

La Dirección de Relaciones Internacionales en CETYS Universidad:

Objetivos y Resultados

Dr. Scott Venezia Corral¹

Entrevistadora: Dra. Sylvie Didou Aupetit²

Sylvie Didou (SD): Coordino la Red sobre Internacionalización y Movilidades Académicas y Científicas (RIMAC) con apoyo del Programa de redes Temáticas del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Esta red trabaja, entre otros temas, los dispositivos para la internacionalización y la movilidad académica y estudiantil. El año pasado, analizamos esos en referencia a Asia, en 10 universidades públicas. Ahora, estamos haciéndolo en universidades privadas e institutos tecnológicos, con énfasis en sus principales ejes de organización. La primera pregunta sería: ¿cómo está organizada la gestión de la cooperación internacional en CETYS Universidad?

Scott Venezia (SV): Durante mi gestión como Director de Colegio, el rector me pidió que apoyara a los otros colegios y a la institución en general con las iniciativas de internacionalización. El Colegio es el ente que integra académicamente las tres escuelas de Administración y Negocios con las que cuenta el CETYS, en sus campus de Mexicali, Tijuana y Ensenada. Dado el grado de internacionalización que se logró en el Colegio de Administración y Negocios a nivel sistema y las acreditaciones internacionales que tenía nuestra institución, el *Internationalization Lab* del *American Council of Education* recomendó al CETYS crear una Dirección de Relaciones Internacionales (DRI) para que la institución pasara a una siguiente etapa de internacionalización. El Rector me invitó a que yo

¹ Director de Relaciones Internacionales, CETYS Universidad

² Investigadora Cinvestav y coordinadora de la Red sobre Internacionalización y Movilidades Académicas y Científicas (RIMAC), con apoyo del programa de Redes temáticas del CONACYT. La entrevista fue transcrita por Ana Fernanda Fraga Salgado, becaria de investigación del Sistema Nacional de Investigadores del CONACYT.

me encargue de ese nuevo puesto y la Dirección de Relaciones Internacionales fue creada en enero de 2016.

SD: ¿Con base en qué razones definió CETYS Universidad que la Dirección de Relaciones Internacionales fuera descentralizada, con una representación en cada uno de los campus?

SV: Desde hace muchos años, ha habido una coordinación de programas internacionales en cada campus. Dependen directamente del Director Académico, la máxima autoridad en esa escala. La DRI tiene una relación matricial, no una relación directa superior-subordinado con las coordinaciones de programas internacionales.

SD: Y entonces usted, dentro de esta relación matricial ¿tiene la responsabilidad del conjunto de las relaciones internacionales?

SV: Sí, yo soy el responsable de las relaciones internacionales y de internacionalización de la institución. Soy *staff* de rectoría y vicerrectoría. Reporto directamente al Vicerrector Académico y, para algunas iniciativas, directamente al Rector. Internacionalizar a la institución implica la internacionalización del currículum, del profesorado y de los estudiantes.

SD: ¿Por qué CETYS Universidad decidió que Ensenada fuera su vitrina internacional?

V: Ensenada es el campus internacional del CETYS, por las bondades y virtudes tanto del campus como de la ciudad. Mexicali es nuestro campus principal, el de más edad y el más grande tanto en infraestructura como en número de estudiantes. Tijuana es el de mayor crecimiento, actualmente. Pero Mexicali es tierra árida, es desierto, tiene un clima bastante extremo que llega a más de cincuenta grados. Es una región plana e industrial. Es la capital de estado, con mucha actividad del gobierno, es una ciudad muy boyante, muy pujante, pero no tiene una atractividad *per se* para profesores o estudiantes extranjeros. Tijuana tiene similares características en cuando a movimiento, actividad económica, actividad industrial. Es una ciudad fronteriza, muy visitada, todos los días, tiene mucho movimiento, mucho tráfico, una vida rápida pero tampoco tiene la atractividad que quisiéramos tener para los estudiantes extranjeros, aunque los dos campus reciben estudiantes extranjeros en intercambio. El campus Ensenada, por su localización en una ciudad eminentemente turística, con alta calidad de vida, un clima mediterráneo sumamente agradable, ha incrementado más el número de estudiantes extranjeros que los otros dos campus, sobre todo en los programas de verano e intersemestrales. Ofrecemos allí tanto programas de grado completo como programas cortos. CETYS diseñó entonces un plan específico, estratégico para que el campus evolucione en ese sentido. El plan tiene en acción aproximadamente año y medio o dos.

SD: ¿Y cuáles son sus ejes principales?

SV: El estudiantado extranjero, el profesorado extranjero y programas específicos: (internacional de verano y los intersemestrales como el *winter programm*) y las cátedras distinguidas. Ensenada es sumamente flexible y con capacidades para respaldar programas *tailor-made* (hechos a la medida) a otras instituciones: diseñó por ejemplo un Winter programa enfocado a servicio comunitario (*service learning*) para una universidad de Estados Unidos y recibió un grupo de estudiantes en enero pasado. El CETYS y el campus Ensenada, en particular, hemos sido buenos para diseñar programas específicos para socios estratégicos en el extranjero.

SD: Al respecto ¿hay demandas procedentes de estudiantes asiáticos, sobre *tailor-made program*?

SV: El otro programa sello que tenemos es el *International Summer Program*. Este reúne 120, 115, 125, alumnos, dependiendo del año, procedentes de diez u once países diferentes. Ese verano, en la tercera y cuarta semana de julio, tendremos su séptima versión, con 120 estudiantes (10 de ellos de la India).

SD: Usted tuvo un rol determinante en la cooperación con la India. ¿Cuáles fueron sus antecedentes, sus objetivos y sus resultados?

SV: Cuando se dio la oportunidad de iniciar relaciones con la India, estaba yo como Director de la Escuela de Administración y Negocios en el campus de Ensenada. Cuando realice las primeras visitas a la India, ya estaba como profesor de tiempo completo. En febrero 2002, participé como miembro de un grupo del *Rotary International* para intercambio de profesionistas. Es una beca que el *Rotary International* otorga a profesionistas destacados de cierta región; en ese tiempo, cinco profesionistas de México, liderados por un rotario, realizamos una visita profesional en la India durante seis semanas. Al CETYS le interesó que yo propusiera el buscar la beca precisamente porque tenía interés en incursionar en Asia, habiendo ubicado como países estratégicos Japón, China, Corea del Sur, la India, Taiwán y Australia. De hecho, cuatro o cinco colegas del CETYS obtuvieron esa beca y visitaron Suecia o Corea del Sur.

SD: Que son los países con los que de hecho tienen ahora convenios ¿no?

SV: Así es. En aquel tiempo no había ninguna colaboración con la India todavía. A raíz de esa participación, hemos mandado no sólo a profesores sino también a directivos y *staff*. Eso nos ha ayudado a poner el pie dentro de la puerta, es como mandar exploradores para saber qué hay en un nuevo país. Por cierto, cada año en las metas de la DGI, está el desarrollar relaciones con un nuevo país. El año pasado fue con Polonia y, este año, con Alemania.

En su momento, CETYS decidió incursionar en Corea del Sur, en Japón, en la India. Me mandaron a la India ya con los contactos y conociendo el país para desarrollar actividades con instituciones específicas. Escogimos nuestras contrapartes para que esas nos permitan tener un portafolio amplio de iniciativas. Procuramos establecer convenios, primero, con una Universidad Central, es decir una universidad pública, habilitada a acreditar institutos

afiliados; segundo, con una ‘deemed university’, una universidad privada que había sido anteriormente un instituto y luego pasó a ser universidad, después de un proceso de acreditación gubernamental. Tercero, con un instituto afiliado a una Universidad Central. Además, en esa búsqueda, encontramos la *Gandhi Research Foundation*, o sea, una ONG enfocada a la educación.

Después de considerar diferentes opciones, elegimos concentrarnos en el Estado de Maharashtra, donde está ubicada Mumbai. Es un estado con mucha actividad económica y financiera. Por ende, la calidad y la infraestructura de las instituciones académicas es de otro tipo a comparación de otras regiones en la India. Queríamos asegurar que estuviéramos vinculándonos con instituciones de buena calidad. Pensábamos desde entonces enviar a los estudiantes, como lo hemos hecho cada año, pero las industrias en la región asociada tenían que ser atractivas para organizar visitas a empresas.

Nuestro socio estratégico como universidad central es la *North Maharashtra University*, la Universidad del Norte de Maharashtra. La ‘deemed university’ es la *NMIMS (Narsee Monjee Institute of Management Studies)*. Tiene varios campus, el principal en Mumbai. En su tipo es, si no la mejor, la número dos o la tres en la India. Nuestro Rector ha insistido en que nuestras regiones estratégicas tienen que tener las diez mejores IES de cada país en su categoría. El Instituto es el *ASM Group of Institutes*, basado en la ciudad de Pune y afiliado a la Universidad de Pune, una excelente universidad, la más antigua en ese lugar. En nuestra segunda visita a la India, se nos presentó con los directivos y con el fundador de la *Gandhi Research Foundation*. Por eso, tenemos la actividad estratégica del Centro Gandhi.

SD: Me llamó la atención de que la cooperación con la India fuera originalmente centrada en el intercambio de los académicos y sólo después involucrase intercambios estudiantiles. ¿Cuáles fueron sus objetivos cuando se decidió utilizar ese esquema?

SV: Enfocándonos a académicos, en el caso del Centro Gandhi y de la Fundación Gandhi, podíamos impactar a más personas que utilizando recursos para mandar o traer un número pequeño de estudiantes. Esa es, de manera resumida, el por qué nos hemos enfocado al profesorado. Cada año mandamos estudiantes pero también enviamos y recibimos profesores; en enero enviamos nosotros y, en mayo, recibimos.

SD: ¿Ya están muy institucionalizado esos intercambios?

SV: La primera vez que enviamos fue en el 2007; en 2008 enviamos y recibimos, y, desde entonces, no ha parado. Está inscrito ese intercambio dentro de nuestras actividades anuales y dentro de nuestro presupuesto. Nuestro presupuesto es para enviar. No hay intercambio de dineros entre las instituciones: el profesor que nosotros enviamos en enero, va en el tiempo del CETYS y pagado por el CETYS. Nosotros pagamos el avión para que llegue allá y allá todos los gastos de estancia, desde el aeropuerto, los traslados, el hotel, las comidas son pagados por la institución. Y viceversa. Ha funcionado muy bien ese modelo.

SD: ¿Hay interés de los estudiantes en irse a la India?

SV: Cada año hemos mandado un grupo de entre doce y diecisiete estudiantes. Se van con un profesor acompañante y, allá, empatan actividades. Hay un congreso anual del que somos coorganizadores, con ASM. Nuestro profesor visita las instituciones, da conferencias y presenta su *paper* en el congreso de ASM en Pune en el que los muchachos participan durante un medio día.

SD: En términos de costos ¿los alumnos pagan el viaje a la India o lo paga el CETYS? ¿Cómo funciona eso?

SV: Por el convenio que tenemos, se consiguen becas especiales para los muchachos. La institución en la India los recibe en casas, para que no haya costo de estancia o sea simbólico, como 100 dólares por quince días o algo así. El estar con una familia es una experiencia interesante para ellos. El programa en total, allá en la India, es sumamente barato. El muchacho paga su avión y una cuota muy pequeña, sale 300 dólares una semana. La institución receptora asigna becas. Igualmente cuando vienen estudiantes, el CETYS lo hace, como establecimiento huésped.

SD: ¿De qué facultades vienen esos muchachos? ¿De todas las carreras o hay más interés en ciertas áreas disciplinarias?

SV: Como sucede en Estados Unidos y en otros países, creo que también en México, la movilidad en el área de Ingeniería es menor que en la Administración y Negocios, aunque el programa está abierto a las diferentes licenciaturas.

SD: ¿Qué hace exactamente el Centro Gandhi, que hospeda el CETYS?

La sala Gandhi de la biblioteca es nuestra sala de conferencias. Ahí están una serie de cuadros y también la bandera de India. Tenemos una colección de más de 120 fotografías de manera electrónica y unos 100 o 150 libros que han sido donados a través del tiempo. La biblioteca del campus Ensenada es una biblioteca comunitaria, cualquier persona que reside en el municipio tiene acceso a la colección. Hemos mandado esa colección a Tijuana, San Diego, Mexicali, Phoenix y Yuma. No está estática. La idea de localizar el Centro Gandhi, en el noroeste de México y cerca de la frontera, es apoyar a la Fundación Gandhi a diseminar la vida y la obra de Gandhi, sobre todo la filosofía de la no violencia como una opción para la solución de conflictos.

SD: Es muy interesante en la situación actual de México y de la frontera

SV: Así es. Es lo medular del Centro Gandhi, que replica lo medular de la Fundación Gandhi que se encuentra en Maharastra, en la ciudad de Jalgaon.

SD: ¿Ustedes tienen, por ejemplo, relaciones con la Embajada de la India o con otras instituciones que se interesan en ese mismo país o es una relación bilateral entre las instituciones con las que tienen convenio?

SV: El Embajador de India en México ha estado en el CETYS, en un par de foros. Procuramos avisar a la Embajada de la India en México de las actividades cuando involucran a personas o a grupos de ciudadanos de su país. Ellos nos mandan información periódica que consideren interesante para nosotros. No es una relación diaria pero sí basada en intercambio de información. El Rector es partidario de avisar siempre a la Embajada respectiva cuando algo va a suceder con un país en específico.

SD: ¿Cómo resuelven Uds. el reconocimiento de los créditos cuando los alumnos van a la India o a otros países?

SV: En el CETYS, las actividades de movilidad no son solamente una materia a cursar. Abarcan una gama amplia de experiencias internacionales, en movilidad, cursos en el extranjero o intercambios. Definimos estas experiencias internacionales como actividades que tienen un mínimo de horas, con profesorado extranjero y con compañeros extranjeros tanto en el extranjero como en México.

Teníamos que ser sensibles a nuestros estudiantes que ya sea porque sus padres no les dan permiso o por una cuestión económica, no tienen condiciones de movilidad física. Necesitábamos proveerles de una experiencia que fuera real- y sustancialmente internacional. El *International Summer Program* está definido en cuanto a carga presencial, convoca un profesorado extranjero y atrae a alumnos de otros países por lo que proporciona a nuestros alumnos un ambiente sumamente internacional. Este verano, recibiremos a profesores de la India, Polonia, República Checa, China, Estados Unidos y España. En el currículum, ofrecemos materias de corte internacional: derecho internacional, mercadotecnia internacional, *strategic management*, innovación y desarrollo de nuevos productos con un twist internacional. La idea es que los diferentes elementos (currículum, profesorado, tiempos y estudiantes) se embonen para garantizar la inmersión de los estudiantes en un ambiente internacional.

Para contestar su pregunta respecto a los créditos, cuando nuestros alumnos salen, no necesariamente cursan una materia o hacen un intercambio. Los que van a la India toman un seminario sobre el papel de la India en Asia y en el mundo, enfocado a cuestiones políticas, económicas, legales y culturales. Esa no es una materia que tenemos aquí, sino un valor agregado. En otros casos, sí, adquieren una materia que hubieran podido cursar aquí. Cada año, mandamos estudiantes a un programa trilateral en España, que concertamos entre la Universidad de Alcalá de Henares, *San Diego State University* y CETYS. Alumnos y profesores de las tres universidades inician la clase de Desarrollo de Emprendedores por *Skype*, desde San Diego y luego continúan en España durante diez días. Los del CETYS pueden tomar la primera materia virtualmente o ir a San Diego para asistir a la clase. Se imparte en la mañana para que, a las seis o siete de la noche, los alumnos de Alcalá de Henares estén conectados. El programa cumple con nuestros objetivos de aprendizaje, contenidos y requisitos y la materia está homologada entre las tres instituciones. Los

estudiantes se dan de alta en su institución y el problema de los créditos no se plantea. En los intercambios, ahí sí, el alumno toma las materias allá y las revalidamos acá.

SD: ¿Cuál es la importancia de Asia como región a donde se dirigen sus estudiantes en situación de movilidad internacional corta y en tanto región de procedencia de los estudiantes extranjeros que recibe el CETYS?

SV: Este verano (2017), mandaremos probablemente quince o dieciséis alumnos a Corea del Sur, a un programa de verano. A China, mandaremos otro grupo de diez-doce alumnos, a una estancia. Recibiremos un grupo de la India en el *International Summer Program*. Específicamente, Corea del Sur y China nos ayudaron a incrementar nuestros porcentajes de alumnos que se gradúan con una experiencia internacional. Aproximadamente el 50% de los que tienen una experiencia internacional al momento de graduarse lo hace cursando el doble grado.

SD: ¿Con City University, de Estados Unidos?

SV: Así es. Los números más fuertes de experiencia internacional están en el doble grado. Luego siguen las estancias cortas y en tercer lugar, los intercambios, a diferencia de otras instituciones en donde el grueso de los alumnos participa en intercambios. Así medimos el porcentaje de graduados con una experiencia internacional, conforme con las metas estratégicas del CETYS.

En verano del 2012, el 26% de los alumnos tuvieron una experiencia internacional, en 2013 la proporción quedó igual, en 2014, alcanzó el 31%, en 2015, el 36%. En 2016, vimos que las diferentes iniciativas empezaban a dar frutos y brincamos al 48%. En 2017, rebasamos el 50%.

SD: Hicieron mucho énfasis en lo que es internacionalización en casa, ¿no?

SV: Así es, la internacionalización en casa es un concepto muy importante para nosotros. Partimos de que la institución congrega a diferentes públicos y personas para definir qué es una experiencia internacional para nosotros.

SD: Ud. tiene una visión global de la internacionalización en el CETYS ¿Hay un perfil específico de internacionalización en los campus de Mexicali y Tijuana?

SV: Hay un concepto que nosotros llamamos elementos distintivos de la educación CETYS es decir EDECs (Elementos Distintivos de la Educación CETYS). Antes, los llamábamos matices. Comprenden elementos tales la responsabilidad social, la sustentabilidad, el emprendimiento y la internacionalización. El mandato del Rector con respecto a estos elementos fue que estuvieran incluidos en la currícula. El Rector tiene una frase: “Si no está en la currícula, no va a suceder”. Se decidió que habría materias y objetivos de aprendizaje específicos que aseguraran que un estudiante, al pasar por nuestras aulas, tuviera la oportunidad de desarrollar habilidades, capacidades y características relacionadas a estos

elementos. Se formaron grupos de académicos para que incluyeran esos elementos distintivos en los programas existentes y en los nuevos.

Los tres campus desarrollan esas capacidades y esas habilidades y podemos medir cómo están los estudiantes con respecto a esos EDECs, cómo van progresando y cómo finalizan la carrera. Hay materias específicas vinculadas con la internacionalización y el desarrollo de una mente multicultural y global. Eso está estandarizado de manera transversal en las diferentes facultades, escuelas y programas. En paralelo, cada campus desarrolla sus propios programas para atraer a estudiantes extranjeros. Los estudiantes de Estados Unidos estudian sobre todo en el CETYS Tijuana, pero también en el CETYS Mexicali, aplicando para conseguir los apoyos financieros del gobierno de Estados Unidos, ya que proporcionamos la documentación pertinente para estar habilitados.

SD: ¿Cómo ocurre en Puerto Rico?

SV: Sí. Esa es otra iniciativa para atraer estudiantes extranjeros a los campus de Tijuana y de Mexicali. Asimismo, en los campus, se manejan el programa de Cátedras Distinguidas y el de Profesores Visitantes Distinguidos. Continuamente, los utilizan para traer la internacionalización a los jóvenes. Hace un mes, en el campus Mexicali, terminó una edición más de un *tailor-made program* para *Northern Arizona University*. Los estudiantes de ahí vinieron a conocer el ambiente de negocios en la frontera. Obviamente también los campus de Tijuana y Mexicali mandan a jóvenes a China en grupo y a estancias en Seattle y Praga: del trece de julio al cinco de agosto, 67 alumnos van a Seattle y 21 a Praga, en ambos casos a una estancia corta. Al finalizar julio, otro grupo de más o menos 20 alumnos de nuestra división preparatoria irá a Praga.

SD: ¿Entonces están empezando los procesos de internacionalización desde la preparatoria?

SV: Así es. La preparatoria también tiene su definición de lo que es experiencia internacional y sus programas distintivos: cada año manda a Francia, Inglaterra, Sudamérica, República Checa y Asia.

SD: ¿Como institución, CETYS apoya la adquisición del inglés y otras lenguas extranjeras entre sus alumnos?

SV: En la preparatoria, tenemos tres bachilleratos: el general, el bilingüe y el internacional. Un buen porcentaje de los alumnos que cursa la preparatoria con nosotros entra a licenciatura. Son excelentemente bien preparados. En general, los alumnos de licenciatura tendrán su primera oportunidad de una experiencia internacional a partir del verano en su cuarto o quinto semestre. Eso les da dos años para pulir su inglés con nosotros, en clases adicionales, para prepararse a realizar ya sea doble grado, una estancia corta o un intercambio. El calendario está así para que si un alumno viene con un inglés no completamente adecuado, tenga cuatro semestres para nivelarse.

SD: En sus proyectos de internacionalización ¿ustedes trabajan con las empresas trasnacionales que están en Baja California?

SV: Uno de los fondos estratégicos para apoyar la internacionalización, lo provee la Corporación Del Fuerte. Es una subsidiaria de Coca Cola, ubicada aquí en Baja California. Cada año, dona una cantidad fuerte de dinero para apoyar específicamente iniciativas de internacionalización en el profesorado y en el alumnado. Eso es solamente un ejemplo de como ya las industrias están convencidas del modelo educativo CETYS y de que la internacionalización es un factor determinante y cambiante en el perfil de la economía del estado.