

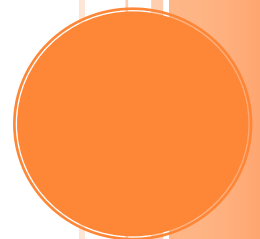
CONGRESO GLOBAL DE BECAS BMI

Congreso - Londres 2019

Informe de asistencia a congreso global de becas BMI efectuado en
la ciudad de Londres 28 y 29 de abril del 2019

Gustavo Bustos Espinoza

15/05/2019



Congreso Global de becas BMI

Congreso - Londres 2019

La empresa Bussiness Marketing International (BMI) es una empresa británica que cuenta con 30 años de experiencia en el negocio de establecer oportunidades de relaciones para universidades y entidades gubernamentales y no gubernamentales que ofrecen becas o financiamientos para estudios superiores.

Las organizaciones que BMI tiene dentro de su cartera de entidades son:

- Universidades
- Estudiantes internacionales
- Organizaciones de becas o financiamiento
- Agentes educativos
- Consejeros/Orientadores de secundaria

El mercado meta para obtener reclutamiento está enfocado en las siguientes regiones geográficas:

- Asia
- Brasil y Latinoamérica
- Medio oriente

BMI ejecuta o patrocina múltiples congresos a lo largo del año enfocados en crear oportunidades de reclutamiento de estudiantes y estrategias de colocación de becas o préstamos estudiantiles.

Entre las ferias internacionales para becas se ejecutan:

- Congreso global de becas
- Congreso del becas del golfo

El objetivo de estos congresos es crear un espacio para sostener reuniones de alto nivel por medio de reuniones privadas poner en contacto universidades con entidades que proveen becas.

CONGRESO LONDRES 2019

El pasado 29 y 30 de Abril se sostuvo el congreso anual global de becas, al que Conape fue invitado a asistir.

Por medio de una invitación la Secretaria Ejecutiva de Conape, invitó a todos los funcionarios de la institución a participar en un concurso interno que determinaría la persona de Conape que sería el representante de la institución en el congreso del 2019.

La dinámica del concurso proponía las siguientes reglas:

- Se convoca a todo el personal de CONAPE a participar en la elaboración de un ensayo sin límite de extensión respecto al siguiente tema: "Importancia de las redes internacionales de educación y el papel de las instituciones de financiamiento como CONAPE en las mismas"
- El ensayo deberá ser elaborado totalmente en idioma inglés y remitido directamente al correo del suscrito a más tardar el día 28 de diciembre al mediodía
- La persona que participa tendrá que acreditar dominio del idioma inglés tanto oral como escrito en un porcentaje no menor del 80%, así como un amplio conocimiento del quehacer y la labor de nuestra institución

De los participantes, se escogieron a 3 ensayos finalistas que fueron escuchados por un comité evaluador. El comité evaluador fue el encargado de determinar en conjunto cuál de los 3 candidatos representaría a Conape en el congreso.

Como parte de este concurso, el suscrito fue escogido como representante de Conape para la asistencia en el congreso de Londres 2019.

INFORME DE ASISTENCIA A CONGRESO GLOBAL DE BECAS

Preparación

En reuniones previas se definió con la Gerencia cual es la estrategia y alcance de diálogo que llevaría Conape a este congreso.

En cuanto al material que se llevaría al evento se efectuaron coordinaciones con el Departamento de Crédito y el área de Mercadeo para solicitar ajustes al folleto en inglés con información de datos de Conape y definir los presentes (regalos) que se entregarían como parte de la asistencia:

Se determinó llevar lo siguiente:

- 25 memorias USB
- 25 baterías para recargar aparatos telefónicos
- 100 folletos en inglés
- 50 lapiceros
- 50 postits

Como nota, en este evento se prohibió llevar un banner superior a 30cms de alto.

Asistencia

El congreso se llevó a cabo en la ciudad de Londres los días 29 y 30 de abril. Asistieron cerca de 75 organizaciones encargadas de becas o financiamiento y 70 centros de estudio.

La dinámica del congreso es proveer espacios de 25 minutos para cada reunión y así crear un acercamiento entre los entes educativos y entidades facilitadoras. Días previos a la asistencia se coordinó por medio del sistema de citas Marcom eSchedule Pro la agenda completa de las 21 citas que Conape sostendría con distintos centros educativos de la región.

Un criterio para establecer reuniones fue intentar encontrar un mercado más amplio de colocaciones más allá de los 2 países más frecuentemente optados por los estudiantes que Conape financia, esto es Estados Unidos y España.

La agenda estuvo compuesta por las siguientes reuniones:

Pais	Tipo de Centro	Pública/Privada	Nombre de Centro
Suecia	Universidad	Pública	KTH Royal Institute of Technology
Estados Unidos	Universidad	Pública	Virginia Tech
Reino Unido	Universidad	Pública	University of Bristol
Australia	Universidad	Pública	Griffith University
Estados Unidos	Universidad	Privada	Loyola Marymount University
Estados Unidos	Colegio comunitario	Pública	Lane Community College
Rusia	ITMO	Pública	ITMO University
Estados Unidos	Universidad	Pública	Troy University
Estados Unidos	Universidad	Pública	Kentucky University
Francia	Agencia de Estudios	Pública	SFERE
Irlanda	Universidad	Pública	Queen's University Belfast
Estados Unidos	Universidad	Pública	Western Illinois University
Francia	Universidad	Privada	Audencia Business School
Estados Unidos	Universidad	Pública	San José State University
Canada	Universidad	Pública	University of Toronto
Australia	Universidad	Pública	University of Adelaide
Estados Unidos	Universidad	Pública	University of Oklahoma

Estados Unidos	Colegio comunitario	Pública	Olympic College
Australia	Universidad	Pública	Monash University
Reino Unido	Instituto	Privada	INTO
Irlanda	Universidad	Pública	Ulster University
Estados Unidos	Universidad	Pública	University of California San Diego
Japón	Universidad	Privada	Asian Pacific University

En resumen se contactaron las siguientes universidades por país:

- 10 Estados Unidos
- 3 Australia
- 2 Francia
- 2 Irlanda del Norte
- 2 Reino Unido
- 1 Canadá
- 1 Japón
- 1 Suecia
- 1 Rusia

Por medio del sistema de reuniones se agendaron 21 reuniones. A parte de estas 21 reuniones, se logró en espacios informales en horarios entre comidas sostener 2 reuniones más que no estaban previstas.

En total se sostuvieron 23 reuniones con entidades educativas.

Dinámica de las reuniones

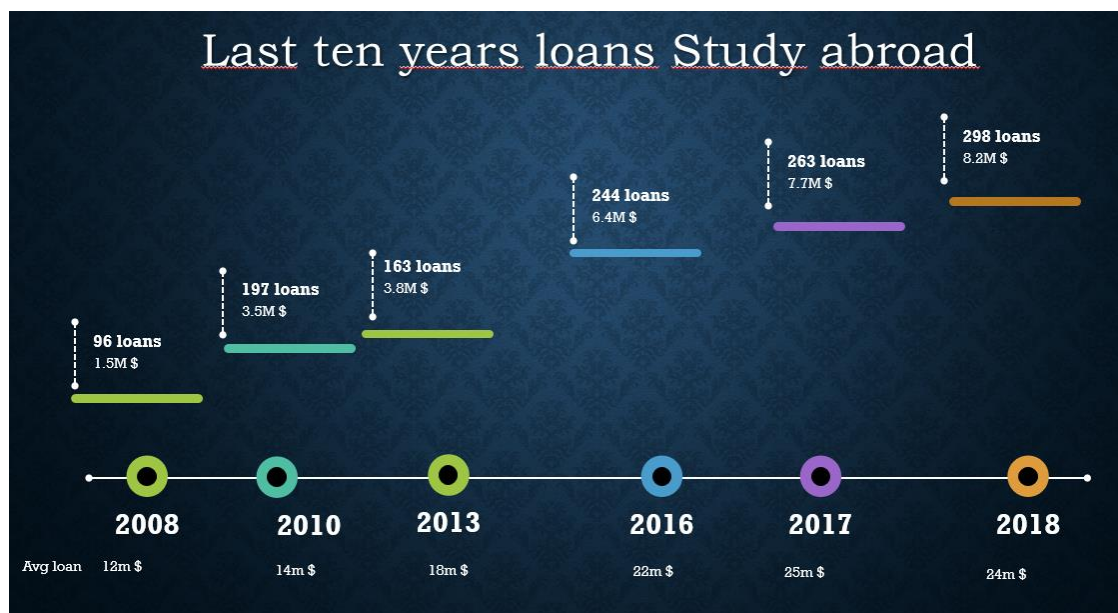
Se preparó una presentación en inglés con los elementos esenciales de las características del préstamo educativo implementado por Conape, esta herramienta resultó ser un mecanismo muy práctico para hacer la presentación dinámica y fácil de transmitir a las universidades.

En cada reunión se entregó un folleto en inglés con información similar y datos necesarios para ser registrado en Conape como una entidad educativa en el extranjero y se procedía a explicar a la entidad educativa la dinámica de funcionamiento de Conape.

Se les expone el rango de financiamiento por préstamo:

- Costo completo de la carrera
- Gastos de financiamiento
- Costos de graduación
- Créditos parciales
- Financiamiento de Equipo

Se presentó el siguiente gráfico con la fluctuación de créditos para el extranjero en los últimos 10 años



Hechos de Conape en cuanto a préstamos al exterior:

- Incremento de un 300% en cantidad de préstamos colocados al exterior en los últimos 10 años.
- Incremento de 500% en cuanto a monto solicitado para préstamos al exterior en los últimos 10 años
- 298 préstamos por \$8.2 millones colocados en 2018
- Países más cotizados para estudiar en el extranjero en los últimos 5 años:
 - España
 - Estados Unidos
 - Nicaragua
 - Inglaterra
 - México
 - Alemania
 - Italia

Tomando como base los datos anteriores se hacía notar a las universidades las diferencias entre la economía de Costa Rica y la economía de países desarrollados. Luego se les comenta la necesidad de que para alcanzar un apoyo necesario para la población estudiantil de Conape es necesario el trabajo en conjunto entre estudiante, Conape y universidad.

Se expuso de manera clara a las universidades que durante el año 2019 Conape está *explorando el mercado de financiamiento extranjero con el objetivo de diseñar una estrategia de colocación para el 2020* que de manera intencionada permita a los estudiantes conocer la oferta y reales posibilidades para estudiar fuera de Costa Rica. Para la construcción de esta estrategia es determinante conocer la

naturaleza de apoyos educativos (becas, asistencias u otros modelos) que pueden ofertar las universidades.

A partir de este punto la universidad exponía sus opciones de becas, mecanismos para entregarlas y posibilidades para estudiantes costarricenses.

Datos sobre universidades:

- La mayoría de universidades ofrecen pregrado y postgrado, aunque algunas solo tienen el postgrado como opción para estudiantes del extranjero.
- 18 entidades públicas
- 5 entidades privadas
- Promedio de costos pregrado:
 - Costo total: \$138.300
 - Años: 4 años
- Promedio de costos postgrado:
 - Costo total: \$67.787
 - Años: 1.5 a 2 años

Tipos de centros:

- Universidades:19
- Instituto:1
- Colegio comunitario:2
- Agencia de estudios:1

Cada entrevista estaba orientada a conocer cuál es la posibilidad de que Conape pueda *establecer un acuerdo de negocio*. Estos tipos de acuerdo ya se han efectuado con otras entidades financieras y básicamente cuenta con las siguientes características:

- **Acuerdo formal entre entidades** (*no todas tienen acuerdo formal*)
- **Entidad educativa:** Se compromete a ofrecer algunos beneficios, principalmente beca o asistencia a estudiantes que indiquen que están siendo financiados por la entidad del Convenio
- **Entidad financiera o de becas:** Se compromete a promover o enviar estudiantes a la universidad. En relación a las condiciones de la negociación o las aspiraciones de las entidades educativas se puede establecer un convenio de promoción u otro de envío de estudiantes
 - *Promover:* La entidad financiera establece acuerdos de mercadeo de algún nivel para facilitar a su población estudiantil información sobre estudios en la universidad.
 - *Enviar estudiantes:* La entidad educativa requiere para establecer las becas que se le garantice un mínimo de estudiantes por año.
- **Condición de becas.** La mayoría de becas o asistencias que se dan para los estudiantes están directamente vinculadas con el desempeño académico.

Otras entidades

A parte de las reuniones con los diferentes Centros académicos, durante el congreso se tuvo la oportunidad de compartir con otras entidades de financiamiento educativo o patrocinadores de becas. Los representantes de estas entidades mostraron su deseo y anuencia de establecer contactos más fuertes o inclusive promover una reunión entre organizaciones de esta naturaleza para compartir experiencias, metodologías, casos de éxito y definir estrategias conjuntas o regionales

Entre estas entidades se mencionan las siguientes:

COLFUTURO: Entidad no gubernamental de Colombia que tiene amplia experiencia en acuerdos con universidades internacionales

FUNED: Fundación de México, que tiene está en construcción de múltiples acuerdos con universidades internacionales.

CONYCIT: Empresa semejante a Conicit de Costa Rica, pero con un área encargada de distribución de becas para estudiante de Chile

FAUBAI: Entidad de Brasil encargada de becas.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Costa Rica: Administradores de becas que les ofrecen gobiernos u otras entidades del exterior.

Recomendaciones

- **Estrategia de colocación de préstamos en el extranjero..** Se recomienda, que Conape pueda tener un rol más participativo en el fomento y promoción de préstamos en el extranjero definiendo una estrategia para colocación de préstamos fuera del país. Algunos elementos a incorporar en la estrategia:
 - Investigación de mercado y oportunidades de negocio.
 - Marco de acuerdos con instituciones educativas del extranjero, que permitan alivianar el monto del préstamo en el extranjero.
 - Explorar mecanismo para acercar a estudiantes destacados de las zonas de máximo interés de Conape y mostrarles las oportunidades de financiamiento y becas que puede acceder al financiar su carrera con Conape.
 - Crear cartera de universidades posibles acuerdos de negocio. Esta base de datos se debe almacenar en un espacio centralizado, para que en posteriores entrevistas, se tenga idea de con cuales universidades se ha conversado, en qué estado está la conversación o si ya tenemos acuerdo.
 - Promover entre el público meta de Conape las distintas oportunidades que cuenta para estudio en extranjero.

- **Promover cooperación entre entidades de crédito educativo.** Acercarse a instituciones similares a Conape en un espacio que facilite compartir ideas y aprender de las experiencias de otros países. Se puede pensar en un conjunto de iniciativas que vaya más allá de crédito educativo y pueda pensarse en un foro que incluya a entidades internacionales que ofrecen becas, como OEA, UNICEF, etc, para crear estrategias *internacionales* que potencien alternativas de ejecución del negocio de Conape.

- **Alianzas a nivel de Gobierno.** Contactar con instituciones costarricenses que otorgan becas (MREE, CONICIT) para establecer posibles encadenamientos de cooperación para robustecer la capacidad financiamiento a los estudiantes que deseen llegar al extranjero.

- **Presencia en congresos internacionales.** Mantener presencia de Conape en congresos internacionales en materia de educación, financiamiento, ferias educativas. Este tipo de congresos permiten ampliar la visión del negocio según experiencias de otras entidades o según oportunidades que se estén presentando en un marco más amplio que el mercado nacional.

- **Recomendaciones para la asistencia a congresos**

En cuanto al proceso como tal de asistencia a congresos semejantes al expuesto en este informe, se puede establecer un protocolo estándar de documentación a llevar, definición de presentaciones y coordinación de materiales y equipo. Con lo anterior se puede facilitar una serie de pasos y medidas como los siguientes:

- Determinar con anticipación y en conjunto con las áreas de toma de decisión cual será la dinámica de las reuniones, el contenido que se quiere dar relevancia y otros temas de interés que la institución considere relevantes.
- Revisión de material escrito actual para coordinar posibles cambios. La impresión de esta documentación debe coordinarse con el área de Mercadeo con al menos 2 meses de anticipación.
- Determinar material a llevar en conjunto con mercadeo y solicitarlo al menos 2 meses de anticipación.
- Revisión de presentaciones digitales para alinearlas con el contenido acordado.
- Coordinar con al menos 1 mes de anticipación los permisos para salida de equipo y verificar que el equipo cuenta con seguro para ser usado dentro o fuera del país.