, Pauline tendrá el costo definitivo de la participación a la Asamblea General y los miembros tendrán que pagar esta factura antes del 28 de febrero de 2020.

Campaña Digital

El 25 de octubre, arrancamos una campaña digital en las redes sociales (Facebook y Instagram) con una agencia llamada Marketeria, recomendada por William.

La campaña acaba el 25 de enero y tenemos que decidir si continuamos o no.

Analizamos los dos reportes que la agencia nos mandó.

ANEX 3: Reporte mes 1 – Campaña Digital

ANEX 4: Reporte mes 2 – Campaña Digital

La mayoría de los miembros preconizó el seguimiento de la campaña y todo el consejo votó a favor. La temporada alta de la industria con las numerosas ferias organizadas se acerca y seguir promoviendo la asociación en esta temporada es primordial. Debemos invertir más en publicidad. Edgar Sánchez compartió algunos de nuestras publicaciones y tuvo muy buenos feedback.

Estudiamos también las recomendaciones que nos hizo la agencia y decidimos platicarlo en detalles (mensaje, enfoco...) con el board en una reunión de consejo extraordinaria. Todos dijeron que no querían que los eventos aparecieran en la página AMTE, solo deberíamos tener una sección con la agenda de los eventos AMTE y los eventos en los cuales la asociación participa. Podríamos publicar contenido sobre los destinos, videos, por ejemplo. Sería interesante tener el apoyo de las embajadas. La agencia recomendó también de difundir más contenido como algunas estadísticas. Podemos compartir estadísticas como Top 3 países o

destinos, pero no podemos compartir detalles porque es un beneficio para los miembros. La agencia nos aconsejó de simplificar los procesos de interacción.

Los miembros hablaron también de la importancia de tener un video institucional AMTE que podríamos usar en las redes sociales y también mostrar durante las ferias. Se decidió pedir una cotización.

Incorporación ICEF

Cuando Josh y Mauricio fueron a ICEF Berlín, tuvieron la oportunidad de hablar con Marcus de ICEF y el expresó su interés en sumarse a AMTE. Quieren impulsar el mercado mexicano y hacer este mercado más grande, Joshua y Mauricio les convencieron que sumarse a AMTE sería una buena opción porque tenemos las estadísticas y podemos apoyarlos con el evento en México. Por el momento solo damos una presentación de inicio de ICEF México, pero, a lo mejor, podríamos formar una alianza más fuerte en el futuro. Todavía no hemos dado seguimiento a este tema porque nos faltaba definir qué tipo de membresía AMTE íbamos a ofrecerlos. ICEF es una asociación y por el momento, no existe membresía para ellas. Algunos propusieron que ICEF ofreciera un descuento a los miembros de AMTE, descuento sobre la participación en eventos o sobre las certificaciones ICEF pero eso no parece justo para los miembros que no participan a este tipo de eventos porque no aprovecharían este descuento. William, Ulises y Benigno estaban de acuerdo para proponer una cosa mixta: que ICEF pague el costo completo de una membresía además de ofrecer un descuento a los miembros.

Luz agregó que tenemos que definir muy bien lo que ICEF espera de la asociación. A lo cual, Ulises respondió que quieren estar cerca de los actores que hacen un cambio en la industria.

Asamblea General

Mauricio anunció que la información respecto a la Asamblea General está disponible en la página web de AMTE (programa, costo, formulario de inscripción, información de vuelos). Preciso también que, por el momento, solo teníamos un rango de precios para los tickets porque todavía nos faltaba una cotización.

Pauline mandará el costo final en los próximos días.

El precio no incluye las bebidas, los boletos de avión y el transporte desde/hacia el aeropuerto. Es muy importante que los miembros paguen las facturas lo antes posible para que AMTE pueda pagar los depósitos a tiempo (hotel, proveedores de servicio, restaurantes).

La Asamblea General empezará el 1 de abril a las 3 de la tarde, con una sesión de trabajo. El 2 de abril será dedicado a actividades y el 3 de abril, organizaremos una segunda sesión de trabajo, hasta las 2 de la tarde.

Pauline mandará el orden del día a todos los miembros y el consejo confirmó la organización de una reunión de consejo extraordinaria para actualizarlo y definirlo.

ANEX 5: Orden del día AG – 21 de enero de 2020

Mauricio recordó que cada nuevo miembro tiene de que ser ratificado por todos los miembros con voto. En caso de que los miembros no ratifiquen a un miembro, se reembolsará el dinero del resto del año.

Es poco probable que eso suceda porque no tiene que ser mayoría absoluta sino el 50% según los estatutos.

Mauricio anunció a los miembros que hay una queja formal en contra del presidente y del presidente del consejo consultivo de parte de Gled. Dijo también que hay un vacío en nuestras leyes/estatutos donde no se prevé eso. Benigno lo contradijo diciendo que si tal caso existe en los estatutos porque fue platicado durante la AG de Guadalajara. Los estatutos deberían ser notariados antes de la AG.

Benigno agregó que la asociación está creciendo y que no podemos seguir teniendo estas lagunas en la aplicación de nuestros estatutos. Si hay dudas, es muy importante que el presidente del consejo directivo indique como debemos llevar a cabo las cosas. No se puede patear una queja hasta la AG, tienen que dar una resolución. Benigno lamentó la ausencia de respuesta por parte de todos e insistió en la importancia de velar por la aplicación de los estatutos porque es la única cosa que permite a los miembros de protegerse.

Después agregó que platicar estos temas durante reuniones de consejo es muy importante porque fortalece la transparencia dentro de la asociación. Además, llegar a la AG con estos temas no resueltos sería una lástima para los nuevos miembros que pagan para participar en este evento.

William se comprometió en dar una respuesta antes de 15 de febrero. Dijo que el presidente de la asociación, así como el presidente de consejo consultivo, revisando los estatutos, les van a dar las instrucciones sobre el procedimiento. Así podríamos iniciar el proceso. No queremos llegar a la AG arrastrando ni la queja de Gled y el tema con los proveedores.

Ulises dijo que se debe ofrecer una respuesta justificada pero no se puede ofrecer una solución si tenemos que cambiar los estatutos porque eso solo se hace durante las AG. A lo cual, Benigno respondió que no pedía que cambiaran los estatutos, sino que se apegaran a ellos.

Mauricio repitió que tiene un compromiso en ayudarlos y tratar de solucionarlo lo antes posible. Solucionar estos temas internos es muy importante para que podemos enfocarnos en impactar a la industria.

Gracias a la AG de Guadalajara, tenemos claro y definido que no se puede tener a dos personas de la misma empresa dentro del consejo y así no dañar la transparencia de la asociación.

Nicole tomó la palabra y dijo que les urge a los proveedores tener una cita con el consejo, que solicitaron hace mucho tiempo. “Tienen un chorro de ideas para mejorar la colaboración entre los proveedores y AMTE”. Mauricio dijo que el consejo intentó encontrar una fecha, pero fue imposible encontrar una fecha con todos los miembros del board disponibles, como lo pidió Nicole. Algunos viven fuera de México y es muy difícil reunir todo el mundo. Nicole y los otros proveedores aceptaron que por lo menos 3 sean presentes.

Arturo propuso en un correo de organizar una reunión antes de la AG, donde todos están presentes. No tuvo respuesta fuera de un mail confirmando de recibido.

Mauricio recordó que tenemos una situación sin precedentes con los proveedores porque Laudex (competidor de Edupass), entró en la asociación justo antes del evento de fin de año AMTE, que iban a patrocinar. Eso puso en cuestión la manera de colaborar con los proveedores. ¿Aceptamos a un proveedor cuando ya tenemos un proveedor en el mismo giro en la red AMTE?

Se discutió también la posibilidad de invitar a un speaker para abordar el tema de la situación financiera mundial durante la AG como un profesor de la universidad de Oaxaca o alguien del Secretaria de Finanza. Mauricio solicitó el apoyo de los miembros y recordó que, si invitamos a alguien, tendríamos que pagar su viaje y su estancia. Mencionó eso porque ha surgido que cuando el precio era muy alto, había menos participación. El precio ya está bastante alto porque votamos por un hotel que está mucho más caro que el año anterior. Si decidimos invitar a alguien, el precio aumentará. Para bajar el precio, tendremos que encontrar patrocinadores. Hay empresas que son parte de AMTE que están interesados en patrocinar el evento.

Benigno pidió a Pauline de mandar las últimas versiones del acta constitutiva y de los estatutos 1 mes antes de la Asamblea y ponerlos en línea para que todo el mundo tenga tiempo para revisarlos.

El presupuesto de la asociación

Últimamente, gracias a la incorporación de nuevos miembros la situación de la asociación está muy bien, pero eso no significa que podemos hacer todo. De hecho, el dinero del fondo de contingencia se gastó completamente desde hace 2 años. Teníamos 150 000 pesos al máximo. David se quejó de no haber recibido esta información. El dinero desapareció antes de que Manuel tomará el rol de tesorero. Existe un reporte que explica donde se fue el dinero, pero la mayoría se fue en sueldos.

Casi todo lo que entra, se gasta y tenemos que pagar una oficina (eso no existía antes), Pauline gana más que lo que ganaba Oscar porque trabaja a tiempo completo, tenemos una campaña marketing corriendo cada mes.

Pagamos por adelantado los gastos de la AG entonces eso justifica que la cuenta este medio vacía. Pero cuando los miembros paguen, se compensará. Manuel ha hecho una labor increíble y tenemos una situación administrativa muy bien hecha.

Benigno dijo que los reportes financieros deberían aparecer en la información para los miembros, en la página. Cada uno debería ver donde invertimos.

Manuel dijo que tiene toda la información lista y mandará la situación financiera el primer de marzo (ingresos y egresos).

En cada cambio de presidencia, hay una auditoria contable por un despacho externo y entrega una resolución.

Temas varios

Después, Mauricio abrió la discusión a todos los miembros y les invitó a compartir cualquier idea, queja, recomendación. El objetivo de esta última parte de la reunión fue también de hablar de la estrategia de AMTE y de ver que podemos hacer para todos juntos alcanzamos la meta de la asociación y llegar al objetivo que tenemos en común: promover la educación internacional.

Ulises pidió al consejo de presentar los planes que tenían para aumentar el número de miembros y los recursos de la asociación y de explicar cómo vamos a permear la cultura del viaje de manera mucho más activa y rápida. Mauricio contestó que el plan se divide en tres ejes:

- Campaña digital que habla al público.
- Desarrollo de alianzas más académicas como ANUIES, AMPEI, ICEF, Semana de la educación para que seamos percibidos como un actor más académico. Por el momento, mucha gente nos percibe como un actor comercial y eso no nos juega a favor.
- Hacer un evento masivo de educación con todos los actores de la industria, un poco frenado por un tema de recursos. Pero con la alianza que queremos desarrollar con ICEF, lo podríamos hacer de manera más sencilla y más orgánica. Crear un evento es muy desgastante y complicado para una sola coordinadora.

Nicole intervino diciendo que hay que definir en que nos enfocamos. Le gustaría involucrar más a los proveedores y agregó que ellos podrían sacar más beneficios y también que ofrezcan más a la red AMTE como precios preferenciales o desempeñar el rol de prescriptor (traer a nuevos jugadores fuertes en el mercado). Hay mucho potencial a dentro.

AMTE es una asociación, aunque haya proveedores, embajadas y escuelas, para agencias. No podemos perder el foco de que la asociación fue creada para impulsar agencias. Estamos dispuestos a buscar soluciones con los proveedores. Arturo recordó que el rol de los proveedores, según el, es de apoyar y dar más fuerza a las agencias. Mauricio repitió que sería una buena idea que los proveedores ofrecieran a los miembros beneficios.

Edgar dijo que, para las embajadas, lo que es muy importante es ir de la mano con AMTE. La posibilidad de hacer crecer el número de embajadas depende mucho de los recursos de cada una. Hay una gran oportunidad para promover los destinos juntos. Puede ser a través de la campaña digital.

Ulises dijo que podríamos hacer mucho más con las embajadas, sobre los visas por ejemplo.

Hace un año, Edgar les invitó a un evento con la embajada de Australia para escuchar las sugerencias de los actores de la industria para hacer crecer el número de estudiantes viajando a Australia. Una de las recomendaciones fue de organizar un evento como una feria muy enfocada culturalmente hacía Australia. En eso, podríamos trabajar en conjunto.

Edgar agregó que van a tener un nuevo embajador a partir del 20 de febrero. El cambia cada tres años.

Mauricio se acercó con Leticia Vargas de las becas Benito Juárez y ella le dijo que no iban a dar apoyos federales para viajar al extranjero.

Lucia de la embajada dijo que está completamente dispuesta a compartir contenido y videos con AMTE. Martha dijo lo mismo. Ella quiere organizar un taller con Education USA que está un poco más abierta a trabajar con agencias educativas. Benigno dijo que sería bien tener una agenda de los seminarios que las embajadas implementan para poder anticipar su presencia.

Algunos surgieron de compartir con las embajadas algunos flyers con las embajadas. Martha Sánchez dijo que el tipo de material que las embajadas pueden distribuir varía mucho de una a la otra. Por ejemplo, US Commercial Service sería más interesada en distribuir el flyer B2B porque no están en contacto directo con los estudiantes (Education USA). La embajada de Australia solo promueve las agencias certificadas. Pauline tendría que contactar cada embajada para checar si están autorizadas en compartir información y que tipo de información.

Luz de TK Tours dijo que cada agencia y escuela participa a un montón de ferias y que sería bien que cuándo lo hacen, llevan un banner, el sello de calidad o algunos flyers para promover a la asociación. Reiteró también su interés en participar en algunos proyectos de AMTE, ella quiere que la asociación sea más participativa y transparente.

El boletín de AMTE está participativo y cada mes, Pauline espera que los miembros les manden contenido. Desafortunadamente, Pauline no recibió muchas cosas y se decidió que ella mandara un recordatorio la segunda semana de cada mes a los miembros para que envíen artículos, info, actualidades...

David tomó la palabra y nos pidió que agregáramos su nombre en la lista de miembros fundadores en la línea de tiempo, que aparece en nuestra página web.

Mencionó también la importancia de tener no solamente un calendario de los eventos AMTE pero también de las conferencias, seminarios y talleres organizados por las embajadas.

Antonio Mendoza concluyó la reunión diciendo que todos los temas abordados fueron muy importantes, pero a él le gustaría que habláramos de como AMTE cambia e impacta la industria del turismo educativo y de estrategia. La idea sería de dividir las reuniones en dos: una parte tratando del funcionamiento general de la Asamblea y segunda parte más estratégica.

ANEX 1: Flyer B2B

BENEFICIOS

- Estadísticas y boletín mensual AMTE
- Oportunidades de networking y participación en eventos
- Presencia de marca
- Sello de calidad AMTE
- Mediación entre los miembros

Pauline Berçon
Coordinadora General

coordinacion@amtemexico.org
+52 55 6876 5957

AMTE[®]
ASOCIACIÓN MEXICANA DE TURISMO EDUCATIVO

AMTEMEXICO.ORG

ESCUELAS

AGENCIAS

MIEMBROS HONORARIOS

PROVEEDORES DE SERVICIOS

Logos of member organizations including: ec, navitas, Kings, ceef, LAC, GISMAR BUSINESS SCHOOL, Edutrade WORLD, ENJOY Language, Gled, mundo joven, studyfuera, EF, TK, Edutravel WORLD, CE, Gled, mundo joven, nacel, TRIPP STORES, VETE, Australia UNLIMITED, BRITISH COUNCIL, CAMPUS FRANCE, DAAD, EDUCATION IN IRELAND, IMAGINE Education and Events, nuffic neso, laudex, EDUPASS, EUROPEAN UNION, and US EDUCATIONAL SERVICES.

ANEX 2: Flyer B2C

¿Que es AMTE?

**¿En dónde quieres estudiar?
En el país que quieras**

Razones por las cuales viajar con un miembro AMTE

- 1 Seguridad
- 2 Calidad
- 3 Fiabilidad

La Asociación Mexicana de Turismo Educativo promueve la cultura de la educación internacional y busca establecer un estándar de calidad y profesionalización de la industria. Está integrada por algunas de las agencias de viajes educativos más importantes en México, escuelas con gran reconocimiento internacional, representaciones diplomáticas en nuestro país, y proveedores de servicios que están innovando la escena de la educación internacional.

Tipos de programas que pueden encontrar en AMTE:
Au Pair, Cursos de idiomas, campamentos, Educación superior, High School, Work experience.

AMTE[®]

contacto AMTE Pauline Berçon coordinacion@amtemexico.org

ESCUELAS
EC, navitas, Kings, GEMA, P.O. KINGS, GEMMA

AGENCIAS
EF, Educativo WORLD, Gled, nacei, Studyforce, B, BookLan, JAL, diox, RENTAS

MIEMBROS HONORARIOS
Australia, BRITISH COUNCIL, DAAD, EUSA, ENGLISH WORLD, GERMANY, nuffic neso, SIDA, SIDA

ANEX 3: Reporte mes 1 – Campaña digital

Reporte de resultados

Awareness

Nuevos seguidores
Facebook

24

Nuevos seguidores
Instagram

255



Publicación más exitosa



Alcance Pauta facebook



Inversión facebook

\$2170

Inversión instagram

\$2370.42

Inversión ejemplo facebook

Publicación	Personas alcanzadas	Interacción con un.	Gasto total
No solo queremos que estudies en el extranjero. Promocionado por Elsa Reyes Duque el Nov 4...	2,395	405	\$300.00
Promoviendo la calidad de la educación interna. Promocionado por Elsa Reyes Duque el Oct 31...	1,236	272	\$199.97
Estudiar en el extranjero es una decisión crucial. Promocionado por Elsa Reyes Duque el Oct 31...	8,624	864	\$299.91
Buscamos el desarrollo de la industria de la edu. Promocionado por Elsa Reyes Duque el Oct 31...	1,350	349	\$200.00

Inversión ejemplo instagram

Finalizada	Visitas al perfil	Gasto
Antite crew	185	\$500/\$500
Antite crew	160	\$300/\$300
Antite crew	159	\$300/\$300



ANEX 4 : Reporte mes 2 – Campaña digital

Reporte de Resultados

Awareness

Nuevos seguidores
Facebook

489

Nuevos seguidores
Instagram

334

Me gusta de la página
20 de diciembre - 16 de enero

425
Me gusta de la página ▲ 1366%



Publicación más exitosas

04/12/2019 12:22 Vivir y estudiar en el extranjero 21.7k 2.3k 1.2k

Publicación con más interacción



25 comentarios

Alcance pauta Facebook

Personas alcanzadas 89,391	Interacciones con la publicación 13,600	Clics en el enlace 118
--------------------------------------	---	----------------------------------

Inversión facebook
4310.40

Inversión instagram
2937.72

Inversión ejemplo facebook

Interacciones con la publicación Compartir el día del maestro gratis, reserva de... Promocionado por Elvia Rosales Durán en su perfil. Finalizado	1,093 Personas alcanzadas	158 Interacciones con la publicación	\$60.00 Gasto total: \$60.00
Interacciones con la publicación Escribir un libro que me gustaría aprender... Promocionado por Elvia Rosales Durán en su perfil. Finalizado	7,558 Personas alcanzadas	434 Interacciones con la publicación	\$100.00 Gasto total: \$100.00
Interacciones con la publicación ¿Cuántos que te gusta la mejor experiencia de... Promocionado por Elvia Rosales Durán en su perfil. Finalizado	1,738 Personas alcanzadas	298 Interacciones con la publicación	\$200.00 Gasto total: \$200.00
Interacciones con la publicación ¿Un idioma o aprender a comunicarse en español... Promocionado por Elvia Rosales Durán en su perfil. Finalizado	6,276 Personas alcanzadas	237 Interacciones con la publicación	\$300.00 Gasto total: \$300.00
Reproducciones de video ¿Cambia más sobre quienes somos? Trabaja... Promocionado por Elvia Rosales Durán en su perfil. Finalizado	6,354 Personas alcanzadas	5,142 Reproducciones de video	\$600.00 Gasto total: \$600.00

Inversión ejemplo instagram

Visitas al perfil Gasto Antite crew	60 \$120/\$120
Finalizada	Volver a promocionar
Visitas al perfil Gasto Antite crew	76 \$200/\$200
Finalizada	Volver a promocionar
Visitas al perfil Gasto Antite crew	4 \$12/\$120
	Ver estadísticas



ANEX 5: Orden del día AG – 21 de enero de 2020

▶ **Definición del orden del día**

- Ratificación de los nuevos miembros
- Revisión de los estatutos y identificación de las lagunas
 - ▶ ¿En el caso de que uno de los miembros se queje del presidente o del presidente del consejo directivo, quién les reemplaza en el comité de ética?
 - ▶ Recordar la imposibilidad de tener a dos personas de la misma empresa en el consejo.
- Modificación del código de ética
 - ▶ ¿Qué hacemos cuando una queja está en contra del presidente?
¿Del director del consejo consultivo? (miembros del comité de ética)
- Colaboración con los proveedores
- Situación financiera mundial
- Presentación de las estadísticas 2018 y 2019
- Presupuesto AMTE (Situación financiera de la asociación, ingresos, gastos)
- Encuesta de satisfacción