

## Introducción

Si bien esa publicación ha tendido a ofrecer un contenido más académico, el editor estima que el debate de política relativo a la admisión de alumnos internacionales amerita análisis aquí. A medida que aumenta el número de instituciones en todo el mundo que persiguen la admisión de alumnos internacionales para cumplir diferentes objetivos, el proceso de atraer a alumnos se realiza en nuevas formas que ponen en tela de juicio las normas éticas de práctica y despiertan inquietud acerca de la forma de proteger los intereses de diversos actores, especialmente los estudiantes. Los artículos que se presentan a continuación se refieren a aspectos del tema desde diversos puntos de vista.

---

## La búsqueda de alumnos internacionales en un mundo comercializado

**PHILIP G. ALTBACH Y LIZ REISBERG**

*Philip G. Altbach es Profesor Investigador y director del Centro de Educación Superior Internacional de Boston College E-mail: altbach@bc.edu. Liz Reisberg es Presidente de Reisberg and Associates. E-mail: reis-berg@gmail.com.*

La movilidad global de estudiantes crea un gran negocio. Unos tres millones de estudiantes estudian en el exterior, contribuyendo más de US\$75 mil millones a la economía mundial. Hay numerosos motivos para elegir estudiar en el exterior, entre ellos, el deseo de acrecentar la empleabilidad en el mercado laboral del país de origen, la imposibilidad de encontrar oportunidades relevantes de estudio en casa, y el deseo de migrar.

Las motivaciones de países y universidades para reclutar a estudiantes internacionales son igualmente complejas y cada vez más comerciales. Muchos países e instituciones dependen de las matrículas de alumnos internacionales para equilibrar presupuestos académicos. En ciertos casos (Australia, por ejemplo), la política del gobierno ha identificado a la educación superior internacional—incluyendo el estudio de extranjeros en Australia, los campus satélites y otras iniciativas—como importantes

corriente de ingresos para la educación superior. El Reino Unido, de modo similar, ve en la educación superior una fuente de ingresos y cobra aranceles más altos a los alumnos extranjeros que no pertenecen a los países de la Unión Europea. Cada vez más, las universidades estadounidenses también ven en la educación internacional una fuente de ingresos. Al menos dos estados, Washington y Nueva York, están pensando en aranceles más altos para los estudiantes internacionales.

Investigaciones recientes muestran que en ciertas carreras de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas los alumnos extranjeros constituyen la mayoría en ciertos países desarrollados de importancia, incluso los Estados Unidos. En tal sentido, un nuevo estudio ha determinado que más del 95 por ciento de los alumnos de postgrado de ingeniería eléctrica y ciencias de la computación son estudiantes internacionales en algunas universidades estadounidenses claves. Numerosas universidades estadounidenses han llegado a depender de estudiantes internacionales para los cargos de asistentes de docencia e investigación de posgrado.

### INFORMACIÓN Y ASESORÍA

Tradicionalmente, cuando un estudiante deseaba estudiar en el extranjero, escogía un país de destino, investigaba las instituciones académicas, sedes, los grados ofrecidos y los costos, y postulaba directamente a una institución académica. En el pasado, la mayoría de quienes deseaban estudiar en el extranjero buscaban un grado o título profesional y típicamente provenían de familias con alguna experiencia internacional. Mientras los números fueron bajos, este sistema informal de obtener información mediante redes personales funcionó bastante bien. Además, los potenciales estudiantes podían obtener más información y apoyo recurriendo a diversos servicios mantenidos por el gobierno o patrocinados por las universidades, tales como EducationUSA, el Consejo Británico, Campus France, el Servicio Alemán de Intercambio Académico (DAAD) y otros. Dichas organizaciones mantienen centros en ciudades importantes de todo el mundo y ofrecen informaciones objetivas acerca de oportunidades académicas en el país que las patrocina. Con el auge de Internet y de los sitios web universitarios, se hizo más fácil buscar universidades directamente a partir de los sitios web respectivos.

Como las cantidades de estudiantes viajeros han aumentado y se han diversificado durante el último decenio, este enfoque independiente para investigar las oportunidades dejó de satisfacer las necesidades de los estudiantes y las familias menos cosmopolitas pertenecientes a las nuevas clases medias, particularmente en

países como China e India, que buscan oportunidades de estudio en el extranjero.

En numerosas ciudades importantes hay consultores profesionales privados sobre admisiones que ofrecen servicios de consultoría para orientar a los estudiantes hacia oportunidades apropiadas en el exterior. Estos consultores también pueden asistir a sus clientes a sortear los obstáculos desconocidos del proceso de admisión. Los consultores más profesionales adquieren un amplio conocimiento de las instituciones y prácticas de admisión en ultramar y procurarán hacer calzar las necesidades, talento académico y objetivos de cada estudiante con un destino de ultramar apropiado. El estudiante les paga un honorario por dicho servicio. Si bien pueden relacionarse con funcionarios de admisiones en todo el mundo, con el fin de mantenerse al día en materia de información, no hay acuerdos contractuales con ninguna universidad extranjera. Muchos de estos consultores pertenecen a organizaciones profesionales como, por ejemplo, la Asociación de Consultores Internacionales de Admisiones de Postgrado, con miras a juntar datos, compartir experiencias y definir normas éticas de práctica.

### **AGENTES Y ATAJO EN EL RECLUTAMIENTO**

Probablemente el acontecimiento reciente más importante, y por cierto el más controvertido, es el surgimiento de agentes y reclutadores que trabajan para determinadas universidades y envían alumnos a sus clientes institucionales. Los agentes y reclutadores contratados a comisión se han convertido en un gran negocio en China e India, pero existen en todo el mundo en desarrollo. Nadie sabe con certeza cuántos agentes funcionan en el mundo, porque no hay estadísticas disponibles, y sus actividades no están reguladas. En la mayoría de los casos, el personal de las agencias se compone de emprendedores que pueden saber o no de la educación superior en el país al cual envían estudiantes, aparte de la información que proporcionan las propias universidades. Hay unas pocas agencias grandes con sucursales internacionales y actividades internacionales, como el Programa Internacional de Desarrollo, que es una empresa con base en Australia y actividades en el mundo entero, pero en su mayoría son oficinas más pequeñas con personal reducido.

En esencia, los agentes trabajan para un número limitado de universidades y reciben una comisión por cada admisión realizada. El monto de la comisión varía, pero con frecuencia se encuentra entre 15 y 20 por ciento del arancel del primer año, monto que puede alcanzar los US\$4.000-US\$6.000 o más. Evidentemente, es un incentivo atrayente para que los agentes prefieran determinadas

instituciones. Ciertas universidades estadounidenses emplean a numerosos agentes. Por ejemplo, la Universidad de Cincinnati publica más de 120 agentes en su sitio web, entre los cuales hay 46 solo en la India.

### **INQUIETUDES**

Con todo, nadie pone en duda que la tarea de investigar las oportunidades de estudio en el exterior es ardua. La dificultad está en cómo adquirir la información y el apoyo necesarios, y cómo detectar los riesgos. Los agentes son atajos atrayentes para los estudiantes y también para las universidades que desean matricular a alumnos internacionales, pero el empleo de agentes acarrea numerosos dilemas.

En primer lugar, no hay forma de garantizar que las instituciones que recomiendan los agentes sean las más apropiadas para el cliente estudiante. Francamente, cuesta imaginarse que si los agentes se ganan la vida con comisiones de las instituciones A, B y C, van a recomendar a la institución S cuando ofrece un programa especialmente apropiado para un estudiante determinado. De hecho, sería dudoso imaginar que el agente siquiera conozca otros programas que los que ofrecen A, B y C.

Además, es difícil, cuando no imposible, saber precisamente qué es lo que ocurre entre agente y estudiante, pese a las inspecciones periódicas. Hay anécdotas que dan a entender que muchos agentes “ayudan” a los clientes alterando los registros académicos, redactando ensayos, escribiendo cartas de recomendación y ofreciendo otras clases de “ayuda” dudosa. Se ha estimado que 80 por ciento de los postulantes ayudados por agentes incluyen credenciales falsificadas.

En algunos casos, se informa que ciertos agentes cobran tanto al estudiante como a la universidad, práctica de dudosa ética.

### **¿QUIÉN DECIDE LO QUE ES ÉTICO?**

El Consejo Estadounidense de Reclutamiento Internacional (American International Recruitment Council - AIRC), organización sin fines de lucro, se fundó en 2008 para representar los intereses de la comunidad de los agentes y las universidades que los emplean, y más tarde comenzó a certificar a los agentes que cumplían con las normas de ética del consejo. El proceso es oneroso: comienza con una solicitud de incorporación con una cuota irrecuperable de US\$2.000, otra de pre certificación que asciende a US\$ 5.000, seguida por los costos de traslado del equipo de evaluación y una cuota de membresía por el primer año, de US\$3.000. La afiliación se debe renovar anualmente mediante una cuota adicional de US\$2.000 a 3.000. Con

esto el costo de la certificación queda fuera de presupuesto para muchas agencias más pequeñas.

Una de las numerosas inquietudes que rodean a AIRC es que la organización es enteramente auto validada: sus miembros son universidades y agentes que se benefician con el amparo ético que entrega la certificación. El AIRC se creó para validar el empleo de agentes

---

**Las motivaciones de países y universidades para reclutar a estudiantes internacionales son igualmente complejas y cada vez más comerciales.**

---

en el supuesto de poder asegurar el respeto de las prácticas éticas. No hay corroboración independiente de la efectividad de la metodología ni de los resultados.

En junio de 2013, luego de dos años de estudio, la Asociación Nacional de Asesores de Admisiones (National Association of Collegiate Admissions Counseling - NACAC), la organización estadounidense de profesionales en el campo de las admisiones a universidades y colegios universitarios, establecida en 1937, entregó un informe relativo a los agentes y reclutadores. Bajo la presión considerable de los miembros de AIRC, en dicho documento se retiró una declaración en el sentido de que los miembros de NACAC “no pueden” trabajar con agentes y se la reemplazó con la expresión más benigna de que “no deberían” trabajar con agentes. La conferencia nacional de NACAC, en el otoño de 2013, examinará el informe.

La Asociación Estadounidense de Registro Académico y Funcionarios de Admisiones (American Association of Collegiate Registrars and Admissions Officers) también ha creado un equipo de trabajo que examine las normas profesionales de reclutamiento y otras actividades relacionadas con el quehacer internacional.

Se está pidiendo a las universidades que revelen que están trabajando con agentes y con quiénes lo hacen. Se trata, por lo menos, de una obligación ética mínima. Pero los agentes también deben revelar a los estudiantes y las familias que están contratados por ciertas universidades y que proporcionan información a los estudiantes solamente respecto de dichas universidades, y no fingir que ellos son consultores profesionales en admisiones, en el sentido descrito más arriba.

**¿QUÉ SE PUEDE HACER?**

Desde nuestro punto de vista, no se debe permitir que agentes y reclutadores participen en el proceso de admisión de estudiantes nacionales o internacionales. Así, los estudiantes deben disponer de una gama completa de información acerca de las universidades que más les convengan y de los casos en que los agentes tengan un interés creado en reducir las opciones al pequeño número de universidades que pagan comisiones. Además, las posibilidades de corrupción del proceso de admisión parecen grandes y ampliamente evidentes.

La decisión acerca del lugar donde estudiar en el exterior constituye un importante compromiso de recursos familiares y de tiempo estudiantil. Estudiantes y familiares deben desempeñar un papel proactivo, por difícil que resulte la tarea, y no abandonar su destino en manos de agentes u otros que tal vez no tengan presente lo que mejor les convenga a aquéllos.

La movilidad internacional de los estudiantes es un fenómeno masivo y se precisa un enfoque multifacético. Hay varios que ya están funcionando, pero es necesario reforzarlos.

- Las universidades tienen la responsabilidad de ofrecer sitios web informativos, sinceros, de uso fácil, con información clara acerca de programas académicos, procedimientos de admisión, requisitos de graduación, costos y servicios estudiantiles.

- Las universidades deben asignar personal que atienda individualmente a los potenciales alumnos durante el proceso de admisión, con información y asesoría. Lo anterior tendrá un costo, pero si una parte del presupuesto que ahora se gasta en agentes se puede reasignar a esta tarea, los fondos estarán bien gastados.

- Las universidades y otras asociaciones académicas de los países o regiones receptoras deben ofrecer sitios web con información clara y completa sobre los sistemas académicos y oportunidades de estudio disponibles para candidatos internacionales.

- Los gobiernos tienen que incrementar el apoyo a los centros de información educacional situados en los principales países de origen, que entreguen información in situ, con personal profesional bien capacitado, que pueda ofrecer talleres y asesoría a los potenciales alumnos.

- Los consultores profesionales en educación que proporcionen informaciones objetivas acerca de oportunidades de estudio y evalúen con cuidado las necesidades de los postulantes, para calzarlas con los programas académicos correspondientes sin la influencia de una comisión deben distinguirse de los agentes.

. Las universidades deben desalentar a los estudiantes y sus familias de entregar las decisiones a los agentes, como lo ha hecho la Universidad Cornell.

## CONCLUSIÓN

Sin duda alguna, la movilidad estudiantil mundial tiene gran importancia, para los países, las instituciones académicas y tal vez más que nadie, para cada estudiante. Un aspecto clave de esta empresa es cerciorarse de que el estudiante se encuentre con la mejor oportunidad de estudio posible. ■

---



---

# Búsqueda de soluciones en el debate acerca de los agentes

**RAHUL CHOUDANA**

*Rahul Choudana es director de investigación y desarrollo estratégico de World Education Services, en Nueva York. E-mail: rahul@wes.org.*

El empleo de agentes a comisión para atraer a alumnos internacionales ha ocasionado un debate dividido, con algunos puntos de vista fuertes y pautas de acción débiles. El último informe de la Asociación Nacional de Asesores de Admisiones (National Association of College Admissions Counseling -NACAC), relativo al ejercicio de reclutadores de alumnos internacionales a comisión, intentó aportar claridad al debate mediante un proceso amplio y diversificado. Si bien contiene algo para que todos puedan justificar sus argumentos a favor y en contra del empleo de agentes a comisión, no ofrece soluciones. Al mismo tiempo, el informe se ocupó atinadamente de dos asuntos críticos, con frecuencia soslayados en el debate, de peso a la luz de futuras decisiones: la diversidad y la transparencia.

## DIVERSIDAD DE INSTITUCIONES, ESTUDIANTES Y AGENTES

El informe NACAC reconoce acertadamente que si bien en otros países se ocupa a agentes reclutadores a comisión, eso por sí solo no significa que ellos sean lo indicado para los Estados Unidos. En este país, los alumnos internacionales se concentran en gran medida en las universidades de

investigación. Entre las cerca de 4.500 instituciones que otorgan títulos postsecundarios en los Estados Unidos, solo 108 universidades, clasificadas como “Universidades de Investigación (actividad de investigación muy elevada)” en la Clasificación Carnegie, matricularon casi dos quintos del total de alumnos internacionales. Estas universidades, en su mayoría, no participan en el debate sobre los agentes, ya que gozan de fuerte visibilidad de marca entre los potenciales alumnos internacionales y también perciben el empleo de agentes como un riesgo, al delegar a un tercero su presencia de marca. Hay excepciones, por cierto, como la Universidad de Cincinnati, que adoptó muy temprano el modelo de agente.

El discurso sobre el uso de agentes en general y el informe de NACAC en particular tienen consecuencias, principalmente entre las instituciones distintas de estas 108 universidades de investigación (con actividad de investigación muy elevada). Dentro de este segmento, las universidades públicas se interesan cada vez más por reclutar alumnos internacionales de pregrado. La disminución del financiamiento estatal convierte la admisión de alumnos internacionales de pregrado en una importante fuente de ingreso y los agentes aparecen como una forma eficaz y rentable de encontrarlos. Aquí es donde algunas instituciones se han apresurado a emplear agentes sin tomar en cuenta la concordancia con el tipo de alumnos que desean atraer ni con la forma en que dichos alumnos toman decisiones.

Un informe de World Education Services, titulado “No Todos los Estudiantes Internacionales son Iguales”, se ocupa de este vacío de información con el fin de comprender mejor a los estudiantes. El informe identifica cuatro segmentos de alumnos internacionales: exploradores, contendores, luchadores y elevados, sobre la base de los recursos económicos y la preparación académica. Las necesidades de información entre dichos segmentos son diversas, lo que no solo explica que ocupen agentes sino también por qué los ocupan. Por ejemplo, solo 24 por ciento de los exploradores (grandes recursos económicos y poca preparación académica) informaron que ocuparon agentes, frente a 9 por ciento de los luchadores (pocos recursos económicos y elevada preparación académica). La calidad de los agentes, en cuanto a su confiabilidad y comportamiento ético, es también diversa. Un segmento de estudiantes y de instituciones siempre puede preferir trabajar con agentes, por una diversidad de motivos relacionados con información de mercado, recursos y capacidad. Toda prohibición expresa de NACAC hubiera sido poco práctica e injusta, pues hubiera soslayado estas necesidades institucionales diversas. Al mismo tiempo,