

certificación tiene una duración de cinco años, durante los cuales la agencia puede ocupar el logo de AIRC para ofrecer sus servicios. Una vez certificadas, las agencias deben presentar informes anuales para continuar en actividad y pagar una cuota de miembro. Cumplidos los cinco años, deben repetir todo el proceso de certificación interna y externa para recibir una nueva certificación.

Dada la ausencia de otras organizaciones estadounidenses con actividades de desarrollo y supervisión de normas de reclutamiento internacional, la labor de AIRC es digna de encomio. No obstante, su proceso de certificación tiene lagunas importantes. El procedimiento es lento y de alto costo. El sitio web de AIRC instruye a las agencias que se preparen para un proceso de certificación de ocho a nueve meses de duración, con un costo de US\$10.000 el primer año. Posteriormente, las agencias pequeñas (menos de 500 estudiantes colocados al año) deben pagar US\$2.000 como cuota anual para conservar la certificación. Para las agencias grandes, la cuota anual es de US\$4.000. Las agencias pequeñas todavía dominan el mercado en numerosos países, especialmente en Asia. Para ellas el costo de pertenencia a AIRC y certificación, de US\$20.000 en cinco años, significa que la mayoría no buscará la certificación.

La índole subjetiva de las normas de AIRC constituye otro escollo, porque es difícil cuantificar y revisarlas. Por ejemplo, ¿es posible medir si todos los empleados de una agencia son “competentes, bien informados, honorables, y actúan en todo momento a favor del postulante y las instituciones”? O bien, estimar si la agencia administra sus recursos financieros de la manera más provechosa, si se retrata con honradez en su material de propaganda, o cerciorarse de que lo hagan los subagentes u otras personas que administran fuera de la sede, y que todo el proceso de reclutamiento y cada una de sus partes cumplan las normas de AIRC?

Por último, y quizás lo más importante, el proceso de revisión/certificación de AIRC está dirigido a certificar agencias más bien que a las personas que trabajan en ellas. En consecuencia, no hace gran cosa por cerciorarse de que los asesores que interactúan con estudiantes realmente entiendan el sistema de educación superior estadounidense, el funcionamiento de las oficinas de admisiones, o los matices del sistema estadounidense de inmigración. AIRC u otra organización estadounidense haría bien en ofrecer capacitación dirigida, como lo hacen International Consultants for Education and Fairs (Consultores Internacionales en Educación y Ferias) y el Consejo Británico en Europa, o certificación, como la organización Professional International Education

Resources (Recursos Profesionales para la Educación Internacional--PIER), con sede en Australia, lo hace con los asesores responsables de la colocación de estudiantes en el mercado de los Estados Unidos.

HACIA ADELANTE

En último término, el mejor consejo para las instituciones educacionales estadounidenses que desean asociarse con una agencia o varias agencias de reclutamiento de estudiantes internacionales, es elaborar su propio conjunto de normas y procedimientos. Ciertos campus, como la Universidad de Cincinnati y la Universidad Estatal de Wichita, por ejemplo, han hecho lo anterior con éxito. Sin embargo, no ha sido así en la mayoría de los casos, y las instituciones no están preparadas para asociarse con agencias cuando se les propone hacerlo. Por ejemplo, en varias instituciones una misma persona es responsable tanto del reclutamiento internacional como de las admisiones, situación que puede dar pie a conflictos de interés. Además, numerosos campus, incluso aquellos que persiguen matricular a un mayor número de alumnos internacionales, carecen de políticas para vigilar y contratar agentes a comisión y evaluar su desempeño. Así, pues, a pesar de las organizaciones externas que se ocupan de las normas y del aseguramiento de calidad de las agencias de reclutamiento, los campus que optaron por contratar por afuera ciertos aspectos de su reclutamiento internacional deben establecer planes y las mejores prácticas apropiadas para cumplir sus propios objetivos de matrícula. ■

Admisiones internacionales: obstáculos éticos

DANIEL ZARETSKY

Daniel Zaretsky es ejecutivo principal de ideas de Higher Edge, firma de asesoría en educación superior internacional de Canadá, con sede en Toronto. E-mail: dani@higher-edge.com.

En el Informe de mayo de 2013, de la Asociación Nacional de Asesores de Admisiones (National Association for College Admissions Counseling – NACAC) explora el contencioso campo de los contratos a comisión de reclutamiento internacional de estudiantes. La importancia exclusiva que se otorga al pago de comisión es un error. Los

abusos que causan mayor preocupación tienen más que ver con el dinero que los estudiantes pagan a los agentes de educación que con comisiones de las instituciones a los agentes. La falta de supervisión, por parte de las instituciones, de sus propias prácticas de reclutamiento de estudiantes internacionales, inclusive sus contratos con agentes, es lo que importa. Además de aclarar los términos, los pasos substantivos que las instituciones debieran dar para asegurarse de que funcionan limpiamente se detallan a continuación.

¿RECIBEN COMISIÓN TODOS LOS AGENTES?

Un agente de educación es una firma o un individuo que recluta a estudiantes que desean estudiar en otros países. Los agentes de educación pueden ser “independientes” o formar parte de una agencia de viajes, consultoría de inmigración u otra entidad comercial.

El informe NACAC ordenadamente distingue tres tipos de agentes educacionales (p. 40), pero hace falta mayor aclaración. Los que reciben pagos solamente de instituciones, en forma de comisiones u otros honorarios, se debieran clasificar como “agentes de reclutamiento para instituciones.” Los que reciben honorarios solamente de estudiantes debieran llamarse “agentes de estudiantes.” Quienes reciben honorarios de ambos se debieran llamar “agente de comisión mixta” (el informe llama a esto “doble empleo” p. 13).

¿DE CUÁLES ABUSOS SE TRATA?

El informe NACAC vincula con razón el reclutamiento a comisión, esto es, el pago de comisiones de incentivo por cada estudiante reclutado, con la posibilidad de un “despliegue de tergiversaciones” (p. 10). Pero la arena del reclutamiento está sembrado de transgresiones mucho más graves, entre ellas la muy corriente falsificación o enmienda de documentos académicos y financieros, e intentos sistemáticos de hacer trampas en los exámenes de admisión que se toman en todo el mundo.

¿Qué tan corriente? De acuerdo con un artículo de la publicación Times Higher Education (Londres), de 13 de junio de 2013, un informe de la Asociación Internacional de Educadores (Association of National Educators – NAFSA) llegaba a la conclusión de que “90 por ciento de las cartas de recomendación de postulantes chinos a universidades occidentales eran falsificadas.” (<http://www.timeshighereducation.co.uk/news/fraud-fears-rocket-aschinese-look-for-a-place-at-any-price/2004704.article>). Dichos abusos reciben el apoyo de estudiantes o de sus padres, quienes pagan honorarios por estos servicios.

Es preciso centrar la política en los países de “alto volumen, alto fraude”, donde ocurren las prácticas que causan más inquietud.

¿ES EL PAGO DE COMISIONES EL PROBLEMA?

Las comisiones que pagan las instituciones incentivan la falsificación de informaciones. Ciertos agentes alejan a los estudiantes de alguna institución o carrera que paga una comisión escasa o nula hacia otra menos apropiada que paga al agente US\$1.000, US\$2.000 o aun mucho más. Los agentes habitualmente representan a una serie de instituciones que pagan y pagan en términos comparables.

El modelo más lucrativo para ganar elevadas sumas de dinero es el de las tarifas que pagan los estudiantes. Los cobros por servicios de rutina, como llenar una solicitud, acarrear grandes ganancias. El mismo artículo del Times señala que a las agencias en China el estudiante les paga hasta US\$10.000, y a veces el doble, por la admisión a una institución de gran prestigio. Se puede ganar buenos honorarios por falsificar documentos o comprar a un examinador deshonesto. Además, se pueden ganar elevadas comisiones con la quijotesca búsqueda de la admisión, por parte de los estudiantes, aun cuando el agente sabe que el estudiante será rechazado.

Las universidades saben que la mayor parte de los estudiantes que conocen en otros países no llegarán a su tierra. Los agentes con experiencia saben que los potenciales estudiantes, en su mayoría, van a optar por quedarse en su tierra para estudiar, ocupar a otro agente, ingresar a otra institución que no se encuentra en la cartera del agente, o que se le negará la visa. Puesto que, en último término, solo una pequeña proporción de los potenciales estudiantes terminará por significar una comisión para un agente, muchos prefieren procurar honorarios más altos de los estudiantes por la solicitud de admisión que contar con las pequeñas comisiones que se podría ganar con aquellos candidatos que se logre colocar en el exterior. En China e India, los agentes ganan mucho más con los honorarios que les cobran a los estudiantes que lo que se les paga en comisiones de instituciones.

¿CUÁL ES LA RAÍZ ORIGINAL DE LA TRAMPA?

En el caso del abanico mucho más amplio de prácticas fuera de la ética, como falsificar un registro académico y hacer trampa en exámenes (como el SAT, por ejemplo), la raíz del problema está en el estudiante y, con demasiada frecuencia, en los padres, que persiguen una ventaja en la admisión o la beca. Los agentes actúan de intermediarios con fines de asesoría y ejecución. Cuando se suspendieron los exámenes SAT en toda Corea del Sur, en mayo de 2013,

The Wall Street Journal informó, el 9 de mayo de 2013 (<http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323744604578472313648304172.html>), que las motivaciones para hacer trampa eran impulsadas por los padres. Del mismo modo, la grosera y notoria inflación de notas que se observa en las escuelas secundarias creadas para alumnos que quieren estudiar afuera no es culpa de los agentes. Las escuelas simplemente sacian el apetito de los padres por buenos resultados para sus hijos que favorezcan sus perspectivas de admisión en instituciones de ultramar.

El informe NACAC vincula con razón el reclutamiento a comisión, esto es, el pago de comisiones de incentivo por cada estudiante reclutado, con la posibilidad de un “despliegue de tergiversaciones”.

SOLUCIONES: SUPERVISIÓN DE LOS AGENTES

El Informe NACAC, en su inicio con la Recomendación de la Comisión en cuanto a la Declaración de Principios de Buena Práctica, destaca con razón la responsabilidad institucional. Las instituciones debieran sobrepasar en gran medida las recomendaciones de mayor responsabilidad que contiene el Informe (p. 45). Las solicitudes de admisión deben exigir declaraciones de veracidad de los postulantes y aclarar las consecuencias del engaño. Se debe instruir explícitamente a los estudiantes acerca de lo que es inaceptable, como la alteración o falsificación de registros académicos. A los estudiantes se les debe exigir que declaren si recibieron ayuda de terceros y cuál fue dicha ayuda. A los postulantes aceptados se les debe advertir con antelación que los resultados de las pruebas de conocimiento del inglés se verificarán a su llegada, que se les entrevistará brevemente y que deberán rendir una prueba de redacción.

Al contratar agentes, los contratos deben especificar los términos y limitaciones de la relación y advertir que la falta a los deberes del funcionario conducirá al término inmediato del contrato y posiblemente a procedimientos de derecho penal. Se debe realizar revisiones periódicas a discreción de la institución.

Las medidas mencionadas son de bajo costo o incluso sin costo, respecto de las cuales ninguna institución puede reclamar falta de fondos. Fuera de dichas medidas, dependiendo de la escala de las operaciones, las institu-

ciones pueden recurrir a delegaciones, con experiencia en el país respectivo, para que confirmen si se cumplen los acuerdos concluidos con las agencias. ¿Se asesora suficientemente a los postulantes? Los honorarios de la agencia ¿cumplen lo acordado con la institución? La asesoría de los estudiantes ¿demuestra conocimiento preciso de la institución? ¿Son auténticos los documentos? Por cierto que esta tarea no es fácil. Los agentes y los padres pueden presentar documentos falsificados y el estudiante puede ser cómplice sin saberlo. Las instituciones quizás no mantengan contacto con los agentes y sin embargo reciban solicitudes de ellos. Pero este escollo solo acentúa la necesidad de ocupar estrategias de reclutamiento cuidadosas sin simplificaciones.

SOLUCIONES: CORRECCIÓN INSTITUCIONAL

El Informe NACAC expresa: “un punto crítico para los encargados de formular políticas es la capacidad o la disposición, o ambas, que muestren las universidades para establecer y tomar seriamente dichas medidas contra el mal comportamiento.” (p. 42)

El uso del término “disposición” en el NACAC pone en duda que la “capacidad” sea el verdadero escollo. Tal vez no sea asunto de seriedad institucional sino de un hábil reconocimiento de que ejercer mayor control en las relaciones con los agentes podría significar menos estudiantes e ingresos más bajos.

Carentes de capacidad o de recursos para una exigencia rigurosa, las instituciones que capacitan, acreditan o licencian a los agentes encubren a las que soslayan la responsabilidad seriamente. Este hecho ha suscitado mayor vigilancia gubernamental en los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá y otros países.

La dependencia financiera de las instituciones frente a los aranceles que pagan los estudiantes internacionales socava su disposición a vigilar con estrictez las prácticas de reclutamiento. La admisión de estudiantes sin preparación suficiente, la aprobación inmerecida de alumnos en los cursos o la participación en negocios inapropiados con agentes y aun instituciones extranjeras, son todos ejemplos de actos desesperados que terminan por poner en riesgo la reputación internacional.

CONCLUSIÓN

Importantes incentivos pecuniarios inducen a los agentes a actuar de manera impropia. La concentración en el pago de comisiones tiende a distraer la atención del problema mayor. Numerosas personas pagan elevadas sumas a ciertos agentes a cambio de diversas ventajas en