



Perfiles Educativos

ISSN: 0185-2698

perfiles@unam.mx

Instituto de Investigaciones sobre la

Universidad y la Educación

México

Altbach, Philip G.; Knight, Jane

Visión panorámica de la internacionalización en la educación superior: motivaciones y realidades

Perfiles Educativos, vol. XXVIII, núm. 112, abril-julio, 2006, pp. 13-39

Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13201202>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

*Visión panorámica de la internacionalización en la educación superior: motivaciones y realidades**

PHILIP G. ALTBACH** Y JANE KNIGHT***

Durante las dos décadas pasadas, la educación superior internacional ha cambiado drásticamente en volumen, visión y complejidad. Este artículo aborda los motivos y realidades que enfrenta la educación internacional en general, y la educación transfronteriza en particular. Los aspectos clave incluyen la generación de ingresos, el incremento en el acceso, el desarrollo curricular, la integración regional, y la movilidad de estudiantes y programas. El crecimiento en la educación transfronteriza, especialmente para propósitos de intercambio comercial, potencia notorios resultados asociados con el registro de proveedores extranjeros, aseguramiento de la calidad y acreditación de programas, y el reconocimiento de cualificaciones. Los actuales cambios y retos que enfrenta la internacionalización suscitan la pregunta crucial sobre cómo la educación superior internacional puede seguir siendo un bien público y no simplemente una ocasión para el lucro.

During the past two decades, international higher education has dramatically changed in volume, scope and complexity. This article focuses on the rationales and realities facing internationalization in general, and crossborder education in particular. Key motivations include revenue generation, increased access, curriculum enhancement, regional integration, student and program mobility. The growth in crossborder education, especially for commercial trade purposes, raises several issues related to the registration of foreign providers, quality assurance and accreditation of programs, and the recognition of qualifications. The current changes and challenges facing internationalization raise the critical question as to how international higher education can continue to be a public good and not simply a profit center.

Internacionalización/ Educación transfronteriza/ Comercio/ Aseguramiento de la calidad/
Estudiantes internacionales/ Países en desarrollo

Internationalization/ Crossborder education/ Trade/ Quality assurance/ International students/ Developing countries

Recibido: 8 de diciembre de 2005

Aprobado: 27 de junio de 2006

Traducción de Laurette Godinas.

- * Una versión más breve de este artículo se preparó para el *Almanac of Higher Education* de la National Education Association.
- ** Profesor de Educación Superior en la Monan University y director del Centro para la Educación Superior Interna-

cional (Center for International Higher Education) en el Boston College. Actualmente es director académico de la iniciativa New Century Scholars del programa Fulbright. Es autor de *Comparative higher education, student politics in America*, coeditor de *American higher education in the 21st Century*, entre otras publicaciones. Fue editor de la *Review of Higher Education* y obtuvo varias becas, entre ellas la de la Japan Foundation for the Promotion of Science, del German Academic Ex-

change Service y la beca Fulbright. Correo electrónico: altbach@bc.edu

*** Profesora asociada en el Ontario Institute for Studies in Education y la Universidad de Toronto y actualmente investiga sobre México como parte del Centro Nacional para la Evaluación (CENEVAL) de la educación superior. También es miembro del Centro de Estudios y Programas Interamericanos del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Correo electrónico: janeknight@sympatico.ca

Las actividades internacionales de las universidades han conocido, durante las últimas dos décadas, un incremento significativo por lo que respecta a su volumen, alcance y complejidad. Este artículo tiene como propósito analizar la naturaleza de la internacionalización, las motivaciones de ésta y las actividades internacionales de las universidades en el mundo entero. La internacionalización, y más específicamente la educación comercial transfronteriza, es un negocio jugoso que implica ganancias considerables para las universidades y otros proveedores. Los programas internacionales ponen al alcance de los estudiantes oportunidades para estudiar en el extranjero y entrar en contacto con otras culturas. Las iniciativas internacionales también permiten el acceso a la educación superior en países donde las instituciones locales no se dan abasto con la demanda.

El abanico de iniciativas internacionales cubre desde los programas tradicionales de estudios en el extranjero, la instalación de campus satélite en otros países, las franquicias de programas o grados académicos extranjeros, la creación de instituciones independientes basadas en modelos académicos extranjeros en países específicos y otros modelos. Otros enfoques ponen el énfasis en un mejoramiento de la visión internacionalista y de las capacidades de los estudiantes en el *campus*, apoyando los programas de lenguas extranjeras y abriendo espacios para el diálogo transcultural. En este artículo nos interesan todos estos aspectos de la internacionalización, y más específicamente la provisión transfronteriza de programas de educación superior y la comercialización de la educación superior internacional.

A menudo se confunde la globalización con la internacionalización (Altbach, 2004). Para nuestros propósitos, la globalización corresponde a las fuerzas económicas, políticas y sociales que empujan la educación superior del siglo XXI hacia una mayor implicación en la escena internacional. Estos factores incluyen la creciente integración de la investigación, el uso del inglés como *lingua franca* para la comunicación científica y, de algún modo, para la educación superior a nivel mundial, la importancia cada vez mayor de un mercado laboral internacional para los académicos y científicos y, más particularmente, todos los aspectos relacionados con la tecnología de la información. La tecnología de la información facilita la comunicación, permite mejorar el almacenamiento, la selección y la difusión del saber a todos los niveles y vuelve posible la oferta de programas académicos de todo tipo por medio de lo que se ha llamado el aprendizaje mediante redes electrónicas o *e-learning*. La aparición de empre-

sas dedicadas a la edición, la tecnología y las comunicaciones internacionales, que aprovechan de alguna manera la globalización en boga, no es ajena a este fenómeno.

El capital global ha vuelto la mirada hacia la educación superior y la industria del saber en general y ha empezado, por primera vez en la historia, a invertir una cantidad importante de fondos en varios aspectos relacionados con la educación y la formación de alcance mundial. Asistimos también, claro está, a nuevos fenómenos vinculados con éste como la emergencia de la así llamada “sociedad del saber”, un crecimiento del sector de los servicios y la dependencia cada vez mayor que muestran muchas sociedades de productos relacionados con el conocimiento y de personal con un alto nivel de educación o de capacitación para el crecimiento económico (véase al respecto Castells, 2000; Friedman, 2005; Odin y Mancias, 2004).¹ Son éstos algunos de los elementos de la globalización —las fuerzas insoslayables que moldean el mundo del siglo XXI— que subyacen en nuestro análisis.

Analizaremos algunos programas, instituciones, innovaciones y prácticas en el seno de la educación superior que las instituciones y sistemas académicos, otras organizaciones o individuos involucrados en el negocio académico crean para lidiar con la globalización y recoger los beneficios de este nuevo entorno. Mientras que la globalización es un elemento insoslayable de nuestra sociedad contemporánea, la internacionalización implica muchas posibilidades de elección.

Del mismo modo que la globalización ha tendido a hacer que se concentren la riqueza, el saber y el poder en manos de quienes ya los poseían, la movilidad académica internacional ha favorecido a sistemas e instituciones educativos ya desarrollados. Hay claras muestras de desigualdad en el mundo en expansión de la educación superior internacional. Las iniciativas suelen ir en el sentido Norte-Sur. La posesión del saber, los productos del saber, la infraestructura de tecnologías de la información y similares están casi exclusivamente en manos de instituciones, corporaciones y grupos de intereses localizados en el Norte. Otras iniciativas y programas fluyen principalmente de Norte a Sur, aunque estamos presenciando una cantidad cada vez mayor de actividades Sur-Sur, sobre todo en Asia y África. Aunque la internacionalización es mucho más que una calle de un solo sentido y no se puede negar que llena vacíos importantes en el tercer mundo, está ampliamente controlada por el Norte.

Pondremos el énfasis en el flujo transfronterizo de estudiantes, personal académico y programas, incluyendo los movimien-

1. Estos temas han sido ampliamente analizados. Véase, por ejemplo, Castells, 2000; Friedman, 2005, Odin y Mancias, 2004.

tos de estudiantes de un país a otro, el creciente mercado internacional de contrataciones de personal académico y científico, la internacionalización del currículo, los programas e instituciones académicos transfronterizos, la influencia cada vez mayor en la internacionalización del nuevo sector de la educación superior con fines de lucro y otras tendencias. No nos centraremos aquí en un aspecto clave de la educación superior —como por ejemplo el *e-learning* o el uso de las tecnologías de la información para la entrega de programas más allá de las fronteras. El aprendizaje virtual es, sin duda alguna, uno de los elementos de la internacionalización que conoce el crecimiento más rápido y merece, por lo tanto, un análisis específico.

EL CONTEXTO DE LIBRE COMERCIO

La movilidad académica internacional se ve estimulada y facilitada por el énfasis que recibe actualmente el libre comercio. La Organización Mundial del Comercio (OMC) ejemplifica esta tendencia y es de vital importancia para nuestro análisis. Actualmente la OMC se encuentra negociando el GATS (General Agreement on Trade in Services o Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios). Cuando esté implementado al cien por ciento y suscrito por los miembros de la OMC el GATS proporcionará los parámetros para el comercio internacional en educación y otras industrias relacionadas con los servicios. Aunque este artículo no tiene como propósito discutir de forma detallada el GATS y sus implicaciones, vale la pena señalar los blancos principales del GATS porque tienen que ver con muchos de los temas centrales en la movilidad internacional de la educación superior. El marco de referencia del GATS incluye los elementos siguientes:

- *Modalidad 1:* oferta transfronteriza. Ésta puede incluir la educación mediante redes electrónicas (*e-learning*), la implantación como franquicias de carreras y grados, u otros arreglos. Esta modalidad no implica necesariamente el movimiento físico del consumidor o del proveedor.
- *Modalidad 2:* consumo en el extranjero. El consumidor se desplaza hacia el país donde vive el proveedor. Esta modalidad incluye la movilidad tradicional de los estudiantes de un país a otro.
- *Modalidad 3:* presencia comercial. El proveedor de servicios se establece en otro país para ofrecer el servicio. Esta modalidad incluye los campus satélite y las asociaciones con instituciones locales

- *Modalidad 4:* presencia de personas naturales. Esta modalidad implica que individuos viajen a otro país de forma temporal para proveer servicios de educación, incluyendo profesores, investigadores y otros (OCDE, 2004a, p. 35. Véase también National Education Association, 2004).

Hemos aludido aquí al GATS y a la OMC porque son catalizadores para la forma actual de pensar la educación superior y porque el GATS desempeñará un papel directamente significativo ofreciendo un marco internacional de regulación que fomenta el comercio en servicios educativos. En la actualidad el GATS sigue negociándose y los países individuales siguen teniendo mucho margen de acción por lo que toca a qué aspecto del GATS deciden poner sobre la mesa en las negociaciones formales.

El entorno de libre comercio se ve fuertemente influenciado por la forma actual de pensar la educación superior como una mercancía que puede ser libremente ofrecida a nivel internacional y por la idea de que la educación es más un bien privado que una responsabilidad pública. Estas poderosas formas de pensar contemporáneas colocan a la educación superior en el ámbito mercantil y promueven la idea de que las fuerzas comerciales tienen un lugar legítimo, o incluso predominante, en la educación superior (Kirp, 2003. Véase también Altbach, 2002).

LA MOTIVACIÓN Y LAS FUENTES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Hay muchas razones implícitas en lo que conocemos como la internacionalización académica mundial. Comprender los estímulos más significativos de la internacionalización nos ayudará a analizar la naturaleza básica del fenómeno.

Ganancias. Ganar dinero es una motivación importante para algunos proyectos de internacionalización. Es el caso, sin excepciones, del sector lucrativo, pero también para algunas universidades tradicionales del sector no lucrativo que han intentado resolver sus problemas de financiamiento gracias a los ingresos que proceden de las iniciativas internacionales. Los proveedores de educación superior de tipo lucrativo como Laureate (antes conocido como el “Sylvan Learning Systems”), Kaplan, Inc., el grupo Apollo (la filial de la Universidad de Phoenix, en la actualidad la universidad privada más grande de Estados Unidos) y otros han ingresado al mercado internacional al crear nuevas instituciones en otros países, comprando instituciones existentes y asociándose con empresas o instituciones educativas en otros

países. También se ha visto la emergencia en muchos países de universidades privadas locales, algunas de ellas pertenecientes al sector lucrativo, con nexos en otros continentes; muchas de ellas se basan en planes de estudio estadounidenses, británicos, alemanes o de otro país extranjero con prestigio y muchos imparten clases en inglés. En algunos casos cuentan con acreditaciones en otros países.

Las universidades tradicionales que pertenecen al sector no lucrativo también han ingresado al mercado internacional. Según un estudio reciente, las principales motivaciones para la internacionalización no son meramente económicas, sino más bien están encaminadas al fomento de la investigación y la capacidad intelectual, a incrementar la comprensión entre culturas distintas y otras metas relacionadas. Sin embargo, un número significativo de universidades, especialmente en países donde los gobiernos han llevado a cabo recortes en el financiamiento público, han estimulado la creación de empresas comerciales internacionales (por ejemplo, Australia y el Reino Unido). Entre estas iniciativas están la instalación de campus satélites, de programas de posgrado franquiciados, asociaciones con instituciones locales y otros. Muchos de esos esfuerzos se han centrado en países en vías de desarrollo o de ingreso medio.

Para muchos países el reclutamiento de estudiantes internacionales es también una forma de conseguir ganancias, tanto de forma directa como indirecta. Muchos países —como por ejemplo el Reino Unido, Australia, Canadá y Estados Unidos— cobran cuotas muy altas para los estudiantes internacionales. Los estudiantes de posgrado internacionales ofrecen muchos servicios que se requieren para la investigación y la docencia por compensaciones realmente muy modestas en algunos países y gastan cantidades significativas de dinero en el país huésped (Davis, 2003). Se estima, por ejemplo, que este tipo de estudiantes inyectan aproximadamente 12 mil millones de dólares en la economía estadounidense.

Pero cuantificar con exactitud el alcance financiero de la internacionalización académica en sus múltiples modalidades es imposible. Los montos son altos. Para un número cada vez mayor de países, la industria del conocimiento empieza a ocupar un lugar importante en la economía global y la educación superior es un elemento significativo en dicha economía. Esto también dificulta el cálculo del impacto de las actividades internacionales en las instituciones académicas y las empresas activamente involucradas en este ámbito, aunque podemos afirmar sin

temor a equivocarnos que la suma total es muy grande y está creciendo rápidamente.

Oferta de acceso y cobertura de la demanda. Una parte significativa de la provisión de servicios internacionales de educación superior está relacionada con la oferta de acceso a los estudiantes en países que actualmente carecen de la capacidad doméstica para responder a la demanda de acceso a la educación superior. Esta tiene una gran demanda en todas partes. Con la masificación de la educación superior a nivel mundial, la proporción de jóvenes que emprenden estudios después de la secundaria ha crecido drásticamente. Incluso en países en los que la matrícula sigue siendo relativamente baja —menos de 20% de la población de esa edad— como India, China y gran parte de África, la demanda crece rápidamente. Las instituciones locales, tanto públicas como privadas, no responden a la demanda. La provisión de acceso está a menudo relacionada con la motivación de ganancias.

Internacionalización tradicional. Muchas universidades han emprendido actividades internacionales desde hace años, y algunas desde hace más de un siglo, como una parte pequeña de sus actividades tradicionales. Estas instituciones en muchos países, especialmente en Estados Unidos, hacen uso de programas internacionales en el campus como modo de proporcionar a sus estudiantes locales una perspectiva internacional y transcultural, y de mejorar el plan de estudios. Estas iniciativas incluyen, por ejemplo, experiencias de estudio en el extranjero, internacionalización del currículo y apoyos financieros para que alumnos de otros países estudien en el campus. Las instituciones de educación superior y universidades que llevan a cabo ese tipo de internacionalización tienden a ser las instituciones más prestigiadas y elitistas, si bien dichos programas no se limitan a esas escuelas. La internacionalización del propio campus puede revestir muchas formas, incluyendo programas de estudio en el extranjero, el mejoramiento de la enseñanza de lenguas extranjeras, la introducción de asignaturas principales relacionadas con los estudios internacionales o estudios de área y otros (Siaya y Hayward, 2003). La internacionalización tradicional no es considerada como una actividad lucrativa, salvo desde el punto de vista de que podría mejorar la competitividad, el prestigio y las alianzas estratégicas de la institución.

Internacionalismo europeo. En relación con la integración económica y política de Europa, la internacionalización académica ha sido impulsada por las autoridades de la Unión Europea desde hace más de dos décadas. El propósito primero

era que los estudiantes aprovechasen las experiencias académicas fuera de su país de origen en cualquier otro miembro de la Unión, y programas como el de Erasmus gozaron de generosos financiamientos y de una amplia difusión. Gran parte de los estudiantes europeos tuvieron así la posibilidad de estudiar en otro país de la Unión Europea (Huisman y van der Wende, 2005). Con el paso de los años se amplió el alcance de la integración regional europea, y ahora el proceso de Bolonia está buscando armonizar los distintos sistemas académicos para que las estructuras de los diplomas otorgados sean compatibles, los créditos transferibles y las calificaciones académicas iguales en toda la Unión. Se sigue impulsando que los estudiantes de países miembros estudien en otro país de la Unión Europea. La internacionalización europea se centra principalmente en países dentro de la Unión Europea, aunque muchos países no miembros se han unido al movimiento.

Otra faceta de la internacionalización europea tiene que ver con los esfuerzos realizados por la Unión Europea para difundir los programas internacionales europeos hacia otras partes del mundo. Estos esfuerzos se dirigen sobre todo hacia América Latina y las regiones de Asia y Pacífico. Se han implementado vínculos regionales e institucionales, programas de becas y otras iniciativas.

Internacionalización de los países en vías de desarrollo. Aunque sólo producen una parte mínima del flujo total de estudiantes a nivel mundial, los países en vías de desarrollo suelen recibir un número significativo de estudiantes internacionales. Algunos de esos países están viendo la manera de atraer a estudiantes extranjeros por diversas razones, entre las cuales podemos mencionar el mejoramiento de la calidad y de la composición cultural del cuerpo estudiantil, el prestigio y la voluntad de tener más ingresos. India y las Filipinas, por ejemplo, son países huéspedes muy importantes para estudiantes de países en vías de desarrollo. India recibe a más de 8 000 estudiantes del extranjero, 95% de ellos procedentes de países en vías de desarrollo (Bhalla, 2005). China, Malasia e India están desarrollando estrategias para atraer a estudiantes de otros países y exportar a la vez instituciones y programas educativos.

Internacionalización de individuos. A menudo se olvida en el debate sobre la internacionalización de la educación superior que los individuos son quienes toman la mayor parte de las decisiones clave y que pagan por ello. La mayor parte de los 2 millones de estudiantes internacionales financieran de forma autónoma estos estudios. Ellos o su familia pagan por su tra-

jo académico, no los gobiernos, las instituciones académicas o alguna que otra fuente filantrópica. Los estudiantes toman las decisiones básicas acerca de los destinos y de los campos de estudio. Tomando en cuenta los obstáculos que pueden representar las regulaciones migratorias, deciden si se regresarán o no a su país de origen para seguir con su trabajo académico o si se quedarán en casa y se matricularán en alguno de los programas suministrados por proveedores extranjeros de educación. Los estudiantes son la fuente más grande de financiamiento para la educación internacional.

ÁREAS DE CRECIMIENTO PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR TRANSFRONTERIZA

Mientras existen en casi todos los países iniciativas destinadas a fomentar la educación superior internacional, las fuerzas dominantes que ejercen su influencia en los programas e instituciones y en las fuentes de los servicios internacionales de educación superior de todo tipo se ubican en los países desarrollados, y más específicamente en las grandes naciones anglófonas y, en menor medida, en los países más grandes de la Unión Europea. Los países “compradores” son países de ingreso medio de Asia y América Latina y, en menor medida, las naciones más pobres del tercer mundo. Medidas como los flujos de estudiantes, la puesta en franquicia de programas académicos para proveedores extranjeros por parte de instituciones o proveedores locales, la oferta de acreditaciones o de garantía de calidad internacional o el control de los socios en arreglos de “hermanamiento”, permiten a un pequeño número de países desarrollados recoger la mayor parte de los beneficios económicos y controlar los programas académicos o de otra índole.

Los mercados para la educación superior internacional son variados y segmentados. Los programas más abarcadores son probablemente los que se pueden llamar “absorbedores de demanda”—es decir, iniciativas que ofrecen acceso a los estudiantes que de otro modo no llegarían a la educación postsecundaria. En la mayor parte de los casos, la falta de capacidad de muchos países para responder a la demanda creciente está originando esta tendencia. En casos específicos, como Malasia, las políticas gubernamentales que favorecen algunos grupos étnicos particulares por encima de otros desempeñan un papel fundamental. Por lo general, los programas absorbentes de demanda suelen encontrarse en el extremo menos prestigiado del sistema educativo. Proveedores extranjeros pueden unirse con proveedo-

res locales —empresarios o instituciones académicas del sector público o privado—, o pueden establecer sus propios campus satélite. En la mayor parte de los casos, la motivación del proveedor internacional es conseguir alguna ganancia.

También encontramos iniciativas internacionales en el otro extremo de la jerarquía. Pensemos por ejemplo en las instituciones europeas y estadounidenses más prestigiosas que han establecido campus satélites en Singapur o en Qatar por invitación de dichos países. La facultad de comercio de la Universidad de Chicago en España (que está por mudarse también al Reino Unido) es otro ejemplo. Estas instituciones de prestigio ofrecen programas de grado que pueden incluir un periodo de estudio en los campus del país de origen o pueden ofrecer cursar toda la carrera fuera.

El mercado para las iniciativas internacionales de educación superior incluye, por lo tanto, estudiantes que de otro modo no podrían acceder a ella en su país de origen y buscan por todos los medios la posibilidad de estudiar y programas de alta calidad ideados para un grupo de élite restringido y muy capaz. También hay un mercado para estudiantes que provienen del Norte y buscan experiencia académica cultural o académica como parte de sus estudios de licenciatura. Aunque sea un fenómeno predominantemente estadounidense —175 000 estudiantes de Estados Unidos viajaron a otro país—, otros países industrializados también envían un número significativo de sus estudiantes al extranjero, tanto en el marco de programas auspiciados por la Unión Europea como por otros medios.

Aunque nuestra preocupación principal aquí tiene que ver con el movimiento físico de los estudiantes, los programas y proveedores —y de algún modo también el personal académico— transfronterizos, la internacionalización del currículo y otros esfuerzos para proporcionar a los estudiantes una preparación educativa transcultural eficiente es también un área en plena expansión. Esto explica el florecimiento, particularmente significativo en las naciones industrializadas, de iniciativas destinadas a preparar a los estudiantes para un mundo globalizado.

EL PANORAMA DE LA EDUCACIÓN INTERNACIONAL

La creciente demanda por educación internacional está cambiando el aspecto de la internacionalización, poniendo más énfasis en la movilidad de los estudiantes, programas y proveedores. No se sabe en qué proporciones este aumento de la demanda repercutirá en la movilidad estudiantil, pero queda

claro que habrá un crecimiento significativo de los movimientos de los programas y proveedores de educación más allá de las fronteras nacionales. Nuevos tipos de proveedores, formas de entrega y asociaciones destinadas a colaborar se van desarrollando para llevar los programas educativos a los estudiantes hasta su país de origen.

Un mundo fascinante aunque muy complejo de movilidad académica internacional está emergiendo. Los últimos cinco años han visto la aparición de múltiples innovaciones y nuevos desarrollos. Una revisión de los desarrollos más interesantes nos permite aquí ilustrar la variedad de proveedores, trátese de instituciones de educación superior privadas tradicionales o públicas, o incluso de los así llamados “nuevos proveedores” —empresas dedicadas a las tecnologías de la información y los medios de comunicación, universidades corporativas, asociaciones de profesionales y conglomerados internacionales que ofrecen educación a otros países. Ambas modalidades, presencial o virtual, se emplean para ofrecer programas educativos mediante acuerdos de hermanamiento, franquicia, articulación, validación o grados conjuntos o dobles. Las instituciones y los proveedores también muestran un interés cada vez mayor por establecer una presencia física mediante la instalación de campus satélites, instituciones independientes, centros de enseñanza y de aplicación de exámenes y la adquisición o la fusión con instituciones locales de educación superior.

Esta sección subraya los desarrollos recientes en el ámbito de la movilidad de los programas y proveedores. Los ejemplos que ponemos a continuación incluyen todas las regiones del mundo y han sido tomados de los servicios de noticias emergentes del Observatorio sobre Educación sin Fronteras (Observatory on Borderless Education), que rastrea e informa sobre las tendencias en el ámbito de la educación sin fronteras (Observatory of Borderless Higher Education, 2004a).

Sólo se describen aquí iniciativas anunciadas o implementadas en los últimos dos años para ilustrar los desarrollos más recientes. Y cabe destacar que si bien los ejemplos de instituciones de educación superior convencionales aún rebasan en número los que pudimos indagar de proveedores comerciales o de universidades corporativas, no podemos subestimar la creciente importancia de estos nuevos tipos de proveedores en términos de volumen, innovación e impacto.

Oriente Medio. La diversidad de los nuevos desarrollos en Oriente Medio lo convierte en una región muy interesante para nuestro análisis. Polonia, por ejemplo, ha aprobado la cre-

ación de una nueva institución médica en Israel donde los estudiantes pueden estudiar durante tres años antes de acudir a la Universidad Médica de Gdansk para tres años más de estudios clínicos, después de los cuales podrán regresar a Israel para cumplir con su internado. Arabia Saudita está creando nuevas universidades con el apoyo de instituciones e inversionistas extranjeros. Por ejemplo, la creación de la Universidad Privada Prince Sultan (Prince Sultan Private University) cuenta con la cooperación de la Universidad de Arizona y de la UNESCO. El estadounidense Stevens Institute of Technology está colaborando en la fundación de la Universidad Dar-Al-Faisal, que recibe además apoyos financieros de la compañía estadounidense Boeing y de la empresa francesa especializada en defensa Thales. También cabe destacar que la Universidad de Harvard está planeando la instalación de un campus satélite en los Emiratos.

En Bahrain se está planeando la creación de una nueva Euro University en asociación con la Universidad de Hanover (Alemania). Egipto abrió sus puertas hace más de ochenta años a la American University, pero durante los últimos tres años se establecieron allí la Universidad Alemana de El Cairo (German University in Cairo) y la Universidad Francesa de Egipto (L'Université Française d'Egypte), y una nueva Universidad Británica (British University) está desarrollándose. Los modos de asociación entre socios locales y extranjeros son variados, lo que ilustra la creatividad y la diversidad de las nuevas formas de colaboración. Un ejemplo interesante es el acuerdo de franquicia mediante el cual se ofrece a los estudiantes la matrícula en el programa de maestría en Comercio y Administración a distancia de la Universidad Heriot-Watt del Reino Unido por intermediación de la Universidad Estadounidense de Egipto.

Asia Pacífico. Vietnam es un centro de actividad emergente que asiste al desarrollo de campus satélites con total inversión extranjera del Royal Melbourne Institute of Technology, de origen australiano. El Colegio Internacional de Tecnologías de la Información y Administración (International College of IT y Management), fundado por la estadounidense Troy State University es otro ejemplo de campus satélite de una institución extranjera. El número de asociaciones activas entre instituciones locales y extranjeras está en plena expansión. Por ejemplo, la Universidad Hue de Vietnam desarrolló recientemente un programa en franquicia de licenciatura en turismo, y de forma conjunta con la Universidad de Hawai (University of Hawaii) y la Hanoi University of Technology está ofreciendo en la actua-

lidad licenciaturas y maestrías en colaboración con instituciones de educación superior de Bélgica (1), Francia (8), Alemania (1), Singapur (2) y Estados Unidos (1). El gobierno vietnamita anunció recientemente el desarrollo de la International University in Vietnam como otra iniciativa para incrementar la capacidad nacional en asuntos de educación superior. Se espera que la mitad del personal docente sea de origen vietnamita y la otra mitad de universidades extranjeras. La participación de instituciones del extranjero se irá construyendo y ampliando a partir de los vínculos ya existentes en la Universidad Nacional de la Ciudad de Ho Chi Minh (Ho Chi Minh City National University).

Tailandia es otro país en que la educación transfronteriza está cobrando una importancia cada vez mayor y que representa una opción de primera para las instituciones y los proveedores de Egipto, China, Australia y Estados Unidos. Por ejemplo, tanto la universidad egipcia de Al-Azhar como la Universidad Jinan de China planeaban abrir un campus satélite en 2005. La Swinburne University of Technology de Australia ha estado operando un campus satélite desde 1998, aunque está cambiando su centro de forma exclusiva hacia la formación para la industria. La estadounidense Troy State University tiene un sitio de enseñanza en Bangkok para su programa de maestría en Comercio y Administración, y los estudiantes pueden desplazarse hacia Estados Unidos dependiendo, claro está, de los fondos de los que disponen y de los requisitos migratorios. Otras instituciones que operan en Tailandia son la Escuela Tailandesa-Alemana de Ingeniería (Thai-German Graduate School of Engineering), así como 13 universidades australianas y 9 del Reino Unido.

En Singapur, la University of New South Wales (Australia) establecerá la primera institución de educación superior completamente en manos de extranjeros. El gobierno de New South Wales contó con la entera aprobación del gobierno de Singapur para que así fuera. Planea ofrecer programas de licenciatura y posgrado, y desarrollar su capacidad para la investigación. Otras instituciones extranjeras de prestigio ofrecen programas de educación y de formación en Singapur por medio de empresas conjuntas e intercambios, y los modelos de campus satélites incluyen la Escuela de Posgrados de la Universidad de Chicago (University of Chicago Graduate School of Business), la Shanghai Jiaotong University, la Stanford University, la John Hopkins University, la alemana Technische Universität München y la Technische Universiteit Eindhoven de los Países Bajos.

También es interesante tomar en cuenta las actividades exportadoras de las instituciones de Singapur. Por ejemplo, la Universidad Nacional de Singapur (National University of Singapore) desarrolló una maestría en Comercio y Administración en conjunto con la Fudan University que tienen como blanco tanto estudiantes chinos como de Singapur. También está lanzando una nueva iniciativa de escuela para tercer ciclo para estudiantes chinos ubicada en la nueva Ciudad para Graduados de Suzhou (Graduate Town), que forma parte del Parque Industrial de Suzhou.

Raffles LaSalle Limited de Singapur es una empresa cotizada en la bolsa de valores de Singapur muy activa en el suministro de programas relacionados con la moda y el diseño en muchos países asiáticos. Tiene una cantidad importante de acuerdos de asociación muy innovadores que cubren muchos países. El Observatorio de la Educación Superior sin Fronteras (OBHE) la describe como una “instancia sobresaliente para asociaciones internacionales que combina la empresa de Singapur con sus filiales en Australia, China, Malasia y Tailandia, acreditaciones expedidas por el Estado australiano y una universidad británica y un número importante de universidades locales y de instituciones asociadas” (OBHE, 2003).

La rapidez de los cambios e innovaciones en el sector de la educación superior en India no tiene precedentes e incluye tanto la importación como la exportación de programas y servicios. Una de las iniciativas más interesantes es la asociación entre el grupo Caparo —una empresa británica cuyos intereses comerciales se enfocan en el acero, la ingeniería y la hostelería— y la estadounidense Carnegie Mellon University para establecer un nuevo campus en la India.

África. Aunque se pueda afirmar sin temor a equivocarse que África, con excepción de Sudáfrica, es la región menos afectada por las iniciativas internacionales y transfronterizas, se puede vislumbrar sin embargo cierta actividad. La Universiteit Nienrode (Escuela de Comercio de los Países Bajos; Netherlands Business School), una institución privada, acaba de abrir un nuevo campus satélite en Nigeria en asociación con el Foro Africano de Liderazgo (African Leadership Forum), una organización sin fines de lucro fundada en 1988. Es ésta una de las primeras iniciativas del continente fuera de Sudáfrica. En este país, durante la última década sólo hemos asistido a la implementación de un puñado de campus satélite de instituciones extranjeras, incluyendo las universidades Monash y Bond de Australia, la De Montfort (Reino Unido) y la Escuela de Comercio de los Países

Bajos (Netherlands Business School). Como resultado de una revisión reciente de todos los programas de maestría en Comercio y Administración que se ofrecen en Sudáfrica, tres de las instituciones extranjeras están con un pie fuera por cuestiones relacionadas con la acreditación. La Universidad Monash se quedará (no ofrece ningún programa de maestría en Comercio y Administración), así como el UK Henley Management College con base en el Reino Unido, que es antes que nada un proveedor a distancia. Sudáfrica es uno de los países que ha experimentado una disminución de la oferta de programas extranjeros, en gran parte a causa de las nuevas regulaciones y procesos de acreditación gubernamentales más estrictos. Kenya abre sus puertas a dos universidades privadas sin fines de lucro: la pakistaní The Aga Khan University inauguró en 2002 un campus satélite en Kenya que se especializa en la formación en enfermería y la estadounidense Alliant International University, que ofrece educación en ciencias sociales y humanidades.

Mauricio está tomando ciertas iniciativas enérgicas para establecerse como una “isla virtual” (“cyber island”) capaz de atraer empresas extranjeras relacionadas con las tecnologías de la información del Occidente y de India. Un “centro de conocimiento” (“knowledge centre”), descrito como una educación integrada a nivel mundial y un complejo destinado para la formación, es un aspecto fundamental de este plan. Hasta la fecha más de 50 universidades extranjeras y organizaciones profesionales ofrecen programas a nivel local. Estos programas tienden a posicionarse como instituciones aptas para la expedición de certificados o diplomas y en campos especializados. La idea de atraer a los proveedores extranjeros de educación para ayudar a resolver las necesidades de educación y de formación de una nueva “isla virtual” puede tener consecuencias positivas en términos de poner fin a la fuga de cerebros, e incluso estimular la instalación de académicos de punta en el país, aunque no se conoce aún el impacto real sobre las instituciones locales de educación.

Europa. Rusia es el ejemplo paradigmático de un país que ha experimentado importantes reformas económicas con implicaciones significativas para el sector de la educación superior. Muchas instituciones de educación superior (IES)—por ejemplo, el Instituto Internacional de Estudios Eslavos de Moscú (Moscow International Slavonic Institute) y la Universidad Estatal de Industria de Moscú (Moscow State University of Industry)—están operando programas en el extranjero, en países como Bulgaria. Sin embargo, Rusia no es sólo un país exportador, sino también un país que importa educación

por medio de dobles grados y conjuntos, hermanamientos y acuerdos de franquicia. Por ejemplo, la Alta Escuela de Economía (Higher School of Economics) tiene un programa de doble grado en colaboración con la London School of Economics. La Stockholm School of Economics está operando en San Peterburgo y el Centro de Estudios Médicos (Centre for Medical Studies) de la Universidad de Oslo en Moscú. La British UK Open University igualmente está activa por medio de los 80 centros de formación comercial que se encuentran esparcidos en todo el territorio nacional; la University of Southern Queensland se asoció con la Universidad Nacional del Lejano Oriente (Far Eastern National University) de Vladivostok para la entrega de los programas. El campus The Pune (ubicado en la India) del Instituto Internacional para la Tecnología de la Información (International Institute of Information Technology) planea ofrecer sus programas de maestría y doctorado por intermediación del recientemente creado Centro Russo-Indio para la Investigación Avanzada en Computación (Russian-Indian Centre for Advanced Computer Research) en Moscú.

En Grecia, la Universidad de Indianápolis tiene más de una década desempeñando actividades académicas, primero mediante un programa de articulación en virtud del cual los estudiantes podían iniciar sus estudios en Atenas y, a *posteriori*, viajar a Estados Unidos para completarlos. Este modelo ha evolucionado y, el día de hoy, se estableció un campus satélite en Grecia llamado University of Indianapolis Athens.

Por lo que respecta a las actividades de compañías privadas, Laureate Education (antes llamada Sylvan) es dueña de parte o de todas las universidades siguientes: Universidad Europa de Madrid, en España; las escuelas de hotelería Les Roches y Glion en Suiza y L'École Supérieure du Commerce Extérieur de Paris en Francia. Apollo International ofrece sus carreras en los Países Bajos y Raffles La Salle, desde Singapur, acaba de firmar un acuerdo con la Middlesex University para ofrecer sus programas de licenciatura y de posgrado en moda y diseño.

América del Norte. Hacer un informe sobre las actividades transfronterizas de instituciones estadounidenses es un verdadero desafío por el volumen y la diversidad no sólo de los proveedores, sino también de los tipos de asociaciones. Una revisión de las secciones regionales anteriores nos muestra que las instituciones y universidades, por un lado, y las compañías privadas, por el otro, de Estados Unidos son sin duda las más activas e innovadoras en cuanto a la oferta de programas y proveedores de

movilidad académica en el mundo entero. Uno de los desarrollos recientes más significativos es que la George Washington University está pensando seriamente en abrir un campus satélite en Corea del Sur en 2006, aprovechando el hecho de que el gobierno de dicho país ha introducido cambios en su sistema de regulación con el fin de permitir el ingreso de proveedores extranjeros. Encontramos varios ejemplos de la movilidad de programas estadounidenses hacia Corea mediante asociaciones con instituciones y empresas locales. La Syracuse University, por ejemplo, unida a la Sejong University de Seoul, ofrece un programa de Maestría en Comercio y Administración especialmente diseñado para estudiantes coreanos. Las universidades de Duke y Purdue también proponen maestrías en Comercio y Administración en Corea, y la Stanford University ofrece licenciaturas y posgrados en línea, empleando a los egresados como tutores locales. Estos tipos de actividades transfronterizas auspiciadas por instituciones de educación superior estadounidenses se pueden encontrar en muchos países de Asia —como por ejemplo China, Vietnam, Tailandia, Malasia, Singapur, Filipinas y, más recientemente, la India y el Oriente Medio. Por ejemplo, la University of Missouri at St. Louis ha tenido un papel activo en la creación de la primera universidad privada en Kuwait —la Gulf University of Science and Technology— y tiene relaciones similares con el Modern College of Business and Science de Omán.

Una de las características importantes de las actividades transfronterizas estadounidenses es que dependen de empresas tanto privadas como públicas. El Índice Global de Educación (Global Education Index), desarrollado por el Observatorio sobre Educación Superior sin Fronteras (Observatory on Borderless Higher Education) es un sistema que sirve para clasificar muchas de las empresas cotizadas en bolsa más grandes y más activas que ofrecen programas y servicios de educación. Un examen minucioso de más de 50 empresas nos muestra que la mayor parte de ellas tiene su sede en Estados Unidos (Garrett, 2004). Algunas de las más famosas son Kaplan (de la que es propietario el Washington Post), el grupo Apollo, DeVry, Career Education Corporation y Laureate Education. Kaplan posee 57 colegios universitarios en Estados Unidos, pero también se hizo ahora de la Escuela de Comercio de Dublín (Dublin Business School), la institución irlandesa más importante en licenciatura. Y todo indica que ésta es la primera de muchas adquisiciones similares en el futuro. El grupo Apollo es dueño de la University of Phoenix University, en la actualidad la universidad privada más

grande de Estados Unidos, y busca con ahínco expandir sus inversiones y propiedades en el extranjero. Desde 1995, Apollo también es propietario de la Western International University (WIU), la cual administra un campus satélite llamado Modi Apollo International Institute en Nueva Delhi mediante una asociación con el KK Modi Group, un conglomerado industrial de India. Esta WIU cerró un acuerdo con el Canadian Institute of Business and Technology (CIBT) por medio del cual el CIBT propone los programas del WIU en sus tres escuelas de comercio en Beijing. Otra iniciativa más modesta, aunque no menos interesante, ha sido la creación de la Northface University por parte de Northface Learning Inc., que ofrece programas de licenciatura en tecnologías de la información y comercio y cuenta con el respaldo de International Business Machines (IBM) y de Microsoft. Es una empresa que conviene no perder de vista en cuanto a sus posibilidades de expansión internacional en un futuro próximo. La University of Northern Virginia es otra pequeña universidad privada que ofrece programas en comercio y tecnologías de la información y acaba de abrir un campus satélite en la República Checa y ha firmado acuerdos de asociación para la oferta de programas en China y la India. Son éstos sólo unos pocos ejemplos de los centenares de nuevas iniciativas que las instituciones de educación superior y empresas estadounidenses están emprendiendo para ofrecer carreras y programas educativos en otros países del mundo.

A principios del año 2004, el Canadian International Management Institute, una institución de educación post-secundaria privada que representa los intereses de reclutamiento de 10 universidades canadienses, firmó un acuerdo con la Consejería de Becas de China (Chinese Scholarship Council, la institución que se encarga de arreglar los estudios por la propia cuenta del estudiante en las universidades chinas) para ofrecer programas de establecimiento y de créditos para estudiantes chinos que quieran tener títulos universitarios avalados por Canadá. Se trata de un programa de cinco años, los tres primeros años del cual los estudiantes radicarán en China para estudios básicos, adaptación cultural y formación lingüística. Si los estudiantes reúnen los requisitos para titularse, pueden continuar sus estudios, sea en Canadá, sea en China, para los dos años que restan.

La Al-Ahram Canadian University en Egipto es el primero y, hasta la fecha, único ejemplo de una institución de educación superior canadiense que financia directamente la creación de una nueva universidad en el extranjero. La Organización Al-Ahram es una empresa de gran tamaño que es dueña del diario egipcio,

y colabora con la McMaster University, la École Polytechnique de Montreal y la Université du Quebec en Montreal para fundar una nueva universidad privada que, se espera, podrá recibir matrículas a partir de 2005.

La Serebra Learning Corporation es una empresa canadiense que cotiza en la bolsa y ofrece software genérico y a la medida, además de 1 800 carreras, sobre todo relacionadas con las tecnologías de la información. Serebra trabaja de forma conjunta con el Consorcio para la Educación Global, un grupo de 45 instituciones de educación superior bautistas en Estados Unidos que proveen formación de calidad en tecnologías de la información en el mundo desarrollado. Serebra también desempeñó un papel fundamental en la creación de la Universidad Virtual de Pakistán (Pakistan Virtual University).

América Latina. En México, la University of the Incarnate Word (UIW), una institución privada estadounidense con sede en San Antonio, Texas, abrió un nuevo campus en 2003. Otras instituciones estadounidenses con campus en México son el Endicott College y la Alliant Intentional University, así como Texas A&M, que posee en la ciudad de México un “centro universitario” (“university center”). En el año 2000, Laureate Education compró la Universidad del Valle de México y planea en la actualidad abrir un nuevo campus satélite en Guadalajara. También es dueña de la Universidad Interamericana —una universidad privada con campus en Costa Rica y Panamá— y de parte de tres universidades privadas chilenas. La Universidad de Bolonia, de Italia, es una de las instituciones extranjeras con campus en Argentina. En términos de exportación, el Instituto Tecnológico de Educación Superior de Monterrey, de México, cobra fama por sus programas de educación en línea, y más específicamente maestrías en Comercio y Administración, que ofrecen en muchos países de América Latina.

Estas iniciativas ilustran la diversidad de las actividades educativas ofrecidas por instituciones de educación superior convencionales y los nuevos proveedores comerciales. Muestran la variedad de países y de tipos de asociaciones que se han conformado para promover, intercambiar, vincular y, sobre todo, vender la educación superior más allá de las fronteras nacionales. Otra tendencia es la dominación de los países desarrollados, y más particularmente Australia y Estados Unidos, junto con el interés emergente de India y de China. Se pueden identificar nuevas oportunidades y beneficios potenciales en este recorrido internacional de las actividades transfronterizas recientes. Varias cuestiones y retos vinculados con la garantía de calidad y el reco-

nocimiento de los proveedores, los programas y los créditos o calificaciones a nivel nacional e internacional merecen una atención mucho mayor.

GARANTÍA DE CALIDAD Y RECONOCIMIENTO DE DIPLOMAS

La primera cuestión se centra en el otorgamiento de licencias o de registro para instituciones y proveedores que están ofreciendo carreras o programas transfronterizos. La pregunta fundamental es si las instituciones, empresas y redes que ofrecen programas basados en créditos cuentan con licencia y están debidamente registrados o reconocidos tanto por su país de origen o exportador como por el que los recibe o importa. La respuesta a esta pregunta es variable. Muchos países no tienen sistemas de regulación establecidos para registrar o evaluar a los proveedores de fuera. Muchas razones se pueden aducir para explicar esta carencia, desde una falta de capacidad hasta la ausencia de una verdadera voluntad política. Si los proveedores no están registrados o no cuentan con un reconocimiento oficial, es muy difícil monitorear su desempeño. Es una práctica usual que si una institución o proveedor carecen de registro como parte de un sistema nacional, los marcos regulatorios para la garantía de calidad o la acreditación no aplican. Ésta es la situación en muchos países del mundo, y por ello los proveedores extranjeros (tanto los que son de buena fe como los anodinos) no tienen que cumplir con las normas establecidas por cada nación a nivel interno. Numerosos factores y cuestiones entran en juego en el registro o el otorgamiento de licencia para los proveedores extranjeros. Por ejemplo, los criterios o condiciones que se aplican a los proveedores que forman parte y gozan del reconocimiento de un sistema de educación nacional en su país de origen, ¿difieren en algo de los que se aplican a proveedores que no cuentan con dicho reconocimiento? ¿Se marca algún tipo de diferencia si el proveedor pertenece al sector lucrativo o no, si es privado o público, si se trata de una institución o de una empresa? ¿Qué condiciones se aplican si en los hechos el proveedor es una compañía que no tiene presencia en su país de origen y sólo se dedica a abrir instituciones en países extranjeros? ¿Cómo se rastrean todos los tipos de asociaciones entre las instituciones o empresas locales y las extranjeras? Intentar establecer sistemas de regulación nacionales o regionales adecuados representa claramente un verdadero reto.

El segundo problema tiene que ver con la calidad de las carreras o programas que se ofrecen y la calidad de la experiencia aca-

démica granjeada por los estudiantes. El crecimiento de un mercado como el de la educación transfronteriza que ofrecen instituciones y empresas comerciales ha dado pie a un nuevo desafío en el campo de la garantía de calidad. Históricamente, y salvo algunas excepciones, los organismos nacionales encargados de la garantía de calidad no habían concentrado sus esfuerzos hacia la evaluación de la calidad de programas importados y exportados. Hong Kong, Malasia, Sudáfrica e Israel como receptores de educación transfronteriza han ido desarrollando sistemas de regulación para el registro y el monitoreo de la calidad de la oferta educativa extranjera. El Reino Unido y Australia son ejemplos de países exportadores que han introducido el control de calidad para la oferta de educación transfronteriza por parte de sus instituciones de educación superior más prestigiadas. La pregunta que surge en este sector es ahora cómo se puede abordar el problema del aumento de la oferta en educación transfronteriza por parte de las instituciones públicas o privadas, y más particularmente por parte de las nuevas empresas comerciales privadas y de los proveedores que no suelen pertenecer ni contar con el reconocimiento de sistemas nacionales de garantía de calidad.

El papel de la acreditación está en el centro del tercer problema. Las fuerzas del mercado están convirtiendo al perfil y al prestigio de una institución o de un proveedor y a los programas que ofrece en un elemento cada vez más importante. Se está por lo tanto invirtiendo cada vez más en la mercadotecnia y la difusión de campañas para ganarse el reconocimiento de un nombre y así aumentar la matrícula. La posesión de algún tipo de acreditación es parte de dicha campaña y asegura a los estudiantes potenciales que los programas y diplomas son de gran prestigio. Esta situación está produciendo en los hechos una dimensión de internacionalización y de comercialización en el ámbito de las prácticas de acreditación.

Es interesante notar al respecto que también ha aumentado el número de agencias internacionales y nacionales de acreditación *bona fide* que trabajan en la actualidad en más de 50 países. Por ejemplo, los organismos de acreditación estadounidenses a nivel nacional y regional ofrecen o venden sus servicios en más de 65 naciones. La misma tendencia se vislumbra en el caso de los organismos de acreditación de las profesiones como la estadounidense ABET (para ingenierías) y la europea EQUIS (para comercio).

Al mismo tiempo, existen redes de instituciones y nuevas organizaciones que emprendieron el proceso de autoacreditación de sus miembros. Este tipo de desarrollos son positivos si se

miran desde la óptica de su intento por mejorar la calidad de la oferta académica. Sin embargo existe la preocupación de que dichas redes y organizaciones no sean del todo objetivas en sus evaluaciones y que podrían estar más interesadas en la carrera por cada vez más “estrellas” de acreditación que por el mejoramiento de la calidad. Otro desarrollo relacionado y aun más preocupante es el crecimiento de las fábricas de acreditación. Dichas organizaciones no son órganos reconocidos o legítimos, sólo “venden” la acreditación sin ningún tipo de evaluación independiente. Son parecidas a las fábricas de títulos que venden diplomas y títulos sin ninguna necesidad de cursar materias. Es imprescindible que se sensibilice a distintos grupos relacionados con la educación —y más particularmente estudiantes, empleadores y público— a la existencia de estas fábricas de acreditación (y de títulos), que a menudo no son más que una dirección de red y se encuentran, por lo tanto, fuera de la jurisdicción de los sistemas nacionales de regulación.

La cuarta cuestión tiene que ver con el reconocimiento del título cuando se trata de conseguir un trabajo o de continuar con los estudios. Este punto está directamente relacionado con la importancia de que tanto los estudiantes como los empleadores y el público en general estén al tanto de la calidad y la validez de los programas y títulos que se ofrecen. La necesidad de mecanismos que reconozcan los títulos académicos y profesionales que se obtienen de suministros educativos locales o extranjeros es otra de las consecuencias importantes del incremento de la actividad transfronteriza. Las preguntas clave son, evidentemente, quién otorga la calificación, sobre todo en el caso de acuerdos de asociación y de redes, si el proveedor tiene reconocimiento (y, en caso de una respuesta afirmativa, qué tipo de organismo le otorgó la acreditación o la licencia) y en qué país está ubicado el organismo en cuestión. Dada la importancia de la movilidad tanto estudiantil como de los profesionales en el mercado laboral, a nivel local o entre países, los mecanismos para el reconocimiento de los títulos tiene que ser a la vez nacional, regional y/o internacional en su naturaleza y aplicación.

La quinta cuestión está relacionada con la necesidad de revisar el entorno de políticas y regulaciones en el que ocurre la movilidad de programas y proveedores. En la actualidad está sobre la mesa la pregunta de si los sistemas de acreditación y de garantía de calidad a nivel nacional (donde éstos existen) tienen la capacidad suficiente para lidiar con los factores inherentes a la movilidad educativa entre países, culturas y sistemas jurídicos. Una pregunta fundamental estriba en saber si los países tienen

la capacidad de establecer y de monitorear sistemas de calidad para los programas de educación que importan y exportan, tomando en cuenta la diversidad de proveedores y de modos de entrega. ¿Deberían los sistemas nacionales de acreditación de la calidad verse complementados y aumentados por marcos regionales o internacionales? ¿Es factible desarrollar sistemas de reconocimiento entre países? ¿Podría un código internacional de buena práctica ser adecuado y suficientemente sólido para monitorear la calidad? Éstas son cuestiones clave para el sector de la educación.

Mientras se sigue discutiendo todo, es de importancia vital y estratégica reconocer el papel y las responsabilidades de todos los actores implicados en la garantía de calidad —incluyendo las instituciones y los proveedores individuales, los sistemas nacionales de garantía de calidad, los organismos de acreditación no gubernamentales e independientes, las asociaciones profesionales y las organizaciones regionales o internacionales. Será importante trabajar en colaboración para construir un sistema que asegure la calidad e integridad de la educación transfronteriza y preservar la confianza de la sociedad en la educación superior.

Sería un error dejar creer que estos problemas no tienen implicaciones para los proveedores individuales, y más particularmente las instituciones de educación superior. La garantía de calidad empieza por el proveedor que suministra el programa, sea a nivel local o internacional. Muchas instituciones de educación superior tienen procesos adecuados para la garantía de la calidad en el ámbito local, pero estos procesos no cubren todos los aspectos de la entrega fuera de las fronteras nacionales. Los desafíos inherentes al trabajo transcultural en un entorno regulatorio internacional y, potencialmente, con un socio extranjero plantean nuevos problemas, tales como los requisitos para el acceso, los procesos de examinación y evaluación para los estudiantes, la carga de trabajo, los modos de entrega, la adaptación del currículo, la garantía de calidad del apoyo docente, académico y sociocultural para los estudiantes, los títulos y la calidad de los diplomas, etc. Los problemas vinculados con la calidad deben sopesarse en relación con la inversión financiera y su repercusión para el proveedor que está en la fuente. La detención de la propiedad intelectual, la elección de los socios, la repartición de las responsabilidades, las evaluaciones de riesgos académicos y comerciales y los procesos de aprobación interna y externa son sólo algunas de las cuestiones que los proveedores de educación superior necesitan analizar.

EL FUTURO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Desde sus inicios en la Edad Media, las universidades han atraído estudiantes y profesores de muchos países. El surgimiento de los nacionalismos y de los estados-nación en la época que siguió a la Reforma protestante fomentó un repliegue interno de la academia. Después, la salida del tercer mundo de la dinámica colonial a mediados del siglo XX también estimuló el establecimiento de las universidades nacionales. Ahora, en el siglo XXI, la academia es cada vez más internacional en sus alcances y en su orientación. La tecnología de la información, la economía del conocimiento, la movilidad cada vez mayor de los estudiantes, profesores, programas y proveedores y la integración creciente de la economía mundial son factores que estimulan esta internacionalización. Sin duda, la tendencia a la internacionalización seguirá siendo una fuerza central en la educación superior para el futuro inmediato.

Sin embargo, algunas tendencias son ambiguas. Los expertos australianos han vaticinado que el número de alumnos que estudian en el extranjero pasará de los 2 millones actuales a 15 millones en 2025. Pero esta predicción podría ser demasiado optimista. La propia Australia, tras una década de crecimiento exponencial, conoce el día de hoy cierta ralentización del mismo. En Estados Unidos, el más importante de los países huéspedes, también se pudo observar en 2004 una ligera disminución del número de estudiantes extranjeros. Aunque la tendencia al crecimiento es significativa y estable, hay, por lo tanto, toda una serie de incertidumbres que pueden afectar el fenómeno de la internacionalización, como por ejemplo:

- *Las realidades políticas y la seguridad nacional.* El terrorismo y las reacciones ante ello en muchos países pueden afectar la educación superior de modo significativo. Las limitaciones para la obtención de visas en Estados Unidos y otros países, y las restricciones por razones de seguridad nacional en cuanto a lo que se puede estudiar en algunos países, el miedo por parte de los estudiantes potenciales de ir a estudiar a cierta región y otros problemas pueden afectar el flujo de estudiantes que cruzan las fronteras y otros aspectos de la vertiente internacional de la educación superior.
- *Las políticas gubernamentales y el costo de los estudios.* Las políticas relacionadas con el costo de las matrículas, los precios de las visas y otros documentos y, en general, las políticas cam-

- biarias en los países huéspedes pueden afectar de diversos modos las iniciativas internacionales.
- *La expansión de la capacidad local.* A medida que los países van construyendo su propio acceso local a la educación superior, y sobre todo cuando desarrollan programas de maestría y de doctorado, puede ser que disminuya el interés por estudiar fuera o por inscribirse a programas internacionales en el país de origen.
 - *El idioma inglés.* Su uso cada vez mayor como medio de investigación y de enseñanza, sobre todo en el posgrado, puede fomentar el interés hacia programas internacionales ofrecidos por universidades donde la lengua usual es el inglés.
 - *La internacionalización del currículo.* A medida que el currículo se va armonizando en el ámbito mundial —desplazándose de forma general hacia modelos desarrollados en Estados Unidos y otros países industrializados—, los estudiantes pueden encontrar útiles los programas internacionales.
 - *La expansión del aprendizaje por medio de internet o e-learning.* A medida que van teniendo una aceptación cada vez mayor a nivel internacional los grados que se ofrecen por medio de la educación a distancia, es legítimo pensar que crecerán en volumen y en cuanto al alcance que tendrán dentro del sistema de educación superior a nivel mundial. No se sabe a ciencia cierta si los grados obtenidos por *e-learning* a nivel internacional tendrán mayor difusión o si seguirán predominando los programas nacionales de aprendizaje virtual. Cabe destacar al respecto que la mayor parte de las universidades de educación a distancia están situadas en países desarrollados o de ingreso medio.
 - *El sector privado.* En la época actual, la educación superior privada es el segmento con mayor crecimiento de la educación superior en el ámbito mundial. Una pequeña parte de este sector tiene vocación internacionalista. No se sabe a ciencia cierta si los proveedores de educación superior privada juzgarán el mercado internacional suficientemente rentable —aunque parece muy probable que habrá cierta expansión de las instituciones del sector privado en el mercado internacional.
 - *Garantía y control de calidad.* La garantía de calidad es un problema muy importante dentro de los distintos países, y lo es aún más a nivel internacional. Hasta ahora sigue siendo un misterio cómo se puede medir la calidad en los programas de educación superior internacionales. Muchos programas internacionales de hecho han sido criticados por su bajo nivel.

- *Políticas europeas.* No queda claro aún cómo las iniciativas de Bolonia y la armonización de la educación superior en Europa afectarán las directrices internacionales dentro de la Unión Europea o entre ésta y el resto del mundo. ¿Construirá la Unión Europea un muro para proteger su propio espacio europeo de educación superior, o dará la bienvenida a estudiantes y programas del resto del mundo? ¿Se impondrá el cobro de matrículas y otras cuotas para estudiantes que no pertenecen a la Unión Europea? La respuesta a éstas y otras preguntas todavía no se ha encontrado.

Nuestro propósito en este artículo ha sido entender tanto las motivaciones subyacentes como las pautas para la educación superior internacional y el panorama de los programas e instituciones internacionales. Creemos que la educación superior internacional desempeñará un papel cada vez más importante en la provisión de acceso en algunos países y conformará, en otros, un nuevo nicho del mercado por explorar. En la situación actual, existen aún muchas incertidumbres en cuanto a no sólo las realidades, sino también el futuro de la educación superior internacional. Nuestra preocupación aquí es asegurar que la educación superior internacional sea una fuerza que trabaje para el bien público y no sólo una forma de conseguir ganancias. Estamos en una encrucijada internacional, y los programas y prácticas que surjan el día de hoy conformarán la realidad de la educación superior internacional de los años por venir.

REFERENCIAS

- ALTBACH, Philip G. (2004), "Globalization and the university: myths and realities in an unequal world," en National Education Association (ed.), *The NEA 2005 Almanac of Higher Education*, Washington, DC, National Education Association, pp. 63-74.
- (2002), "Knowledge and education as international commodities", en *International Higher Education*, núm. 28, verano.
- BHALLA, Veena (2005), "International students in Indian universities", en *International Higher Education*, núm. 41, otoño, pp. 8-9.
- CASTELLS, Manuel (2000), *The rise of the network society*, Oxford, Blackwells.
- ENDERS, Jürgen y Oliver Fulton (eds.) (2002), *Higher education in a globalizing world: international trends and mutual observations*, Dordrecht, Kluwer.
- DAVIS, Todd M. (2003), *Atlas of student mobility*, Nueva York, Institute of International Education.
- DE WIT, Hans (2002), *Internationalization of higher education in the United States of America and Europe: a historical, comparative, and conceptual analysis*, Westport, CT, Greenwood.
- FRIEDMAN, Thomas L. (2005), *The world is flat: a brief history of the twenty-first Century*, Nueva York, Farrar, Straus y Giroux.
- GARRETT, Richard (2004), "The Global Education Index, 2004 Report", en *Observatory on Borderless Higher Education*, Londres, Association of Commonwealth Universities.

- HUISMAN, Jeroen y Marijk van der Wende (eds.) (2005), *On cooperation and competition II: Institutional responses to internationalization, europeanization, and globalization*, Bonn, Lemmens Verlag.
- KIRP, David (2003), Shakespeare, Einstein, and the bottom line: the marketing of higher education, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- KNIGHT, Jane (en prensa), "Crossborder education: an analytical framework for program and provider mobility" en John Smart y William Tierney (eds.), *Higher education: handbook of theory and practice*, Dordrecht, Springer.
- (2004), "Internationalization remodeled: rationales, strategies and approaches" en *Journal for Studies in International Education*, vol. 8, núm. 1, pp. 5-31
- (2004), "Crossborder education: the complexities of globalization, internationalization y trade", capítulo de *Internationalization and quality assurance*, Pretoria, South Africa University Vice-Chancellors Association.
- National Education Association (2004), *Higher education and international trade agreements: an examination of the threats and promises of globalization*, Washington, DC, National Education Association.
- Observatory on Borderless Higher Education (ed.) (2004a), *Breaking news stories service 2002-2004*, Londres, Association of Commonwealth Universities.
- (ed.) (2004b), *Mapping borderless higher education: policy, markets, and competition*, Londres, Association of Commonwealth Universities.
- ODIN, Jaishree K. y Peter T. Mancas (eds.).(2004), *Globalization and higher education*, Honolulu, University of Hawaii Press.
- Organization for Economic Cooperation y Development (OCDE) (2005), *E-learning in tertiary education: where do we stand?*, París, OCDE.
- (2004a), *Internationalization and trade in higher education: opportunities and challenges*, París, OCDE.
- (2004b), *Quality and recognition in higher education: the cross border challenge*, París, OCDE.
- SIAYA, Laura y Fred M. Hayward (2003), *Mapping internationalization on U.S. campuses*, Washington, DC,
- Uvalic-Trumbic, Stamenka (ed), *Globalization and the market in higher education: quality, accreditation, and qualifications*, Paris, Unesco Publishing, 2002.