

POLITICA EDUCATIVA TRANSNACIONAL: IMPLICACIONES Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO DE HABLA HISPANA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Dr. Luis Galarza Pérez
DePaul University, Chicago.

Ponencia / Presentación al V Encuentro Internacional sobre Educación, Capacitación Profesional y Tecnologías de la Información VIRTUAL EDUCA 2004
Barcelona, España, 15 a 18 de junio del 2004

Síntesis (Abstract)

Este trabajo discute generalidades que transitan en el discurso de la educación a distancia transnacional. Como práctica, la educación a distancia ha apuntalado la des-localización de los saberes, lo que ha permitido trascender fronteras en su oferta. Tal es el caso de las universidades abiertas en el mundo. Aquí se presentan las oportunidades que tienen las universidades iberoamericanas en el mercado de habla española de los Estados Unidos de América. Con base en estadísticas del censo poblacional y de las investigaciones del Banco de la Reserva Federal del país, se ofrece una panorámica contemporánea relevante para los educadores en posibilidades de ofrecer programas educativos más allá de sus fronteras tradicionales. Asimismo, se discuten brevemente asuntos de política educativa, asimilación social y oportunidades financieras para la industria educativa en países de habla hispana. Finalmente se discuten abreviadamente ciertos problemas potenciales que se vislumbran en la práctica educativa transnacional con la población hispana de la Unión Americana.

Introducción

El crecimiento de programas de aprendizaje a distancia en los últimos diez años ha ido definiendo un nuevo discurso educativo en el mundo. En el ambiente de globalización moderno, en donde el nuevo sistema de integración multinacional enmarca el comportamiento social profundamente afectado por los sistemas de información, las universidades están paulatinamente dando cambios sustanciales para responder a nuevas demandas. Por un lado, responden y se adaptan a los grupos demográficos que por su parte transitan hacia una nueva definición. Me refiero aquí a la audiencia joven que creció ya con muchas de las tecnologías modernas que se usan hoy en el mundo. Por otro, también responden a las necesidades de educación y re-entrenamiento de una audiencia más madura, primordialmente adulta y no tradicional, que se acerca más y más a la universidad.

La universidad también ha ido cambiando interna y estructuralmente. Martín Barbero (2003) enmarcó las transformaciones estructurales elocuentemente al hablar de la *descentración*, la *des-localización* y la *des-temporalización* de los saberes a causa de la introducción de sistemas de texto electrónicos, la educación a distancia y la diseminación del conocimiento sin fronteras en el mundo moderno. Sin duda estas transformaciones generadas por las innovaciones tecnológicas y sus asimilaciones en la práctica educativa han puesto a prueba a las instituciones educativas desde los puntos de vista académico y operativo. Pero también han generado oportunidades nunca antes vistas para las universidades. De hecho, particularmente en países industrializados, es común encontrarse, por ejemplo, con universidades que atienden a estudiantes fuera de sus fronteras nacionales. Esta educación que cruza fronteras, primordialmente a distancia pero en otras combinaciones modales también, se ha

desarrollado a tal grado que merece atención urgente. Primero porque una participación educativa transnacionalⁱ ofrece oportunidades de movilidad en la escala social para grupos de personas que normalmente no accederían a la educación si no estuviera a su alcance. Segundo porque es deseable provocar que las instituciones de educación consideren participar en el escenario transnacional si tienen las posibilidades estructurales y tecnológicas. Y tercero porque esta atención permite ahondar y contribuir un poco más a la literatura e investigación en materia de política educativa transnacional, lo cual contribuye a informar las decisiones que afectan a las organizaciones educativas en sus diversos contextos nacionales e internacionales.

Aquí cabe puntualizar que en materia de educación transnacional existen muchas avenidas de interés y posible investigación, tantas como programas y países puedan identificarse y asociarse a varios asuntos sociales de relevancia para la comunidad científica, gobiernos, universidades, corporaciones, etc. Este trabajo se focaliza en las oportunidades de educación en el mercado de habla hispana en los Estados Unidos de América. Se discuten oportunidades que dicho mercado ofrece para instituciones educativas de países de habla hispana, así como algunas observaciones iniciales referentes a la movilidad social y la asimilación de inmigrantes, particularmente mexicanos, gracias a la educación en general.

Los inmigrantes hispanos en los Estados Unidos de América

Para poder poner en contexto la educación transnacional atendiendo a los inmigrantesⁱⁱ hispano-parlantes de la Unión Americana, es preciso primero entender cuál es la composición demográfica de este grupo de personas, así como también algunas de sus características como parte de la sociedad estadounidense. Para empezar, es preciso detallar que los inmigrantes de habla hispana que viven en los Estados Unidos de América son, por una parte, personas que así lo hacen mediante permisos diversos que avalan su condición legal en el país. Dichos documentos varían pero son principalmente las visas de trabajo y asilo político, los permisos de residencia permanente y la ciudadanía estadounidense. Por otra, existe también un grupo grande de personas indocumentadas que forman parte del grupo de hispanosⁱⁱⁱ de la Unión Americana también. Estos últimos han llegado a ese país por la vía legal con permisos temporales, los cuales han caducado, o de manera riesgosa sin permisos a través de los puntos fronterizos o de embarque de la nación.

Los inmigrantes hispanos en los Estados Unidos de América son actualmente el mercado de mayor crecimiento en la Unión Americana. En el 2003, según cifras ofrecidas por el Banco de la Reserva Federal estadounidense, se enviaron 38 mil millones de dólares en remesas de los Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe (Bernanke, 2004). En los últimos 30 años, el porcentaje de la población total que los inmigrantes representaron subió del 4.7% al 11.1%. Los inmigrantes representan el 12% de la fuerza laboral del país.

En términos geográficos, los estados de California, Texas, Illinois, Nueva York, Nueva Jersey y Florida han sido y continúan siendo los estados de mayor concentración de inmigrantes hispanos desde finales de la segunda guerra mundial. Hasta antes de 1970 se tenían identificadas las “ciudades de entrada” o “concentración” de los Estados Unidos con poblaciones en sus áreas metropolitanas de más de un millón que albergaron a los inmigrantes hispanos. Este grupo de centros metropolitanos ha ido cambiando radicalmente en los últimos 20 años y, por primera vez, se observan nuevas

ciudades de entrada que han emergido como centros urbanos de alta concentración de inmigrantes hispanos. Me refiero aquí a Atlanta, Dallas, Forth Worth, Las Vegas, Orlando, Washington, D.C. y West Palm Beach. La ciudad de Nueva York es la más poblada de de la Unión Americana, seguida por Los Angeles y Chicago. La ciudad de Los Angeles alberga a aproximadamente 1.5 millones de personas nacidas fuera de los Estados Unidos, lo que representa casi el 41% de la población en esa ciudad californiana.

Desde luego que las cifras oficiales representan solamente una parte de la población de inmigrantes hispanos. Esto es debido a que el conteo exacto es difícil de lograr entre una población compuesta por personas que legítimamente pueden demostrar su calidad migratoria legal y por personas que la componen con carácter de indocumentados. Además, en muchos de los casos, entre los inmigrantes hispanos del país existen redes de apoyo informales que permiten vivir en la Unión Americana sin necesidad de establecer contactos formales con las instituciones gubernamentales que normalmente podrían producir información demográfica confiable. Así, por ejemplo, a través de las redes informales de apoyo es posible obtener permisos falsificados que le permiten la subsistencia social a una persona indocumentada sin mayores problemas legales. A manera de ilustración, el censo del 2000 reportó que la ciudad de Memphis tenía 35 mil inmigrantes hispanos, pero es común encontrar reportes confiables que ponen el cálculo en las 100 mil personas.

¿Pero quiénes son, como mercado potencial, los inmigrantes hispanos de los Estados Unidos? En términos generales, los responsables de las remesas hacia América Latina y el Caribe no son ricos, aproximadamente el 63% tienen menos de 40 años de edad y el 58% no han terminado la educación preparatoria^{iv}. La primera generación de inmigrantes habla el idioma español primordialmente (73% del grupo). A medida que pasan las generaciones por la socialización en el país, el inglés se convierte en el idioma dominante entre las familias. Sin embargo, hoy por hoy, la falta de conocimiento del inglés es la barrera más importante en el proceso de asimilación para los hispanos en Estados Unidos (Jacoby, 2004).

En términos de escolaridad, entre los trabajadores con menos ingresos del país nacidos fuera de sus límites territoriales, el 28% solamente completó nueve años de estudios, el 29% la educación preparatoria y únicamente el 11% concluyó estudios universitarios de nivel licenciatura o más. Y dentro del grupo de indocumentados de menos ingresos, comúnmente relacionado a los inmigrantes con poco conocimiento del inglés, el 54% completó la educación preparatoria y el 37% inició la universidad sin concluirla. En relación a sus tipos de trabajos y ganancias monetarias se sabe que el ingreso promedio más bajo entre este grupo de personas es de 13 mil dólares anuales en trabajos primordialmente asociados con los servicios domésticos. El promedio anual de ingresos de la fuerza laboral nacida fuera del país en todas las ocupaciones es de 33,700 dólares, en donde algunas de las profesiones mejor pagadas son aquellas relacionadas con industrias de producción y reparaciones (\$29,400), seguidas de los empleados en servicios administrativos (\$27,400), los operarios de maquinaria y ensambladores (\$21,500), servicios generales (\$17,800) y los trabajadores de la agricultura (\$15,500).

Las escuelas de los Estados Unidos han empezado a sentir la intensidad demográfica de los hispano-parlantes, ya que durante la década de los 90 más de 14 millones de inmigrantes entraron a la Unión Americana (Fix y Passel, 2003). Se estima que el

número de indocumentados que entró al país a principios de la década de los 90 fluctuó entre 200 y 300 mil anualmente, mientras que al final de esa misma década las cifras fueron entre 500 a 800 mil cada año. En la actualidad se desconoce con precisión el número de personas que entran anualmente pero se calcula que el total de indocumentados puede fluctuar actualmente entre los 7 y 14 millones de personas. Recientemente el Banco de la Reserva Federal estadounidense en Chicago, en coordinación con el Centro Metropolitano de Información de Chicago^v, realizó un estudio que abordó el uso de ahorros e ingresos entre las personas de ingresos bajos y moderados. Este estudio sugiere que el 16.9% de las personas con ingresos menores destina ahorros para propósitos educativos en esa zona metropolitana. De modo que si se tomara este cálculo como un indicador nacional y se considerara el mínimo de indocumentados – 7 millones – divididos en familias de cuatro con el mínimo de ingresos familiares de 13 mil dólares, se puede suponer que el mercado potencial para proveedores de educación solamente entre el grupo de indocumentados es de por lo menos 3,800 millones de dólares. Por supuesto que para calcular el mercado potencial de manera más sistemática y precisa sería necesario tomar en cuenta otras variables demográficas, sobre todo si se pretendieran segmentar esfuerzos en comunidades específicas o si se incluyeran en los cálculos aquellas personas de origen hispano que viven en el país con permisos legales. Sin embargo, el propósito del cálculo que aquí presento tiene como intención despertar el interés de los proveedores al potencial de servicios de educación que ofrecen los inmigrantes hispanos en la Unión Americana. De acuerdo con el Pew Hispanic Center (2004) solamente 1.7 millones de hispanos estaban registrados en el otoño del 2002 en alguna de las 4,100 universidades y colegios que existen en el país.

Aspectos de interés en el marco de la educación transnacional

Para iniciar la discusión de las cuestiones de interés general relacionadas a la educación transnacional para inmigrantes en los Estados Unidos debo primero hacer énfasis en dos asuntos. Uno, el relacionado con la enorme necesidad que la población de origen hispano del país tiene por incrementar su escolaridad. Y otro, el relacionado a la formidable oportunidad que se les presenta a las instituciones educativas de países de habla hispana para atender las necesidades de los inmigrantes de recursos bajos y moderados en los Estados Unidos. Añado que esta oportunidad potencial es real debido principalmente a las tecnologías de información modernas que permiten la des-localización, la des-temporalización y la descentración de los saberes. A través de la modalidad a distancia, por ejemplo, es posible ofrecer programas de formación profesional por parte de universidades iberoamericanas a las comunidades inmigrantes de hispanos en los Estados Unidos de manera sistemática. Esta práctica transnacional, incipiente en este momento pero que ya inicia su camino, será de muchísimo interés desde varios puntos de vista. Aquí presento solamente algunos que considero constituyen un interesante diálogo e que interesan a quienes comparten la idea de la efectividad de la educación a distancia a través de fronteras en el mundo moderno de hoy.

El efecto de la educación en la asimilación

Inicialmente es preciso sugerir que no existe un camino claramente trazado hacia la asimilación y, consecuentemente, la naturalización disponible para los inmigrantes en los Estados Unidos (Jacoby, 2004). Es decir, es imposible determinar a ciencia cierta si la asimilación está progresando positivamente entre las comunidades inmigrantes del

país. Esto se debe, principalmente, a que el discurso que circula alrededor de la inmigración está polarizado entre los habitantes de la Unión Americana. En muy pocos casos es posible encontrar un discurso relativamente positivo hacia el fenómeno de la inmigración que represente el sentir colectivo de las grandes mayorías.

La problemática que circunda el discurso respecto de la inmigración no ha permitido aclarar los pasos que una persona de origen extranjero debe tomar para asimilarse mejor a la cultura estadounidense. Este proceso se ha dejado transitar por las fuerzas de mercado de manera deliberada, de modo que no es posible evaluar qué tan bien está funcionando la asimilación a la cultura entre los inmigrantes de los Estados Unidos.

Gracias a los indicadores estadísticos disponibles se sabe que, por ejemplo, los inmigrantes que se convierten en ciudadanos estadounidenses tienen una participación en los servicios financieros muy similar a la de los oriundos del país. Aquí cabe señalar que una avenida de mucho interés de investigación es la relacionada al efecto de la educación en el proceso de asimilación de los inmigrantes. Para profundizar en este aspecto será necesario tomar una perspectiva sistémica que involucre varios lentes de análisis distintos a los comúnmente encontrados en el campo de la demografía. Me refiero a los que se encuentran entre los sociólogos, que discuten con frecuencia sus resultados en conexión con el origen étnico de las personas, y a los economistas, quienes tienden a enfatizar sus hallazgos discutiendo sus efectos en las clases sociales, aunque ambos interesados en los cambios poblacionales generales.

Otra cuestión de interés en el estudio de la educación y la asimilación tiene que ver con la movilidad social alcanzable por los individuos. Jackson, Goldthorpe y Mills (2004) sugirieron que las altas escolaridades y sus credenciales académicas no son más un indicador de mayor movilidad social, al menos entre la población británica. Mientras que es muy probable que dicho fenómeno sea real para otros países industrializados en el mundo moderno donde las habilidades de los *trabajadores del conocimiento* son más importantes que la certificación tradicional, la movilidad social entre la clase menos escolarizada de los Estados Unidos y los efectos que la educación puede tener en ella son reales, debido principalmente al tipo de ocupaciones laborales que la gran mayoría de los inmigrantes hispanos realizan. Se propone aquí que uno de los propósitos más importantes al educar a inmigrantes hispanos adultos es el efecto que su escolaridad tiene en la de sus hijos. Es decir, el ejemplo de los adultos puede tener un efecto fundamental en la permanencia y éxito de los jóvenes en el sistema educativo. Y con esto se tendría un efecto positivo en la tendencia a escalar socialmente gracias a la movilidad ofrecida por grados de mayor escolaridad.

Las oportunidades financieras resultado de un incremento en la escolaridad

Otro aspecto importante de estudio es el relacionado a las oportunidades para los sistemas financieros de los países a donde se envían las remesas desde los Estados Unidos. En México, por ejemplo, donde el monto de remesas ascendió de 9.8 mil millones a 13.2 mil millones en el 2002 y el 2003 respectivamente, el insumo de recursos externos a ese país se ha convertido en dinero necesario para la salud financiera del Estado. De modo que, si la educación es un factor de movilidad social entre las comunidades de inmigrantes hispanos en los Estados Unidos y ella conlleva a más y mejores ingresos, es factible pensar que la promoción de la escolaridad de los mexicanos en el exterior, principalmente por medio de la educación a distancia transnacional, puede representar una acción estratégica del gobierno de México. Esto

debido no solamente a que la cantidad de remesas potenciales puede incrementar sustancialmente, sino también a que la industria mexicana de la educación puede verse generosamente afectada por una demanda canalizada que, ultimadamente, le inyectaría más recursos financieros a la economía nacional a través de las colegiaturas.

Por supuesto que aquí influyen varias cuestiones dentro del control directo de los gobiernos de los países iberoamericanos, pero también otras que no están a su alcance. El propósito de esta discusión, en breve, es remarcar la importancia estratégica que los gobiernos deben darle al apoyo de sus instituciones educativas nacionales, públicas y privadas, en la provisión de programas educativos fuera de sus fronteras, particularmente orientados a la población de inmigrantes con documentos legales e indocumentados en los Estados Unidos de América. Retomo aquí el ejemplo de la industria de la educación en Australia, la cual es la quinta más grande de ese país^{vi}, con el objeto de intensificar el argumento y su relevancia.

Política educativa transnacional

También en el estudio de políticas educativas, particularmente para los profesionales de la educación comparada, el seguimiento de las tendencias y decisiones que afectan las prácticas educativas en los contextos nacionales son de mucho interés. En los Estados Unidos de América, por ejemplo, existen organismos reguladores que certifican los grados profesionales y las profesiones de manera minuciosa. Las instituciones educativas extranjeras ofreciendo programas en profesiones de minuciosa certificación tendrían que adecuarse a las regulaciones impuestas por los organismos estadounidenses relevantes. Y este proceso es muy factible dado que las universidades iberoamericanas también ofrecen programas bajo la supervisión de organismos reguladores en sus propios países y dado que ya existen varias universidades extranjeras certificadas dentro de la Unión Americana.

En este rubro existen muchas avenidas de investigación y muchas posibilidades derivadas de una propia segmentación de mercado por parte de universidades interesadas en el mercado hispano de la Unión Americana. En el futuro será común encontrarse con obstáculos de carácter político propiciados por las instituciones y organismos estadounidenses que pretendan frenar la inserción de ofertas extranjeras en el territorio del país. En este sentido, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) encontró ya los primeros obstáculos en la ciudad de Chicago frente al Consejo Estatal de Educación de Illinois al comunicar la idea de llevar sus programas de licenciatura a distancia a la población mexicana en la zona metropolitana. Desde luego que la jurisdicción de dicho consejo no es aplicable a la UNAM ni a sus alumnos en ninguna parte del mundo, pero la presión política que sufrió ilustra el tipo de obstáculos que las instituciones educativas iberoamericanas que lleguen a los Estados Unidos podrían experimentar, debido principalmente a la posibilidad de reducir el mercado potencial de las instituciones locales.

También habrá que ver cómo se desarrolla la política educativa en los países donde se originen las ofertas para inmigrantes en los Estados Unidos. Desde el punto de vista financiero, particularmente en aquellas instituciones públicas cuyo mandato es ofrecer programas de educación a bajo costo, la expansión de sus operaciones fuera de sus fronteras puede representar una derrama de recursos públicos no calculados en sus presupuestos operativos normales. Tal es el caso de la UNAM en los Estados Unidos ante las necesidades de expansión para atender las necesidades de los mexicanos

fuera del territorio mexicano, donde será común ver que los grupos de inmigrantes mexicanos muy probablemente reclamarían una educación formal de bajo costo dada la contribución que aportan a la economía nacional a través de las remesas, las cuales representan más que la inversión extranjera directa anual en México. Este asunto será variado de país a país, pero es uno en donde habrá necesidad de definición con el objeto de simplificar la operación internacional de las instituciones educativas. Y desde luego que aquellas instituciones privadas en capacidad de competir lo harán por la vía de las fuerzas de mercado, apegándose a la política educativa que exista, pero también contribuyendo a su formación gracias a su capacidad de innovación y adaptabilidad en el extranjero. Ya se tienen en los países iberoamericanos muchos ejemplos de empresas transnacionales que exitosamente han sabido contribuir al desarrollo de políticas exteriores que las benefician en mercados multinacionales.

Internamente, las políticas pueden también ser orientadas de manera que ejerzan una influencia directa en la organización de los sistemas educativos gracias a la investigación en materia de educación transnacional. Hoy día es sabido que los inmigrantes hispanos de los Estados Unidos que proceden de países donde las instituciones financieras son relativamente sólidas tienden a asimilar más y de mejor manera los servicios que se les ofrecen por parte de industria bancaria estadounidense. Esto sugiere que el fortalecimiento de esa industria en el país de origen tiene un efecto directo positivo de largo plazo. Similarmente, es posible suponer que aquellas personas que proceden de países hispano-parlantes donde los sistemas educativos son sólidos, transitarían por nuevas ofertas educativas con más posibilidades de éxito, gracias a la experiencia que hayan tenido con las instituciones educativas en sus países de origen.

Como se puede apreciar, en el marco de las políticas sociales, existen muchas y variadas razones por las cuales tiene sentido apoyar la investigación que rodea la educación transnacional a distancia.

Viabilidad de la educación superior a distancia de origen iberoamericano

Sería muy aventurado sugerir que las oportunidades para las universidades iberoamericanas en los Estados Unidos están simplemente abiertas, en espera de explotación e inmunes a varios problemas. Como ya se mencionó, aquellas instituciones que incursionen en el mercado hispano del país deberán enfrentar complejidades políticas, fruto de las fuerzas de mercado, pero también de las reacciones internas en el país por diferentes grupos antagónicos de la inmigración internacional, pero particularmente hispana. Ante esta realidad será preciso focalizar esfuerzos para minimizar las fuentes de problemas mediante la profesionalización de las ofertas que se hagan. Y desde luego, será preciso tener paciencia para dejar que la integración multinacional que se vive en el mundo en el ámbito de la globalización camine su curso. Esta realidad política irreversible de las naciones con industrias de educación capaces de trascender fronteras será una fuerza dominante para acrecentar los beneficios de mayor escolaridad, incluyendo la generada por las instituciones iberoamericanas.

Otro asunto de importancia en el marco de la evaluación de la viabilidad de la educación transnacional a distancia será la comprensión de los mercados más allá de sus indicadores demográficos y económicos. Me refiero aquí a las características culturales no evidentes de la población hispana de bajos recursos en la Unión Americana. Aquellas instituciones que sepan comprender el universo de esta cultura de inmigrantes

estarán en más posibilidades de éxito. Por ejemplo, es bien sabido que los inmigrantes viven en una cultura de efectivo o *cash*, ya que un número muy reducido de ellos tiene una cuenta bancaria en los Estados Unidos. De hecho, cerca de la mitad de los bancos estadounidenses anunciaron o estaban pensando anunciar servicios financieros a poblaciones multiculturales dentro del país en el 2003 (Bernanke, 2004). La gran mayoría de los inmigrantes de bajos recursos llega con muy poca experiencia bancaria y los retos para las instituciones financieras son arduos, muchas veces extendiendo sus capacidades tradicionales de negocio. De modo que la industria bancaria que le sirve a la población de inmigrantes hispanos ha tenido que adaptarse y añadir servicios que tradicionalmente no ofrecería al grueso de la población en el país con el objeto de expandir su clientela hacia los hispano-parlantes.

Similarmente el grueso de la población de inmigrantes de habla española llega a los Estados Unidos con una experiencia educativa corta o sin éxito. Es decir, los inmigrantes no llegan naturalmente preparados para retomar o iniciar sus estudios sin que ello represente esfuerzos grandes, retos de aprendizaje y problemas para el currículo. Las instituciones educativas iberoamericanas capaces de atender el mercado hispano en la Unión Americana se prepararán ingeniosamente para adaptar sus programas, evaluaciones, exámenes, requisitos y expectativas, mientras que al mismo tiempo atenderán a sus poblaciones estudiantiles originales y tradicionales. Claro está que considerarán involucrarse en las comunidades hispanas de los Estados Unidos, atendiendo las necesidades de las redes informales de apoyo con que los inmigrantes cuentan para su subsistencia cotidiana. La des-sofisticación de la universidad y su flexibilidad y el uso apropiado de la tecnología, aunque respetando la calidad académica, serán claves para el éxito de su propagación internacional. De hecho, estas son características de las mega-universidades mundiales que han sabido apuntalar sus programas y servicios a través de sus desarrollos internacionales.

Finalmente será preciso que las instituciones educativas iberoamericanas cuenten con apoyos locales que les permitan su operación, sobre todo en lo que respecta al entendimiento del mercado en la dinámica estadounidense. Esto debido a que la dinámica del mercado hispano en el país es muy distinta a las diversas dinámicas de otros países de habla española. En los Estados Unidos y como el segmento de mayor crecimiento y de oportunidades de negocio, la población hispana muestra complejidades de varios tipos. Inicialmente porque su identidad cultural es diversa y porque, como tal, requiere de un profundo conocimiento de *marketing* en esfuerzos paralelos de mercado. Me refiero aquí a las sendas campañas que hábilmente han sabido posicionar productos y servicios entre comunidades hispanas particulares de manera exitosa. Después porque valora actividades sociales particulares que requieren de un entendimiento de los diversos grupos sociales y sus historias dentro de la Unión Americana. Con esto quiero sugerir que, aunque los hispanos de origen mexicano son conacionales dentro y fuera de los Estados Unidos, sus experiencias de vida son distintas en ambos países, de modo que los modelos y sistemas que funcionan perfectamente bien en México quizá necesiten modificaciones profundas para los mexicanos en el extranjero. La misma consideración es aplicable para otras nacionalidades.

La universidad en la era de la globalización, pues, tiene el potencial de operar sin fronteras. Como tal enfrentará retos particulares propios de un ambiente de integración multinacional y de alta competitividad mundial. Si bien es cierto que las instituciones han sabido ganarse el respeto de sus públicos dentro de sus fronteras, el siguiente es

un tiempo en el que algunas universidades trascenderán gracias a su capacidad de responder a las necesidades educativas fuera de ellas. Más y más, gracias a la descentración, la des-localización y la des-temporalización de los saberes, las universidades estarán en posibilidades de participar en los contextos internacionales con bien definidas agendas de carácter académico, político y económico. Y esta tendencia ha comenzado con pocos actores en el escenario.

Los aspectos aquí tratados pretenden iniciar un trabajo más extenso de investigación relacionado a la educación transnacional dirigida a los inmigrantes de habla hispana en los Estados Unidos de América, particularmente la educación a distancia. En años venideros será de mucho interés facilitar la expansión de la oferta educativa entre las comunidades hispanas del país y presenciar sus efectos en los escalafones sociales del futuro.

Bibliografía

- Bernanke, B. (2004, Abril 16). *Financial Access for Immigrants: The Case of Remittances*. Presentado en la conferencia Financial Access for Immigrants: Learning from Diverse Perspectives. Ponencia extraída el 1 de mayo del 2004 de http://www.chicagofed.org/community_development/FAI_Center_National_Conference_Agenda.cfm
- Capps, R., Fix, M., Passel, J. S., Ost, J., y Pérez-López, D. (2003). *A profile of the low-wage immigrant workforce* (Escrito No. 3). Washington, D.C.: Urban Institute, Immigration Studies Program.
- Fix, M., y Passel, J. S. (2003, Enero 28-29). U.S. Immigration – Trends and implications for schools. Presentado en la conferencia NCLB Implementation Institute de la Asociación Nacional de Educación Bilingüe. Ponencia extraída el 1 de mayo del 2004 de http://www.urban.org/UploadedPDF/410654_NABEPresentation.pdf
- Jackson, M., Goldthorpe, J. H., y Mills, C. (2004). Education, employers, and class mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*.
- Jacoby, T. (2004). *Reinventing the melting pot: The new immigrants and what it means to be American*. Basic: Nueva York.
- Jacoby, T. (2004). *Discurso de sesión plenaria*. Presentado en la conferencia Financial Access for Immigrants: Learning from Diverse Perspectives. Ponencia extraída el 1 de mayo del 2004 de http://www.chicagofed.org/community_development/FAI_Center_National_Conference_Agenda.cfm
- King, B. (2004). Transnational distance education – the critical role of partnership – ICDE. *Memorias de la Vigésima Primera Conferencia Mundial de Educación Abierta y a Distancia*. Hong Kong: Open University of Hong Kong.
- Martín Barbero, J. (2003). Saberes hoy: diseminaciones, competencias y transversalidades. *Revista Iberoamericana de Educación*, 32, 17-34.
- Pew Hispanic Center (2004, January). Hispanic college enrollment: Less intensive and less subsidized. Extraído el 1 de mayo del 2004 de <http://www.pewhispanic.org/site/docs/pdf/college%20enrollment%20Jan%2026%202004.pdf>.
- Singer, A. (2004, February). The rise of new immigrant gateways. Washington, D.C.: The Brookings Institution, Center on Urban and Metropolitan Policy.

Notas:

ⁱ Por educación transnacional me refiero a las ofertas educativas, principalmente a distancia, que trascienden las fronteras de las naciones. Tal es el caso de la Secundaria a Distancia para Adultos del Gobierno de México que se ofrece en los Estados Unidos de América, o bien, la industria de la educación superior australiana que se ha solidificado como una de las más importantes en ese país, gracias a la intensa demanda que ha tenido a través de los países asiáticos donde habitan poblaciones grandes de australianos expatriados en asignaciones laborales internacionales.

ⁱⁱ En este trabajo se habla de inmigrantes para referirse a personas viviendo en los Estados Unidos de América con y sin documentación legal y sus familias. La población exacta indocumentada de inmigrantes hispanos es prácticamente desconocida y las cifras del censo del 2000 reflejan aquellas personas que se cree viven con documentos legales que avalan su calidad de inmigrantes en la Unión Americana.

ⁱⁱⁱ Por hispano me refiero a aquella persona originaria de un país donde se habla el idioma español, así como a sus descendientes nacidos en los Estados Unidos de América. Este grupo de personas se compone de varias nacionalidades primordialmente latinoamericanas, aunque existe un grupo pequeño de personas originarias de España por supuesto.

^{iv} Por educación preparatoria me refiero aquí a los tres años que preceden a la universidad. En los Estados Unidos estos componen el segmento conocido como *senior high school*.

^v El Metro Chicago Information Center (MCIC) trabaja cercanamente con el Banco de la Reserva Federal en Chicago para estudiar y actualizar información relacionada al acceso a servicios financieros por parte de inmigrantes en los Estados Unidos. Más información del MCIC está disponible en <http://www.mci.org/>.

^{vi} Este dato me fue proporcionado por el Prof. Bruce King en ocasión de la vigésima primera conferencia mundial de educación abierta y a distancia en Hong Kong en febrero del 2004. El Prof. King ilustró la dimensión de esta industria en su propia universidad, la Universidad del Sur de Australia, donde el 40% de los más de 34 mil estudiantes son personas que viven fuera de esa nación.