



# **BMI Global Scholarship Summit 2023**

## **Londres, Reino Unido**

**Informe de asistencia a congreso global de becas BMI efectuado en la ciudad de Londres 08, 09 y 10 de mayo de 2023**

**Elaborado por:**  
Ilse Johanning Mora  
Ejecutiva Mercadeo CONAPE

**31 mayo 2023**



## **Sobre BMI**

La empresa Business Marketing International (BMI) es una empresa británica que cuenta con 36 años de experiencia ayudando a la movilidad global de los estudiantes.

Año con año organiza congresos globales y regionales de becas, talleres de orientadores de colegios de secundaria, conferencias y ferias internacionales de reclutamiento de estudiantes.

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

- Asia
- Brasil y Latinoamérica
- Medio oriente

Todos los años BMI, organiza un evento de networking de alto nivel llamado el BMI Global Scholarship Summit, el cual permite a organizaciones internacionales de becas o financiamiento de estudios, conectarse directamente con las principales universidades y proveedores de educación de todo el mundo con el fin de establecer acuerdos de cooperación que les permita brindar beneficios a los estudiantes para acceder a la educación internacional.

Desde el año 2018 CONAPE ha sido invitado a participar. En el 2018 y 2019 la participación fue de forma presencial y durante el 2020 y 2021 dicho evento se atendió de forma virtual debido a la pandemia que el mundo estaba afrontando. A partir del año 2022 se retomó dicha participación de forma presencial.

## **Sobre Congreso Global de Becas BMI Londres 2023**

El pasado 08, 09 y 10 de mayo de 2023 se sostuvo el Congreso Anual Global de Becas, al que Conape fue invitado a asistir de forma presencial en la ciudad de Londres.

La encargada de mercadeo de CONAPE, la Srita. Ilse Johanning Mora, fue la representante para la asistencia a dicho congreso.

En este evento la encargada de mercadeo compartió con más de 60 representantes de universidades, instituciones educativas, organizaciones gubernamentales de becas y financiamiento de estudio, de más de 7 países alrededor del mundo, y se reunió con 20 representantes de universidades para analizar nuevas oportunidades, crear asociaciones y promover la firma de acuerdos que faciliten beneficios a los costarricenses a fin de acceder



a los programas académicos que las universidades ofrecen, una vez que solicite su préstamo en CONAPE.

## **Informe de asistencia**

### **Preparación**

Previo al evento, se diseñó una presentación en inglés con los servicios de CONAPE y los alcances de la reunión.

Además se redactó un machote de acuerdo de cooperación entre Universidades y CONAPE, avalado por el asesor legal de CONAPE con el fin de ser valorado por las universidades una vez se les presentara los servicios de la institución.

Por último, se mandó a producir material promocional para ser entregado a los representantes de universidades entre ellos, bolsas, lapiceros y libretas.

### **Asistencia**

La dinámica del congreso consistió en proveer espacios de 25 minutos para que a través de una reunión se creara un acercamiento entre los entes educativos y entidades facilitadoras de becas o financiamiento de estudios.

Días previos a la asistencia se coordinó por medio del sistema de citas Marcom eSchedule Pro la agenda completa de las 20 citas que Conape sostendría con distintos centros educativos del mundo.

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.

## Las universidades con las cuales se sostuvo reunión fueron las siguientes:

2023	University	State	Country	Contact	Puesto
1	Curtin University	Bentley, Perth	Australia	Julie Craig	Manager of the International Sponsored Student Unit
2	University of the Fraser Valley	Abbotsford	Canada	Mr. David McGuire	Associate Vice President, International
3	University of Dundee	Dundee	United Kingdom	Mayra Crowe (Latina)	Senior Lecturer, Academic and Regional Lead (Americas)
4	University of Iowa	Iowa City	United States	Dr. Brent Gage	Associate Vice President for Enrollment Management
5	University of Iowa	Iowa City	United States	Mr. Russell Ganim	Associate Provost and Dean of International Programs
6	Emory Law	Atlanta	United States	Dexter Smith	Assistant Dean of Admission
7	Stevens Institute of Technology	Hoboken	United States	Ms. Dina Iskaros	Director of Graduate Admissions
8	University of Maryland, Baltimore County	Baltimore	United States	Ms. Natalie Lobb	Assistant Director of International Recruitment
9	KEDGE Business School	Marseille	France	Mr. Emeric Abrignani	Head of Development & International
10	University of Nevada, Las Vegas	Las Vegas	United States	Mr. Marty Bennett	Director of Global Recruitment and Partnerships
11	University of Bath	Bath	United Kingdom	Mr. James O'Grady	Student Recruitment Manager
12	The Hong Kong Polytechnic University	Hong Kong	China	Ms. Jessica Lo	
13	Northeastern University	Boston	United States	Mr. Federico Ling Sanz Cerrada	Assistant Vice Chancellor - International Enrollment Manag
14	North Central College	Naperville	United States	Ms. Priya Shah	Associate Director of International Recruitment
15	Vistula University	Warsaw	Poland	Mr. Leonid Markusyk	Director of International Recruitment
16	Sheffield Hallam University	Sheffield	United Kingdom	Mr. Christopher Wilson	Head of Regional Development
17	Pearson	London	United Kingdom	Mr. Ben Hanneford-Smith	
18	Clark University	Worcester	United States	Ms. Amy Daly Gardner	Associate Dean
19	Virginia Tech	Blacksburg	United States	Dr. Elsie E. Paredes	
20	Temple University	Philadelphia	United States	Dr. Martyn J. Miller	Assistant Vice President

En resumen por medio del sistema de reuniones se agendaron 20 reuniones, con universidades de los siguientes países:

- 1 Australia
- 1 Polonia
- 1 Canada
- 11 EEUU
- 4 Reino Unido
- 1 China-Hong Kong
- 1 Francia

Además el 08 de mayo en la noche, se realizó una cena de gala que permitió a las organizaciones compartir en un espacio más informal de networking.

### 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.



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.

### Antecedentes BMI y CONAPE

En todo este tiempo que tiene CONAPE de participar de dicho congreso, se han firmado 10 acuerdos de cooperación con las siguientes universidades:

	<b>Universidad</b>	<b>País</b>
1	Royal Roads University	Canada
2	Kings University College at Western University	Canada
3	Northern Lights College	Canada
4	Westcliff University	Irvine California, EEUU
5	University of Northern Alabama	Alabama, EEUU
6	Tio Teach BV	Holanda
7	Technical University of Denmark (DTU)	Dinamarca
8	Curtin University	Australia
9	Troy University	EEUU
10	UNESP	Brasil

Dentro de los compromisos que tienen las universidades una vez firmado el acuerdo, está ofrecer algún tipo de beneficio a los estudiantes costarricenses que se financien el programa con CONAPE, como becas, descuentos, apoyo buscando alojamiento, posibilidad de pasantías, cursos de idioma, entre otros.



Por ejemplo, uno de los beneficios que tenemos con la Westcliff University es que a los primeros 40 estudiantes costarricenses que sean admitidos en algunos de los programas de la universidad y que aplique por un financiamiento con CONAPE obtendrá automáticamente un 25% de beca.

CONAPE por su parte, se compromete a promocionar dichos beneficios en sus plataformas de comunicación como lo son el sitio web, redes sociales y campañas de email marketing.

Se espera para este 2023, poder firmar más acuerdos de cooperación con las universidades con las que se sostuvo reunión en el pasado Global Scholarship Summit con el fin de brindar más oportunidades a los estudiantes costarricenses.

#### **Antecedentes de Conape en cuanto a préstamos al exterior:**

#### **Colocaciones de préstamos en el exterior en los últimos 5 años:**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Pregrado y Grado exterior</b>	47	33	22	14	28
<b>Posgrado exterior</b>	251	72	71	119	112
<b>Total</b>	<b>298</b>	<b>105</b>	<b>93</b>	<b>133</b>	<b>140</b>

#### **Países más cotizados para estudiar en el extranjero en los últimos 5 años:**

- ◇ España
- ◇ Estados Unidos
- ◇ Nicaragua
- ◇ Inglaterra
- ◇ México
- ◇ Alemania
- ◇ Italia

### **Recomendaciones y plan de acción:**

- Dar seguimiento a las reuniones sostenidas durante el congreso. Enviar correos a los representantes, enviar el machote del acuerdo y motivar a que se firme el acuerdo.
- Una vez firmado iniciar con la estrategia de promoción.
- Diseñar un landing page en el sitio web de CONAPE para mostrar los acuerdos firmados con sus respectivos beneficios de forma más llamativa y de fácil ubicación.
- Con respecto a la 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:**

- Crear una base de datos con información de las universidades con las cuales se ha tenido reunión en pasados congresos BMI. Esta base de datos se debe almacenar en un espacio centralizado, para que en posteriores congresos, se tenga idea 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 estudios en el extranjero. Principalmente en los meses de junio, pues en septiembre la mayoría de universidades en el exterior inician su año lectivo y así pueden tener un margen de tiempo adecuado para solicitar su préstamo.
- Realizar campañas digitales donde se invierta pauta para segmentar el público objetivo y así ofrecer estas oportunidades tan atractivas para los costarricenses.
- Mantener informado a nuestra comunidad de redes sociales y sitio web sobre las oportunidades que brinda CONAPE para estudiar en el exterior.
- 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.
- Alianzas a nivel de Gobierno. Contactar con instituciones costarricenses que otorgan becas (MREE, CONICIT) para establecer posibles encadenamientos de cooperación

para robustecer la capacidad de 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.
- En caso de llevar equipo de CONAPE al exterior, 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.



## Anexos









