

ahora ofrece también servicios de edición de ensayos para los procesos de admisión a posgrados. Actualmente atiende a unos 200 alumnos por año.

“Hace algunos años, y debido a los eventos del 11 de septiembre, hubo una baja en general (en aspirantes) a un MBA (...) hasta cierto punto hubo la percepción de que ya no era necesaria una maestría”, expone Jorge Bazán, director de la firma en Monterrey.

“Luego, empresas multinacionales empezaron a formar a sus mismos profesionales para que ocuparan posiciones ejecutivas con una base más sólida”.

Princeton Review tuvo un crecimiento de 10 por ciento en el 2006 y este año espera resultados similares.

Para Bazán, el servicio de mayor demanda es el de cursos personalizados de preparación para los exámenes estandarizados.

“La gente está más informada sobre los procesos de admisión (...) ya buscaron información sobre el tipo de servicios disponibles y buscan una mejor preparación para su maestría”.

El reto, dice, es que cada persona defina los servicios que requiere, porque la competencia entre asesores es creciente.

“Hay diferentes maneras de operar, desde alguien que te ayuda a distancia y remotamente califican y editan ensayos, hasta asesores individuales que hacen todo el proceso uno a uno”.

Pero además hay casos de personas que ofrecen asesorías de forma individual, tal es el caso de Luvy González, una coach en MBA en Monterrey.

Ella trabajaba en el Tec de Monterrey como profesora y veía que sus alumnos la buscaban para pedirle asesoría sobre ensayos que debían mandar para ser aceptados a la maestría.

De ahí, empezó a trabajar como coach y actualmente organiza una feria de MBA cada año en la Ciudad.

En el Distrito Federal, la estadounidense Rose Velez fue una de las primeras en ofrecer estas asesorías.

Oficiales de admisión coinciden en que nunca será obligatorio para los aspirantes contratar estos servicios, su recomendación es que el interesado en la maestría evalúe la oferta de servicios y su capacidad y disciplina para seguir el proceso.



Antonio Ordaz

► Luvy González, coach en MBA en Monterrey.

Advierten riesgos

A nivel mundial, la tendencia por contratar servicios de asesoría para procesos de admisión a posgrados también va en aumento.

Y aunque las universidades aplauden el esfuerzo, porque así se aseguran que el talento llegue a sus instituciones, también han empezado a advertir sobre los límites de esta profesión.

“Lo que pasa es que mucha gente, cuando empieza a ofrecer servicios, cruza tantito la línea”, explica Katherine Rivet, del departamento de admisiones de Dartmouth University.

“En vez de ayudarte a entender lo que es un buen ensayo, escriben tu ensayo; en vez de ayudarte a hacer una buena

carta de recomendación, escriben la carta, y eso plenamente está mal”.

Para Luvy González, coach en MBA en Monterrey, es importante que los aspirantes también entiendan estos límites.

Es fácil, coinciden expertos, que quieran que un asesor haga el trabajo por ellos.

“El problema siempre es el tiempo, realmente lo que te dan los coaches es apoyo para no tener que buscar la información en 12 sitios diferentes”, explica Rivet.

“Pero si vas con un coach esperando que haga el trabajo por ti, no mejoras tus posibilidades de entrar a la maestría”, asegura.

¿Me conviene?

Para decidir cuáles y cuántos servicios serán necesarios contratar para un proceso de admisión a un programa de posgrado, es necesario entender todos los pasos y analizar la capacidad de ser disciplinado y cumplir con todo.

- **Requisito:** Examen estandarizado (GMAT, GRE, TOEFL).
- **Servicio:** Cursos de preparación.
- **Ventajas:** Dan tips y estrategias para resolver los problemas, algunos aseguran que mejoran los puntajes hasta en 150 puntos después de 8 clases.
- **Proveedores:** Kaplan, Princeton Review, profesores independientes.
- **Requisito:** Ensayos y cartas de intención.
- **Servicio:** Las escuelas y coaches ofrecen edición y mejora de ensayos y cartas de intención, que por requisito deben ser cortos, concisos y al mismo tiempo mostrar que se es el candidato ideal para cursar esa maestría.
- **Ventajas:** Se podrá tener asesoría en cuanto a lo que se debe o no incluir en los ensayos, la mejor forma de resumir ideas y lo que se necesita para “venderse” uno mismo en papel.
- **Proveedores:** Coaches individuales, editores en línea, escuelas de exámenes estandarizados.

- **Requisito:** Entrevistas
- **Servicio:** Los coaches pueden hacer las veces de un oficial de admisión que preguntará sobre las intenciones de entrar a la maestría, metas, objetivos y resultados que el aspirante espera una vez que la termine.
- **Ventajas:** Más confianza para responder las preguntas al momento de estar frente al oficial de admisiones y seguridad de tener los argumentos necesarios para convencerlo.
- **Proveedores:** Coaches personalizados y profesores.
- **Requisito:** Cursos de actualización.
- **Servicio:** Dependiendo de la maestría a cursar, conviene tomar cursos especializados y enfocados a las materias que se tomarán, por ejemplo, si se es graduado de ciencias sociales en la licenciatura, algunas universidades recomiendan tomar cursos de finanzas antes de un MBA.
- **Ventajas:** Tener el mismo nivel que el de los compañeros al iniciar la maestría y no costará trabajo entender las clases.
- **Proveedores:** Las universidades.

Fuente: Universidades.

