
Si bien está por verse si estas iniciativas serán útiles para elevar la categoría de los Institutos

Confucio en todo el mundo, no cabe duda de que atraerán mucha visibilidad. En todos los casos, los Institutos Confucio significan una sociedad entre una universidad china y una no china, lo que inevitablemente reúne culturas universitarias diferentes y en ocasiones podría conducir a un “choque” de dichas culturas. Por ejemplo, hoy Hanban exige que todos los Institutos Confucio refuercen su planificación estratégica, la que con frecuencia debe organizarse en planes trienales o quinquenales. Las universidades chinas conocen bien esta práctica y están habituadas a ella. Pero muchas universidades occidentales asociadas tal vez no sean forzosa-mente capaces de manejar dicho requisito, pues la planificación de largo plazo no forma parte de su cultura. En tal caso, la planificación de los Institutos Confucio, ¿cómo podría sobrevivir en una cultura que tradicionalmente desestima la planificación? Aunque cada vez más las universidades occidentales se adaptan hoy a la cultura de la planificación, hace falta una iniciativa cuidadosa que conecte la planificación del Instituto Confucio con la de la universidad anfitriona en su totalidad.

PERCEPCIÓN DE LAS DIFERENCIAS EN LA CULTURA UNIVERSITARIA

Más importante aún es el hecho que la asociación destaca la diferencia en patrones de toma de decisiones. Las universidades chinas tienden a seguir un modelo (y a veces un sistema político) burocrático con un horizonte de corto plazo. Las universidades occidentales, en cambio, tienden a seguir el modelo colegiado de toma de decisiones, incluso suelen caracterizar una “anarquía organizada.” Con frecuencia, las decisiones se toman por consenso, lo que exige gran número de comunicaciones, consultas y discusiones. Es crucial despertar conciencia de esta clase de diferencia en la cultura universitaria y alimentar la sociedad cuidadosamente como “unidad con diversidad”, concepto confuciano en sí. En conjunto, la transformación de los Institutos Confucio como esfuerzo académico o bien integrador, necesita no solo apoyo de recursos sino –y con más importancia– un manejo prudente de la diferencia

en la cultura universitaria, para formar un “significado intersubjetivo” compartido. Como medida urgente, Hanban necesita convencer al mundo que, con estos nuevos programas, no está sacando provecho de la falta de financiamiento para sinología y ciencias sociales en las universidades occidentales, ni procurando entrar a la fuerza y controlar la enseñanza del idioma chino y de cultura china mediante los fondos que suministra a estas instituciones necesitadas. Quizás sea importante que China avance lentamente y gane confianza.

Por fin una política de internacionalización para Canadá

ROOPA DESAI TRILOKEKAR Y GLEN A. JONES

Roopa Desai Trilokekar es profesora asistente de la Facultad de Educación, Universidad York, Toronto, Canadá. E-mail: roopat@edu.yorku.ca. Glen A. Jones es Catedrático de Investigación de Ontario en Política y Medición de la Educación Postsecundaria y profesor de Educación Superior del Instituto Ontario de Estudios en Educación, Universidad de Toronto. E-mail: gjones@oise.utoronto.ca

Canadá no tiene un ministerio nacional de educación, tampoco una política nacional de educación superior, ni una estrategia nacional de educación internacional. Los intentos anteriores de desarrollar una estrategia de educación internacional han fracasado, debido a una disposición federal según la cual los gobiernos provinciales resguardan celosamente su responsabilidad constitucional por la educación, en tanto que el gobierno federal es responsable de las relaciones internacionales. Dada esta situación, el anuncio del gobierno federal, realizado en 2011 que asignaba \$10 millones de dólares canadienses en dos años para el desarrollo y lanzamiento de la primera estrategia de educación internacional de Canadá fue un paso audaz para reunir a las distintas partes interesadas con miras a establecer una vía común.

NECESIDAD DE UNA ESTRATEGIA NACIONAL

Una visión estratégica de la educación internacional es vital para alcanzar prosperidad nacional en una econo-

mía del conocimiento competitiva en escala global. La educación internacional está hoy intrínsecamente ligada no solo a la política exterior de un país sino a otras políticas nacionales, como son comercio, desarrollo económico, trabajo, inmigración, innovación e investigación. Así, la carencia de una política nacional en Canadá ha conducido a un enfoque fragmentado y en gran parte descoordinado, y Canadá cuenta solo con una pequeña participación en el mercado global de la educación superior. Canadá atrae a 5 por ciento de todos los estudiantes terciarios que estudian en el exterior, mucho menos que otros importantes países de destino tales como Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Alemania y Francia.

Canadá no tiene un ministerio nacional de educación, tampoco una política nacional de educación superior, ni una estrategia nacional de educación internacional.

UN ENFOQUE NUEVO

Los ministros de Comercio Internacional y de Hacienda anunciaron conjuntamente que se había formado un panel asesor de expertos que haría recomendaciones acerca de cómo desarrollar e implementar una estrategia internacional de educación. El panel entregó al gobierno su informe el 14 de agosto de 2012, luego de un extenso proceso consultivo en tres partes con numerosos grupos interesados. *International Education: A Key Driver of Canada's Future Prosperity* es un informe completo y exhaustivo que contiene 14 recomendaciones relativas a cinco temas centrales: metas para el éxito; coordinación de políticas y aseguramiento de calidad sustentable; promoción de la educación en Canadá; inversiones, infraestructura y apoyo.

Uno de los rasgos más notables de este informe es que en buena medida define la educación internacional como movilidad estudiantil y señala con énfasis que la movilidad estudiantil no ha de ser una vía con tránsito en una sola dirección. Un punto central de la estrategia consiste tanto en atraer a los mejores y más talentosos alumnos de pregrado y postgrado internacionales, como en estimular a los estudiantes canadienses a salir al exterior a desarrollar su perspectiva global. El comité

asesor, evidentemente, escuchó a una gama de organizaciones interesadas que han recomendado un enfoque equilibrado y recomienda que Canadá envíe al extranjero a 50.000 alumnos por año, mediante un programa de movilidad internacional, financiado por el gobierno federal y los gobiernos provinciales en conjunto con las instituciones académicas.

La mayor parte del informe, sin embargo, se concentra en la búsqueda y retención de estudiantes internacionales, objetivo que no causa sorpresa, dado el ingreso potencial que acompaña la expansión del mercado canadiense. El informe recomienda que Canadá suba al doble su recepción de estudiantes internacionales, de 239.131 en 2011 a más de 450.000 en 2020. Dicha meta sería modesta y alcanzable, dado el aumento de matrículas internacionales en el último decenio, con un mínimo de apoyo y coordinación gubernamentales. El efecto económico de atraer a estudiantes internacionales se destaca en todo el documento. La educación internacional se valora como comercio, pero también se la ve como un importante "conducto" hacia las necesidades del mercado laboral canadiense. Dada la baja tasa de natalidad de Canadá, el desarrollo económico futuro depende de la inmigración, y los estudiantes internacionales de hoy bien pueden ser los ciudadanos con buena educación del futuro.

Uno de los rasgos más notables de este informe es que en buena medida define la educación internacional como movilidad estudiantil y señala con énfasis que la movilidad estudiantil no ha de ser una vía con tránsito en una sola dirección.

CONTEXTOS DE POLÍTICA CAMBIANTES

Si bien el informe está en sintonía con las tendencias globales, es notable el cambio en la posición de Canadá, en cuanto a relaciones de poder blando. En un tiempo, Canadá se distinguió como potencia intermedia, no colonial, que había establecido la asistencia internacional para el desarrollo como elemento central de su política exterior. Con el establecimiento de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional, Canadá

volvió a ser uno de los donantes más generosos entre los países industrializados. Hoy, la estrategia nacional propuesta nombra al Servicio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional como líder nacional de la nueva estrategia, con solo una referencia al pasar a aquella agencia. Lo anterior es un claro indicio de los nuevos contextos de política. Ahora Canadá ve la educación internacional como un beneficio económico y comercial. Más aún, procura posicionarse junto a otras naciones en condiciones competitivas y compite por una posición de liderazgo para atraer a Canadá a los talentos más destacados.

El informe recomienda una masiva inversión nueva en becas competitivas para estudiantes internacionales de pregrado y postgrado, paso positivo para atraer a los mejores y más talentosos. Con todo, es un enfoque que tiene muy poco que ver con los anteriores programas canadienses de becas para estudiantes de países en desarrollo.

¿EL PORVENIR DE LA ESTRATEGIA?

Dada la disposición federal de Canadá, el aspecto de la coordinación es clave en todo intento de coordinar un enfoque nacional, y esta es una grave falencia del informe. Si bien éste dedica mucha atención a la coordinación, el grupo de trabajo intenta resolver este aspecto con la creación de un Consejo de Educación Internacional e Investigación que asesore a los diversos ministerios federales en materia de políticas pertinentes. El nuevo consejo se compondría de un presidente, tres vice-ministros de los servicios públicos federales, y dos vice-ministros como representantes de los gobiernos provinciales. La estructura afirma la importancia del liderazgo del gobierno federal en este campo de política, pero cuesta imaginar que las provincias acepten participar en cualquier convenio que no contemple a representantes de los 10 ministerios provinciales de educación, varios de los cuales ya tienen estrategias provinciales. Canadá sí tiene una “ventana de oportunidad” para agrandar su participación en educación internacional.

Su porvenir, sin embargo, depende de la actitud del gobierno frente a favorecer relaciones fundadas con las provincias y asegurar su compromiso con una estrategia nacional coordinada.

El gobierno federal y las provincias, ¿tendrán un compromiso lo suficientemente fuerte para trabajar contrariando las tensiones jurisdiccionales inherentes en el sistema profundamente descentralizado de Canadá? Hasta ahora, no ha habido respuesta oficial del gobierno al informe de los asesores.

Los campus remotos evalúan las opciones de iniciación

DAVID A. STANFIELD

David A. Stanfield es asistente de investigación del Centro de Educación Superior Internacional, de Boston College, y alumno de doctorado en el programa de Administración de Educación Superior, Boston College. E-mail: david.stanfield@bc.edu

En cada número, *IHE* dedica un artículo a una colaboración del Grupo de Investigación en Educación Transfronteriza (C-BERT), cuya sede está en la Universidad del Estado de Nueva York, en Albany. Más información sobre C-BERT se encuentra disponible en www.global-highered.org. Síguenos en Twitter @Cross-BorderHE.

Las instituciones de educación superior encaran decisiones estratégicas diversas cuando establecen campus remotos en el extranjero. Hace diez años, había poca asesoría para guiar su toma de decisiones. Hoy, la experiencia ganada con la observación de las primeras iniciativas proporciona alguna ayuda cuando las universidades de la nueva generación estudian las opciones disponibles. Este artículo presenta tres conjuntos de decisiones que pueden influir sobre el éxito de estas iniciativas.

PRIMEROS EN LLEGAR VERSUS MERCADO ESTABLECIDO

A quien madruga, Dios le ayuda, dicen, pero el segundo ratón es el que se come el queso.

La primera universidad extranjera que llega a un país o a una región puede beneficiarse simplemente al comienzo. Lo dicho se conoce como ventaja del primero en moverse, concepto conocido en el mundo de los negocios, cuando una empresa establece una posición dominante por su entrada temprana en un mercado determinado. Aun cuando estos campus satélites internacionales “primeros en llegar” deben competir con las instituciones post secundarias locales y con el atractivo del estudio tradicional en el extranjero, con frecuencia gozan de alguna ventaja sobre otros que llegan posteriormente.

Al edificar una reputación en la comunidad local antes de la llegada de otras instituciones, las instituciones que llegan primero ganan un impulso inicial dura-