

## Asociación Mexicana de Turismo Educativo AMTE

### Junta mensual

### Zoom

24 de junio de 2021

### Minuta de la Junta mensual - AMTE

Jueves 24 de junio de 2021; 16:00.

En la reunión estuvieron presentes: William Herrera, Presidente; Manuel Camacho, Tesorero; Lionel Stumpert, Secretario; Tannia Domenzain, EF; Pauline Bercon, Coordinadora General AMTE; Bruno Perrón, CLASS Education; Alejandro Camacho y Laura González, LINK EDUCATION&TRAVEL; Daniel López, Edex Education Group; José Luis del Valle, Estudiantes Embajadores; Teresa Fernández, BTD Viaje; César Conde, Dribaly; Perla Payán, Upper; Luz de María León, TK Tours; Antonio Mendoza, Mundo Joven; Han Steen, Universo Educativo; Lillian García, Nacel; Fernanda Dé Leon y Mónica Rodríguez de Findcourse; Gerardo Muñoz, Dimi's Adventure; Liz Sepulveda; Alejandro Tamayo, VETE; Claudia Gutierrez, SELC Canadá; Andrea Villanueva, Sprachcaffe; Juan Carlos Hernández, ILAC; Esmeralda Velázquez, ILSC; Maru Fernández, Atlas Language School; Michelle Silva; Kings Education; Fernanda Sierra, CATS Colleges; Alejandro Nieto, BSBI; Daniel Joven, Trebas Institute; Manuel Olaguibel, TSOM; Lizeth Gross, EC English; Ariadna Schdeva, Royal Roads; Laura Soglinai y Luis Emilio Robles, GISMA Business School; Jimmy Battaglia, Panda Portal; Dario Vargas y Ale Moran, Edupass; Rosalba Herrera, Assist Card; Alexandra Guerrero, Laudex; Christian Mendiolea, Estudia Más; Gerardo Carranza, SideKick; Eduarda Prates, Apply Board; María del Pilar Bonilla, Nexpay; Vicente Moreno, C&M Homestay; Martha Sánchez, US Commercial Service.

Aprobación del orden del día y toma de quorum.

#### Presentación del plan de trabajo 2021:

#### Crecer

- ▶ Sumar a más miembros
- ▶ Crear Comités para hacer crecer AMTE
- ▶ Crear más enlaces con el gobierno, con las embajadas
- ▶ Crear un kit de reclutamiento y ponerlo en línea para que cada miembro pueda ser un prescriptor.
- ▶ Crear un canal de promoción para los proveedores: Chat [Whatsapp Comercial](#)

#### Profesionalizar

- ▶ Desarrollo del Código de Calidad (asegurarse que los miembros lo usen y darle más peso)
- ▶ Organizar cursos de capacitación y profesionalización
- ▶ Traducción página y documentos importantes (inglés)
- ▶ Video institucional
- ▶ Crear una carpeta Marketing en nuestra página, para los miembros: Cartas de invitación para su red, logo AMTE, logo Sello de calidad, manual identidad de marcar AMTE, folletos AMTE.
- ▶ Sello WTTC

#### Desarrollar

- ▶ Que AMTE se vuelva en [Think-Tank](#), creador de contenido
- ▶ Organizar más eventos con embajadas o empresas u organizaciones complementarias
- ▶ Edvisor : Todos los 6 meses, tener una presentación de lo que AMTE representa en el mercado Mexicano (solicitud de los miembros durante el webinar)
- ▶ Desarrollar y formalizar alianzas estratégicas con otras organizaciones e instituciones.

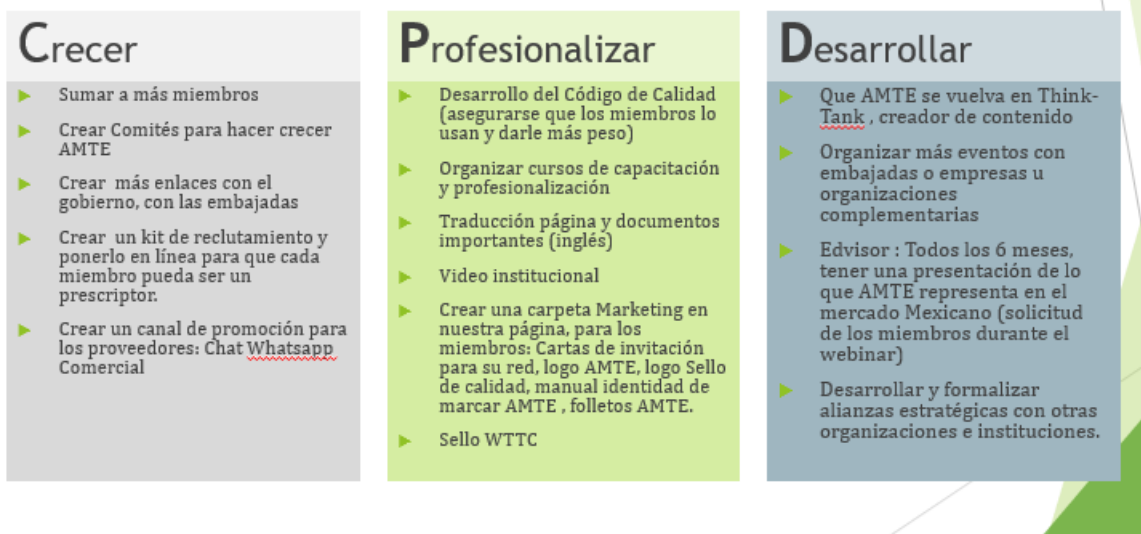
**Asuntos a tratar por Presidencia:**

William comentó: ICEF está haciendo varias cosas interesantes. Nos han pedido de no compartir información al respecto, pero lo van a saber pronto y parte de eso es promover la idea de que si van a viajar/estudiar que lo hagan con un miembro AMTE. En el webinar CanCham, tuvimos la oportunidad de reforzar esta idea, además la labor que hacen en la Cámara de Comercio de Canadá donde Manuel y Bruno son miembros también nos ayuda muchísimo.

Todos los meses, tenemos a nuevos miembros y también tenemos un gran numero de empresas y escuelas que quieren entrar en AMTE, seguimos con nuestro esfuerzo de prospección por supuesto, pero hay muchas que buscan a AMTE directamente. Yo soy la cara de la asociación este año, pero el esfuerzo lo hacemos todos. El nombre de AMTE se escucha cada vez más, seguimos participando en eventos del gobierno que antes no sabía que era AMTE, trabajamos con el Secretario del Turismo y con GMA representado por Roberto Trauwitz que es está muy bien posicionado y que nos invita a muchos eventos. Hemos hecho varias conferencias de prensa para impulsar el turismo.

La gran mayoría de nosotros estamos viendo un incremento y movimiento significado en el mercado. Todos coinciden que se ve una luz al final del túnel, ha sido un año y medio muy complicado y mientras se termina el proceso de la vacunación, todavía vamos a sentir cierta incertidumbre, esperando que en 2022 halla una recuperación, estaría padrísimo recuperar los niveles de 2019.

Esta es nuestra guía:



Crecer	Profesionalizar	Desarrollar
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sumar a más miembros</li> <li>▶ Crear Comités para hacer crecer AMTE</li> <li>▶ Crear más enlaces con el gobierno, con las embajadas</li> <li>▶ Crear un kit de reclutamiento y ponerlo en línea para que cada miembro pueda ser un prescriptor.</li> <li>▶ Crear un canal de promoción para los proveedores: Chat <u>Whatsapp Comercial</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Desarrollo del Código de Calidad (asegurarse que los miembros lo usan y darle más peso)</li> <li>▶ Organizar cursos de capacitación y profesionalización</li> <li>▶ Traducción página y documentos importantes (inglés)</li> <li>▶ Video institucional</li> <li>▶ Crear una carpeta Marketing en nuestra página, para los miembros: Cartas de invitación para su red, logo AMTE, logo Sello de calidad, manual identidad de marcar AMTE, folletos AMTE.</li> <li>▶ Sello WTTC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Que AMTE se vuelva en <u>Think-Tank</u>, creador de contenido</li> <li>▶ Organizar más eventos con embajadas o empresas u organizaciones complementarias</li> <li>▶ Edvisor : Todos los 6 meses, tener una presentación de lo que AMTE representa en el mercado Mexicano (solicitud de los miembros durante el webinar)</li> <li>▶ Desarrollar y formalizar alianzas estratégicas con otras organizaciones e instituciones.</li> </ul>

**CRECER**

Todos los meses tenemos a nuevos miembros, estamos en una labor de sumar y buscar a más escuelas y empresas, pero hay cada vez más instituciones que nos están buscando y eso me llena de alegría, vamos a seguir creciendo.

Mientras más hablemos de AMTE y hablemos bien de AMTE, el trabajo de nosotros lo hacen mucho más sencillo.

**PROFESIONALIZAR**

Seguimos muy de la mano con lo que queremos hacer en la parte de capacitación, pasando el verano, vamos a retomar con mucha más fuerza lo de la profesionalización.

## DESARROLLAR

Se están cumpliendo los primeros seis meses y con Edvisor vamos a tener un corte de caja para ver cómo se están viendo las estadísticas y como podemos explotar la información que estamos generando con ellos. Creo que podemos pensar que en algo un poco más grande para el evento de diciembre, habíamos pensado en un evento de networking para el cierre del año, pero tal vez consideremos algo con mucho más impacto, cambiar un poquito el enfoque y aprovechar este evento para que sea nuestra plataforma de lanzamiento para el 2022, como invitar a medios; se planea que sea la primera semana de diciembre y creo que la gente de Oaxaca nos ayudará muchísimo si hacemos un evento que traiga a gente de todo el mundo, en donde podamos promover a todos los representantes que estarán presentes, esto nos va ayudar muchísimo y así podremos sacar ciertos apoyos, estamos abiertos a ideas.

## AGENDA 2021

- ▶ Junio, 2: IALC – Pathways en Francia
- ▶ Junio, 23: Webinar CanCham. Todavía el tema está por definirse pero sería igual un tema educativo para Canadá.
- ▶ Junio, 24: junta mensual
- ▶ Julio, 29: junta mensual
- ▶ Agosto, 26: junta mensual
- ▶ Septiembre, 30: junta mensual
- ▶ Octubre, 28: junta mensual

Necesitamos hacer una convocatoria con los miembros fundadores, ya tenemos todo listo para el notario. Espero que podamos darle un cierre en julio y dejar al 100 % todo que lo que tenga que ver con los aspectos legales de la asociación, eso nos va a dar una tranquilidad enorme y para los que vengan después un respaldo y seguridad.


Tenemos un evento el 29 de junio, terminando esta reunión, les mandamos la invitación al evento de StudyTravel : Alphito, es un evento petit comité donde solo están 5 agencias. Va a haber otro evento que está organizando GUS y LATAM, una despedida para Maura Leao quien es el expresidente de Belta, ella estuvo 6 años en Belta y también es miembro del comité ejecutivo de FELCA. Belta es el AMTE de Brasil y Felca es el AMTE del mundo agrupando a todas las asociaciones de turismo educativo. Es una institución en la industria de turismo educativo, GUS invitó a LATAMA para hacer una despedida, ayudaba mucho a estructurar estas asociaciones. Es una charla informal a las 3 de la tarde para que intercambiemos sobre lo que viene el siguiente semestre y el siguiente año, está muy enfocada a agencias.

El 22, 23 y 24 de septiembre hay también un workshop y les estaré mandando más información más adelante.

Teníamos un compromiso de tener la parte con el abogado el 30 de mayo, pero ya lo tenemos listo, se nota que todos tenemos mucha más chamba con nuestras empresas por eso vamos un poco atrasados. Por lo menos, ya tenemos todo y todo estará en orden por la próxima junta.

De los avances del Sello de calidad, nos falta una reunión. Les agradezco muchísimo los que han participado.

## Avances Sello de calidad

Logo AMTE	Sello de calidad	Sello platinum	Sello de antigüedad
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condición de uso: desde el día de incorporación</li> <li>• Quien? Todos los miembros</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condición de uso: Hacer parte de AMTE desde hace 1 año</li> <li>• Filtros: formulario de inscripción y self assesment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condición de uso: auditoría por parte de un despacho de auditores independiente ( Deloitte, ICEF, Aenor...</li> <li>• 5 criterios: Clientes, proveedores, colaboradores, situación económica y procesos =&gt; 9 personas están trabajando en esto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condición de uso: Después de 4 años sin interrupción en la asociación</li> </ul>

Self assesment agregado al formulario de inscripción:

- Ninguno adeudo con escuelas
- Haz tenido una demanda ante la PROFECO? Si o No
  - SI? Explica
- Empleados capacitados
- Ninguna demanda/queja ante la embajada.
- "Al llenar este formulario, nos permite hacer un doble check si fuera necesario y contactar escuelas/agencias/proveedores en los cuales trabajan"

Sello de calidad  
Platinum Antigüedad

Somos 9 personas trabajando en eso y nos dividimos en 3 equipos. Estamos ahorita en el proceso de recuperar las encuestas que el auditor podría preguntar a los miembros en temas de colaboradores, clientes y proveedores. Igual, espero que tengamos lista esta propuesta de auditoria para la próxima junta y después votarlo en la próxima AG.

El Sello Platinum va a ser totalmente voluntario, el miembro tendría que pagar por esta auditoria y AMTE contrataría estos despachos de auditores para que hicieran la auditoria, nosotros, como Comité Directivo, no tendremos acceso a la información, sin ningún problema, pueden compartir información, aunque sea sensible y finalmente, después de 4to año en la asociación sin interrupción, los miembros podrán obtener el Sello de antigüedad.

### Asuntos a tratar por Secretaría

Nuevos miembros

Ariadna Sachdeva de Royal Roads comentó: Contenta de estar aquí finalmente que me pude conectar, muy emocionada de pertenecer a AMTE.

Claudia Gutierrez de SELC Canada comentó: Muchas caras conocidas, otras no tanto, muy contenta de unirme a esta asociación. He escuchado mucho de ustedes, aquí estamos para lo que necesiten.

William comentó: Bienvenidas ! Ariadna y Claudia, pónganse de acuerdo con Pauline para coordinar un webinar donde se convoque a toda la asamblea para que ustedes presenten de primera mano lo que es Royal Roads y SELC Canadá y lo que están haciendo, todos los nuevos miembros tienen esta oportunidad, posteriormente, si quieren hacer un webinar o algo, nosotros lo que pedimos es que sea un webinar de contenido no tanto de promoción. Un ejemplo muy clave es GUS como lo ha hecho con propuestas que nos han traído de mucho valor. No están directamente promoviendo GUS pero lo hacen de manera indirectamente.

Asuntos a tratar por Tesorería

Manuel comentó: Estoy muy contento porque seguimos creciendo como asociación y me da mucho gusto ver dos nuevos miembros. Como cada mes, les comparto la lista actualizada de los miembros, ahora contamos con 68 miembros: 14 Socios, 4 asociados, 6 afiliados, 13 proveedores, 13 escuelas, 1 grupo corporativo y 17 miembros honorarios. Hay que seguir promoviéndonos como la única asociación de turismo educativo en México.

Es importante también compartir el estatus de las membresías:

25 Miembros ya han cubierto su membresía 2021

14 Miembros tienen pendiente el 50 % de su membresía

2 Miembros solicitaron un acuerdo para solicitar el pago

5 Miembros solicitaron un acuerdo, pero no han cumplido

4 Miembros en proceso de completar o enviar sus comprobantes de pago.

Las cuentas al día del 23 de junio del 2021:

<b>SALDO EN LA CUENTA AL DÍA 23 de junio 2021</b>	<b>\$372,242.01</b>
---	---------------------

Tenemos dos ingresos el día de hoy, sin comprobante.

<b>INGRESOS SIN IDENTIFICAR</b>	<b>\$65,837.45</b>
---------------------------------	--------------------

Les pido a todos que me manden sus comprobantes por favor, si a alguien no le ha llegado un comprobante de pago timbrado por el SAT significa que no tenemos su pago identificado.

Como lo mencionó William, ya hemos avanzado mucho en el tema notarial para simplemente certificar las actas y tener todo legalmente registrado y tenemos que presentar los documentos de cada miembro ante el notario así que pido a estas empresas que nos manden los siguientes documentos:

Escuelas:

- TAX ID NUMBER
- COMPROBANTE DE DOMICILIO
- ID
- ACTA CONSTITUTIVA o cualquier documento probando que están dados de alta en su país.

Agencias y proveedores:

- RFC o TAX ID NUMBER
- COMPROBANTE DE DOMICILIO (oficina matriz)
- ID/ INE
- CONSTANCIA DE SITUACION FISCAL
- ACTA CONSTITUTIVA

Cada miembro tiene que cumplir con estos documentos al registrarse

Willy comentó: Eso solo se hace una vez, los que no lo hayan hecho, les pido que nos los hagan llegar. Estamos poniendo todo en orden para que para cualquier auditoria/revisión que pudiéramos tener estemos listos al 100 %. Sé que es muy engorroso para los que llevan muchos años en AMTE pero eso no se hizo desde el principio por eso lo estamos haciendo hoy y agradezco a todos los que ya hicieron el pago, eso nos da mucha tranquilidad. Sabemos que todos los recursos se invierten solamente para AMTE y queremos hacer otro tipo eventos. Seguimos con la mejor disposición para apoyar y les invita a que se pongan en contacto con Manuel o con migo.

#### Asuntos a tratar por escuelas, proveedores y miembros honorarios

Lionel comentó: No hay temas específicos a tratar el día de hoy por parte de las escuelas, de los proveedores o de los miembros honorarios.

#### Avances de los comités

Jimmy Battaglia comentó: El video está ahorita en proceso de edición. Ya se había hecho el script y todo. El video queda muy bien hecho gracias al talento y ayuda de los que hicieron el script y de Grecia que hizo la grabación. El siguiente paso para todo lo que tiene que ver con este entrenamiento es que vamos a hacer un anuncio en donde queremos asegurarnos que todos tengan acceso a Panda y todos tengan su perfil arriba. Gabriela es quien se va a asegurar de que todos puedan sumar a todos sus equipos. Eso es un primer gran paso y genera las bases para luego generar otro tipo de contenido como desarrollo profesional.

Gerardo Carranza comentó: Vamos a retomar las actividades del Comité de integración, tenemos una fecha pendiente con nuestra Fuckup Night, este es un movimiento global común en el ecosistema de emprendedores y de empresarios, en donde prácticamente se comparten las cagadas que han hecho. Son historias de fracaso u anécdotas, la idea es aprender de la experiencia de los demás, es un ejercicio de humildad. Normalmente los que hablan lo hacen ante un grupo de desconocidos, de externos, pero en este caso es hacerlo ante los miembros AMTE. Si hay alguien que quisiera ser voluntario para compartir una historia de algún fracaso o de alguna historia que creen que puede ayudar a los miembros, me lo hacen saber. Trabajaré con los que quieran presentar para darles lineamientos, sino juntamos 3 o 4 ponentes principales, podremos hacer otro tipo de dinámica dentro del mismo marco de Fuck up night pero la idea es seguir la dinámica original, me pueden ir contactando en privado y estaremos armando el evento para el martes 13 de julio, de las 8 a las 9.30, el cual va a ser por zoom. Les haremos llegar más información y la liga un poco más tarde, la sesión será abierta, para poder convivir un poco más una vez que termine la fuck up night como tal.

Estamos planeando la primera actividad presencial AMTE, la idea es hacer una actividad un poco diferente en la cual podemos convivir de manera distinta. Eso no ha salido muy bien en los años anteriores a los miembros AMTE, tal vez hacer un mini torneo de boliche en la Ciudad de México porque es donde hay la mayor concentración de miembros, quedó el viernes 3 de septiembre, ya pasando el verano y el rush de la salida de los que tienen todavía high school, higher education... Tal vez hay lugar para decidir y tuve una propuesta interesante de Toño de hacer un escape game. Si hay alguien que tenga otra idea, la podemos evaluar.

Luz de María León comentó: Como saben ya se junto el Comité de Alianzas estratégicas y el Comité de expansión estratégica, ya somos uno solo y trabajamos en conjunto. Tuvimos nuestra última junta de Comité el 18 de junio donde se habló de los avances que hemos tenido y lo que teníamos planeado. Hacemos una invitación a todos los que se quieran sumar a este comité, creo que podemos crecer aún más aportando más ideas a cada comité. Se habló de las empresas que podríamos anexar, que tipo de empresas, donde buscar

empresas enfocadas a los estudiantes. María del Pilar nos pondrá en contacto con empresas de alojamiento en Canadá que ella conoce. Se vio la opción de empezar a integrar no solo empresas de Canadá sino también de otros países. Les invito también a que nos compartan datos de contacto de escuelas, agencias o proveedores con los cuales tienen contacto. Además, ya existía una tabla Excel en la cual registramos el trabajo de cada quien y se agregó los datos de contacto para cada prospecto, ya que nos dimos cuenta de que el trabajo con las agencias es enorme y gracias a ciertos eventos organizados por Assist Card o IALC, tenemos contacto con muchas empresas, el seguimiento es algo arduo y muchas de ellas no quieren entrar en AMTE por cuestiones de presupuesto y por este motivo nos hemos dividido el trabajo y les estaremos contactando por teléfono.

Queríamos que Pamela de IALC compartiera información sobre AMTE con sus miembros, ellos están de acuerdo, pero prefieren esperar a que pase el mes de julio porque es el momento donde renuevan las membresías, quieren ver que escuelas van a renovarse antes de promover a AMTE. Están dispuestos a hacer un webinar para que la gente conozca a AMTE.

También, les pedimos apoyo por si algunos de ustedes tienen contacto con aerolíneas como Iberia, British Airways, United Airlines, Lufthansa, Air France, Aeromexico, empresas como city pass, Uber o cualquier empresa que de valor a AMTE como lo está haciendo Air Canadá (descuento para los miembros AMTE).

William concluyó : Recuerden que hay un chat comercial que ha estado muy calladito estos últimos meses. El chat general es únicamente para temas de la industria no hay nada comercial, por eso tenemos un grupo especial. El chat comercial es opcional y si alguien quiere estar que lo hacen saber a Pauline para que les incluya, ahí si pueden mandar lo que desean.