

tudiantes internacionales y aumentar las matrículas internacionales en las instituciones de educación superior chinas.

Otra medida es mejorar y popularizar el aprendizaje del idioma chino en todo el mundo. Según estadísticas oficiales, se han establecido 511 institutos Confucio y 1.073 salas de clases de Confucio en 140 países y regiones. En el año 2016, los Institutos y Clases Confucio de todo el mundo reclutaron a 46.000 profesores chinos e internacionales de tiempo completo y tiempo parcial y matricularon a 2,1 millones de estudiantes, recibiendo un total de 13 millones de participantes en diversos eventos culturales. Las universidades chinas ofrecen un programa de educación previo de uno a dos años para estudiantes internacionales con un dominio bajo del idioma. El efecto de esta política en el reclutamiento de estudiantes internacionales debe ser evaluado y coordinado de mejor manera con otras políticas.

FUTUROS DESAFÍOS

Si bien ha habido un rápido crecimiento en la cantidad de estudiantes internacionales en China en los últimos años, aún se puede crecer más, dado el bajo porcentaje de estudiantes internacionales en el total de matrículas. La política de China para atraer estudiantes internacionales está recién comenzando. Las medidas de apoyo a nivel nacional, local e institucional aún son insuficientes. Se deben abordar varios desafíos.

El currículum actual es demasiado limitado para satisfacer las necesidades de los estudiantes internacionales. Dado que más de la mitad de los actuales estudiantes internacionales son estudiantes sin título que se quedan sólo por un breve período, es esencial establecer cursos en otros idiomas, en particular en inglés.

Los criterios actuales que regulan los niveles de los aranceles son otro obstáculo. El hecho de que la administración nacional de educación superior tenga la autoridad exclusiva para establecer estas normas genera un dilema para las instituciones. Algunas universidades realmente quieren ampliar las matrículas de los estudiantes internacionales a través de mejores servicios y calidad de la oferta educativa. Sin embargo, bajo los actuales criterios rígidos para los arance-

les, estas universidades no pueden invertir suficientes recursos para ofrecer educación y servicios de calidad a los estudiantes internacionales.

Las universidades han ignorado el desarrollo de servicios como sitios Web con información en idiomas extranjeros, servicios de biblioteca, actividades de clubes y orientación psicológica. Por motivos de seguridad y para evitar posibles conflictos, las universidades chinas por lo general suelen ofrecer mejores condiciones de alojamiento a los estudiantes internacionales que a sus homólogos nacionales. Aunque esto limita las posibilidades de tener interacciones cotidianas y comprensión mutua entre los dos grupos. Aún queda un largo camino por recorrer para cultivar una cultura madura y multicultural en el campus.

Los estudiantes internacionales, en especial los de países en vías de desarrollo, están ansiosos de aprovechar las oportunidades de empleo o de pasantías en China. Sin embargo, como resultado de las políticas desfavorables de visa, inmigración y empleo, dichas oportunidades son limitadas, a excepción de algunas iniciativas introducidas en regiones más desarrolladas como Beijing, Shanghai y Guangdong. ■

¿Son los estudiantes internacionales “vacas lecheras”?

RAHUL CHOUDAHA

Rahul Choudaha es cofundador y director general de DrEducation, LLC e interEDGE.org.

Correo electrónico: rahul@DrEducation.com.

Muchas instituciones de educación superior estadounidenses se han visto afectadas por los recortes presupuestarios y han obligado a sus líderes a buscar fuentes alternativas de ingresos para garantizar la sustentabilidad financiera de sus instituciones. En busca de soluciones, muchas vieron la oportuni-

dad de reclutar estudiantes internacionales como una nueva fuente de liquidez para financiar actividades y cubrir los déficits presupuestarios.

En Estados Unidos, entre los periodos 2007-2008 y 2015-2016, la cantidad de estudiantes internacionales aumentó en un 67 por ciento hasta llegar a 1.043.839 estudiantes. Al mismo tiempo, los beneficios económicos por la presencia de estudiantes internacionales en los campus estadounidenses aumentaron en un 111 por ciento hasta alcanzar los \$32,8 mil millones de dólares. Esto indica claramente que los aportes financieros de los estudiantes internacionales han superado el aumento de las matrículas.

El Boston Consulting Group formuló un marco de trabajo en la década de los sesenta para ayudar a las empresas a analizar la distribución de recursos. Uno de los términos que utilizaron en el marco fue "vacas lecheras". En general, se refiere a un producto o una empresa que provee flujos de caja estables y confiables para financiar su crecimiento y el crecimiento de otras unidades de negocios de una empresa.

A través de las últimas tendencias que hemos estado presenciando, ¿hay instituciones estadounidenses que traten a los estudiantes internacionales como vacas lecheras? ¿Están priorizando el aumento de la matrícula internacional sin considerar la respectiva inversión en tiempo, atención y recursos para apoyar el éxito de estos estudiantes?

AUMENTO DE LA CANTIDAD DE ESTUDIANTES INTERNACIONALES

La intensidad de los recortes presupuestarios y la oportunidad de reemplazar esos recortes con los ingresos de los aranceles de los estudiantes internacionales convergieron para invitar a nuevos actores en el mercado del reclutamiento. En la última década, muchas instituciones se enfocaron en aumentar sus ganancias totales a través del aumento de la cantidad de estudiantes internacionales y cobros de tarifas adicionales a estos estudiantes.

Sin embargo, muchos se han dado cuenta de que aumentar la matrícula no es fácil, en especial si las instituciones carecen de la visibilidad global y rankings que los estudiantes valoran o si su ubicación geográfica no es atractiva. Además de las limitaciones de visibilidad, las instituciones también se dieron

cuenta de que el segmento de estudiantes que tienen los medios financieros y la preparación académica para estudiar en el extranjero tiene muchas opciones a considerar, lo que permite que este segmento sea muy competitivo.

Dado que muchas instituciones no pudieron brindar más ayuda financiera o becas al cuerpo estudiantil en general, se dieron cuenta de la importancia de ampliar el grupo de candidatos hacia estudiantes que quizás estén menos preparados académicamente, pero que tienen el respaldo financiero para invertir más tiempo en prepararse para estudiar en Estados Unidos.

La menor preparación académica puede ser en inglés u otras materias. Para ayudar a los estudiantes internacionales a prepararse para la admisión, los Programas de Inglés Intensivo (PII) se convirtieron en un importante mecanismo de apoyo. Entre los años 2007 y 2015, la cantidad de estudiantes internacionales en los PII aumentó en un 145 por ciento hasta llegar a los 133.335 estudiantes.

A medida que los PII experimentaban un crecimiento al satisfacer la preparación del idioma inglés, otros actores particulares llegaron a ofrecer apoyo de nivelación adicional para la preparación académica aparte del inglés y ofrecieron una oportunidad de obtener créditos académicos transferibles. Estos proveedores también aportaron fondos adicionales para ampliar el reclutamiento y los servicios de apoyo relacionados.

Muchas instituciones de educación superior estadounidenses se han visto afectadas por recortes presupuestarios y han obligado a sus líderes a buscar fuentes alternativas de ingresos para garantizar la sustentabilidad financiera de sus instituciones.

En respuesta a este contexto en evolución, NA-FSA: La Asociación de Educadores Internacionales me contrató como investigador principal de un es-

tudio para entender el escenario de las asociaciones de terceros en los Estados Unidos. Los encuestados identificaron que la razón principal para asociarse con terceros proveedores era acceder a su red de reclutamiento. En cambio, el motivo principal para no asociarse era el miedo a la pérdida de estándares académicos.

A pesar de las preocupaciones por la pérdida de tales estándares, uno no puede ignorar la amenaza de la sustentabilidad financiera que enfrentan muchas instituciones. Un ecosistema de terceros proveedores, que se asocian con instituciones que tienen como objetivo aumentar las matrículas, ha ido ganando más aceptación. En este caso, cabe preguntarse si las inversiones en el reclutamiento y los aumentos de los aranceles coinciden con las iniciativas de éxito de los estudiantes. ¿Están las instituciones preparadas para ayudar a los estudiantes que vienen con distintos niveles de preparación y expectativas?

REINVERSIÓN EN EL ÉXITO ESTUDIANTIL Y PREPARACIÓN DEL CAMPUS

En el informe *Integrating International Students* (Integrando a los estudiantes internacionales), el Consejo Estadounidense sobre Educación señaló lo siguiente: “si bien las gestiones para reclutar estudiantes internacionales van en aumento, los datos no muestran un crecimiento acorde a los servicios de apoyo para estos estudiantes”. En la última década, la matrícula de estudiantes en Estados Unidos ha expuesto la falta de preparación que existe en muchos campus para comprometerse y apoyar a los estudiantes internacionales.

En varios campus, los servicios de apoyo para los estudiantes internacionales se reducen principalmente al cumplimiento de los procesos de visa e inmigración. Por ejemplo, si bien el desarrollo profesional es un factor clave para muchos estudiantes internacionales, para las instituciones éste es su última prioridad. Con el continuo aumento de las matrículas y los aranceles de los estudiantes internacionales sin una reinversión proporcional en su éxito, algunas instituciones están en el peligroso camino de tratar a los estudiantes internacionales como vacas lecheras.

La educación superior estadounidense tiene una reputación sólida de excelencia y calidad entre los estudiantes internacionales. Las instituciones que sólo consideran el lado financiero de la ecuación sin una inversión proporcional en la preparación del campus y la experiencia del estudiante no sólo amenazan el atractivo que tiene Estados Unidos como destino, sino que también buscan una forma insostenible de aumentar las matrículas internacionales.

Para formar un modelo sustentable e inclusivo de admisión e integración de los estudiantes internacionales con los estudiantes locales y las comunidades en los campus, las instituciones de educación superior deben invertir en la capacitación de los funcionarios del campus para trabajar de forma eficaz con los estudiantes de diversas culturas. Deben comprender la diversidad de las necesidades de los estudiantes e invertir continuamente en mejorar las experiencias y los resultados de éstos.

Es poco realista pedir recursos adicionales en tiempos de restricciones fiscales. Lo que se necesita es un enfoque innovador para reestructurar y repensar las estrategias que reinviertan en el apoyo al éxito estudiantil. En mi artículo “Las tres olas de la movilidad estudiantil internacional entre 1999-2020”, argumento que las instituciones se dirigen hacia una hiper-competición por estudiantes internacionales no sólo con los destinos tradicionales, sino que también con nuevos destinos como China. Será necesario que las instituciones sean innovadoras en la asignación de recursos y en el apoyo al éxito estudiantil.

En resumen, si bien los desafíos del flujo de caja son una realidad para muchas instituciones, tratar a los estudiantes internacionales como vacas lecheras es poco ético y perjudicial para la merecida reputación de la educación superior estadounidense. Las instituciones deben innovar para mantener en equilibrio el reclutamiento y la reinversión en las experiencias y los resultados de los estudiantes. ■