

Asociación Mexicana de Turismo Educativo AMTE

Consejo Extendido de AMTE.

Ciudad de México.

Minuta de la reunión del Consejo Extendido de AMTE

Miércoles 21 de agosto de 2019; 16:00 horas.

En la reunión estuvieron presentes: Mauricio Espinosa, presidente; William Herrera, vicepresidente, Manuel Camacho, Tesorero; Joshua Tripp, presidente del Consejo Consultivo; y Pauline Bercon, Coordinadora General. Esa reunión de consejo era la primera reunión abierta a los miembros del Consejo extendido: Michelle Silva; representante de las escuelas; Edgar Sanchez; representante de los miembros honorarios; Nicole Beteta; representante de los proveedores. Los miembros expresaron la voluntad de abrir la próxima reunión a todos los miembros de AMTE para que puedan escuchar y compartir su opinión, el objetivo siendo de volverse más incluyentes.

AMTE renunció a su membresía a FELCA.

¿Porqué? Mauricio y Joshua tuvieron una llamada con Maura Leao, la presidente de FELCA para explicar las razones explicando la salida de AMTE: falta de transparencia sobre los gastos de la Federación, el plan de trabajo y sobre el presupuesto global, falta de democracia para la elección del Board, falta de comunicación, los valores y misión de AMTE no están representadas en FELCA y los beneficios actuales no coinciden con el objetivo de AMTE, de ser la voz de las organizaciones dedicadas a fomentar la educación internacional. Además, ningunos de los miembros de AMTE se van a ALPHE.

Esperáremos que las cosas dentro de FELCA se mejoren para después regresar. Esa colaboración no nos aportó mucho sin embargo la colaboración con organizaciones similares a AMTE en otros países como en Brasil (BELTA), en Argentina (ARSAA), en Ecuador (COICEC) y en Columbia (ANEX).

- **Presentación de Pauline Berçon, nueva coordinadora general de AMTE**

Su "bio" salió en StudyTravel Magazine y The Pie:

- <https://thepienews.com/whos-moving-on/>
- <https://studytravel.network/magazine/on-the-move>

Pauline ya tuvo la oportunidad de hablar y juntarse con la mayoría de las agencias y va a encontrar las escuelas y proveedores pronto.

Hasta ahora, Pauline trabaja con Oscar Sanz en WeWork, lo que facilita la capacitación. AMTE no tiene oficina propia. Para que esa situación cambie a futuro, Mauricio propuso dos opciones:

- AMTE podría pagar una oficina: un gasto nuevo. AMTE será una institución con dirección autónoma.
- A partir del mes de septiembre, Pauline trabajará de las oficinas de Mundo Joven.
- AMTE va a cotizar en varios espacios de co-working y el Consejo tomará una decisión durante la próxima reunión de Consejo, en octubre.
- Navitas y CES van a sumarse a AMTE en los próximos días.

Entrega de las finanzas y del presupuesto de Jorge a Manel

Manuel recibió la asociación en mayo sin embargo recibió los documentos oficiales en junio. Presentó al Consejo una transcripción compilando todo lo que hizo desde su incorporación al puesto de tesorero.

Se le entregó a Pauline una computadora y un teléfono AMTE (+52 1 (55) 6876 5957), con eso podemos archivar documentos y facilitar la próxima capacitación. Pauline, Manuel y Monse hicieron balance de la tesorería y los pagos de las diferentes facturas e implementaron herramientas para facilitar la comunicación y el seguimiento de los ingresos y gastos.

Manuel propuso otra empresa que PB Navarro, el despacho contable de AMTE, que confía, menos caro (70% menos) y que puede dar lo mismo servicio basada en Toluca. Está dispuesto a compartir un Excel con la corrida financiera oficial y los gastos/ movimientos adicionales.

Al día de hoy, AMTE tiene 297 000 pesos en la cuenta hasta el fin del año 2019.

La asociación acude al despacho contable cada mes porque pagan el IMSS, impuestos y al despacho legal para la protocolización de las actas. Le pagamos fijo, ambos están en Guadalajara, una que ve la parte contable y fiscal y otra que ve la parte de Pauline (nóminas y outsourcing). Mauricio puso en la mesa un tema que viene de la otra presidencia: en vez de tener dos despachos, cancelamos a los dos y tenemos una que hace ambas cosas.

William mencionó la posibilidad de usar Quickbooks, una plataforma que Estudiante Embajadores ya utiliza. Esa opción permitirá al consejo de ver los gastos y ingresos de la asociación en tiempo real y un contador se encargará de la parte fiscal. Esa solución sería más práctica, menos caro y traerá más transparencia.

Aprobación del plan de trabajo sobre el presupuesto 2019 y de la meta de nuevos miembros

- Hasta el fin del año, queda 297 000 pesos, ya se quitó la computadora y el teléfono.
- Los gastos mensuales de AMTE son de 39 000 pesos por medio (suporte web, estadísticas, sueldo Pauline...) Tenemos extra 100 000 pesos para gastar + las membresías de tres nuevos miembros, eso es el dinero que Pauline podrá gastar en promoción, viajes para encontrar nuevos miembros...
- ¿Seguimos con Cloud Studio? Nos cobran mucho dinero.
- La meta de los nuevos miembros va a depender del dinero que nos queda y que queremos hacer con este dinero, de los proyectos para ese fin de año.

Empresa de administración

Todos votaron a favor de Torres Ortiz Consultores (3 500 pesos al mes más IVA).

Plan de trabajo de los miembros honorarios

Antes de la reunión, habíamos pedido a Edgar Sanchez, a Michelle Silva y a Nicole Beteta desarrollar un plan de trabajo. El objetivo era que los miembros saquen el mayor provecho de la relación. Les preguntaron cómo podemos hacer que las embajadas/ escuelas/ proveedores se involucren más en la asociación? ¿Como podemos involucrar nuevos miembros en la red AMTE? ¿Como hacer nuestra relación más atractiva? ¿Qué podemos aportar a ellas? ¿Qué esperan de AMTE?

- Las embajadas están interesadas en trabajar en la mano con AMTE porque ellas como AMTE quieren que más mexicanos salgan del país y ven a AMTE como un importante canal para lograrlo.
- Las embajadas se enfrenten cada vez más a las preocupaciones de los clientes sobre la calidad y la seriedad de los agentes educativos. Hay mucha incertidumbre, la gente quiere saber si pueden confiar tal agencia o tal proveedor. La embajada de Australia en México utiliza una aplicación que lista los "Qualified Agents". Pauline se encargará de la actualización y la clarificación de los requisitos en la página web de AMTE.
- Se insistió en la importancia de elegir cuidadosamente nuevos miembros así como el papel que juega AMTE de cuidar el mercado y no solo de aumentar la membresía.
- Una de las preocupaciones de las embajadas es la capacitación de los agentes de educación y propuso la implementación de webinars o sesiones físicas para capacitar los agentes de educación. Michelle de Kings dijo que eso es vital para las escuelas porque cada país tiene su proceso migratorio y las agencias venden muchos destinos. Si las agencias tienen un apoyo por parte de las embajadas, les escuelas van a saber que las visas van a ser aprobadas más fácilmente porque las agencias cuentan con información especificada para cada país.

- Habitualmente, las embajadas no se reúnen y AMTE es una excusa para que platiquen. La información que reciben por parte de AMTE es también un recurso valioso: cuales son los problemas, que está pasando...La inteligencia del sector es muy importante.
- Le gustaría que AMTE suba más embajadas, sobre todo embajadas de países que reciben estudiantes mexicanos y que viajan con AMTE.
- Las embajadas estarían dispuestas a participar en una conferencia con otras embajadas si fuera del interés para AMTE, para promover los diferentes destinos educativos. Edgar sugirió acercarse de cámaras de comercio, la sección de educación/cultura de las embajadas para dar peso a ese tipo de eventos.

Discusión sobre un sello de calidad AMTE

- Propuesta de William

Una certificación por pasos: bronce por hacer parte de AMTE, plata si la empresa cumple con algunos requisitos, oro si la empresa cumple con aún más requisitos. Eso crearía una competencia entre los miembros.

- Propuesta de Joshua

Un sistema más sencillo porque si es demasiado complicado por el público entonces nunca va a ser comunicado. Piensa que un sistema con un solo nivel sería mejor. Si la empresa pasa el primer filtro, se vuelve miembro de AMTE y si logras a que dos personas dentro de su agencia tengan la certificación ICEF se vuelve Qualified Agent. AMTE les entregará una placa de Qualified Agent. La empresa tiene que comprometerse a renovar la certificación sino será descalificada.

- Todos dijeron que cada uno de los miembros debería poner una placa real con el sello de calidad AMTE en su oficina, eso da valor a la agencia y el logo en su página web

Plan de trabajo de los proveedores

- Organización de más eventos

Uno cada tres meses sobre el modelo de la comida patrocinada por ASSIST CARD, para que la asociación se mueva, viva y que la asociación cambie esa imagen que no sea inclusiva.

- Organizar una junta de consejo en octubre, abierta a todos, con un cocktail patrocinado por Edupass.

Plan de trabajo de las escuelas

- Beneficios actuales para las escuelas

Tener una participación en la única asociación de turismo educativo que existe en México, tener sentimiento de pertenencia a algo mayor, networking y la posibilidad de hablar con los big players (dueños) y tener información relevante sobre el mercado.

- Beneficios extra

Eventos por destino (primordial), hablar con personas del sector público y privado, hacer rueda de prensa con entidades como el ministerio de Turismo de diferentes ciudades para seguir fomentando la educación internacional. Mencionó la importancia de tener valor agregado en los eventos, quieren ir para conocer personas nuevas y tener nuevas informaciones. En esos eventos, las escuelas podrían compartir información acerca de los destinos, de los programas, de las acreditaciones, impacto en el curriculum...

Michelle alentó AMTE a contactar bancos, American Express porque tienen convenios con algunas universidades al extranjero podrían estar interesados en patrocinios.

- William: Podemos entrar a otras industrias si nos vendemos como el think tank que promueve la movilidad estudiantil. Recordó a todos que los socios deberían financiar exclusivamente la parte operativa de AMTE (sueldo de Pauline, oficina, proveedores...) y que los eventos deberían ser financiados por patrocinadores externos.

Campaña digital

Ahora las escuelas dentro de la red AMTE quieren que el número de agencias y proveedores crezca, pero quieren que AMTE limite la incorporación de nuevas escuelas.

Mauricio propuso a Michelle que AMTE les prometa la exclusividad durante dos años si las escuelas ayudan a pagar una campaña digital de entre 100 000 y 50 000 pesos que diría “Viaja con una agencia AMTE”. Con esa campaña, vamos a hacer ruido con el público final para la asociación (dar valor a AMTE) y con toda aquella agencia que no sea AMTE. Eso va a empujar algunas agencias a sumarse a AMTE y va a dar seguridad a todos: las embajadas, los estudiantes, las escuelas.

- Mauricio les preguntó como verían la campaña, que canales AMTE debería usar (Facebook, paid search, Instagram) y de dar su opinión sobre el financiamiento de esa campaña: quien podría pagar por esa: ¿todos? ¿Solamente las escuelas? ¿AMTE con su propio presupuesto?
- Michelle: Todos deberían aportar porque esa campaña va a generar valor para todos y si las agencias como las escuelas quieren obtener el sello AMTE.
- Manuel: Los miembros no estarán listo a pagar una aportación extraordinaria porque no han visto muchos beneficios desde la AG y ya pagan una membresía anual. Propuso que AMTE empiece a recordar a los miembros los beneficios de AMTE en octubre y que AMTE organice uno o dos eventos antes del fin del año. Una vez que los miembros sean conscientes de los beneficios de AMTE, de la nueva dinámica y de los futuros proyectos y ambiciones, podremos prepararlos poco a poco y decir que el año próximo se buscara una aportación extraordinaria para implementar una campaña en las redes sociales. No van a pagar si no ven los resultados, primero AMTE tiene que demostrar su valía.
- Mauricio propuso empezar la campaña con el presupuesto de AMTE, y después reinyectar el dinero de las nuevas membresías en esta. Preguntó si todos estarían de acuerdo para que 60 000\$ del presupuesto restante (165 000\$) se dediquen a una campaña digital “viaja con una agencia AMTE”.
- William propuso poner una cantidad de dinero menor para convencer los miembros “Con esos recursos que AMTE puso, tuvimos esos resultados” y así se puede motivar a los miembros a financiar ese tipo de campaña.
- Manuel: si unos de los miembros no se queden en AMTE en enero, eso va a influir mucho el presupuesto dedicado a la campaña.
- Todos aprobaron una cantidad de entre 30000 y 60000 pesos para 3 meses. William y Manuel se comprometieron a proponer dos empresas de marketing antes 31 de septiembre. Los miembros del consejo votaran por la mejora propuesta.
- William: El meta de esa campaña no debe ser “generar leads” sino “dar valor agregado a los miembros AMTE”. Tenemos que tener cuidado con el mensaje que difundimos. Tenemos que atar la campaña a un evento kick off será el mejor medio para comunicarlo bien, con un evento con las embajadas tipo mesas redondas donde se invita speakers, rectores, secretarios de educación. Fecha: abril o marzo 2020. La asociación debe devolver un think tank sobre lo que es la educación extranjera como facilitadores entre los actores de educación. Podríamos empezar a hacer un blog a partir del contenido de los eventos que AMTE

Estadísticas

La plataforma esta lista y que pueden habilitarla el primer de septiembre para que las agencias carguen las estadísticas de 2018 y el premier semestre de 2019

- [Las visas a Canadá](#)

Mauricio se reunió con Laura y su jefe Sacha, de la embajada de Canadá. Comprometieron en hacer una campaña y propusieron organizar un evento de promoción a Canadá, como lo propuso la embajada australiana, en el que se platican temas culturales y de educación. Están dispuestos a poner algo de fondos

y propusieron también un entrenamiento a todos los miembros para mejorar y flexibilizar el proceso de visas.

se decidiría enviar un poll de Google a las agencias para saber cuál es el porcentaje de rechazo de visas a Canadá que están teniendo.

Joshua propuso de empezar pronto a discutir del tema de los cambios para las visas a Europa – Schengen.