



Andamios. Revista de Investigación Social

ISSN: 1870-0063

revistaandamios@uacm.edu.mx

Universidad Autónoma de la Ciudad de México
México

Ordorika Sacristán, Imanol

Educación superior y globalización: las universidades públicas frente a una nueva hegemonía

Andamios. Revista de Investigación Social, vol. 3, núm. 5, diciembre, 2006, pp. 31-47

Universidad Autónoma de la Ciudad de México

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=62830502>

- 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

EDUCACIÓN SUPERIOR Y GLOBALIZACIÓN: LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS FRENTE A UNA NUEVA HEGEMONÍA

Imanol Ordorika Sacristán*

RESUMEN. En este artículo se problematiza la noción de globalización y la analiza desde diferentes ángulos y en diversas dimensiones. En contraste con apreciaciones tradicionales de la globalización se resalta aquí la dimensión ideológica y la naturaleza esencialmente política de la globalización. Con base en esta perspectiva se discute el impacto de los fenómenos contemporáneos de intercambio y la nueva correlación de fuerzas, en los ámbitos internacional y nacional, sobre la educación superior en todo el orbe. Se destaca la consolidación de un modelo hegemónico de educación superior, basado en una idealización del modelo norteamericano de universidades elitistas de investigación, que subordina y pone en cuestión a diversas tradiciones universitarias en distintas regiones y naciones.

PALABRAS CLAVE: Universidad, educación superior, globalización, mercado, política.

GLOBALIZACIÓN: ¿DE QUÉ HABLAMOS?¹

Globalización es el concepto con el que designamos los arreglos complejos de la sociedad contemporánea y la fase actual de desarrollo del capitalismo. Tanto en el discurso de la vida cotidiana como en el de las

* Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Integrante del Seminario de Educación Superior de la UNAM. Correo electrónico: ordorika@servidor.unam.mx.

¹ Este artículo es producto de un trabajo de investigación que se desarrolla en conjunto con el doctor Simon Marginson de la Universidad de Melbourne, Australia y con el doctor Brian Pusser, de la Universidad de Virginia, Estados Unidos. El trabajo con ambos ha influenciado y enriquecido enormemente la elaboración de este escrito.

ciencias sociales, globalización se ha convertido en una noción que abarca muchos ámbitos y temas, que pretende ser del todo inclusiva y que, al mismo tiempo, obscurece un rango muy amplio de procesos, ideas, políticas, estructuras y relaciones. Como la noción de industrialización, la de globalización describe de forma extensiva un periodo histórico caracterizado por dinámicas, ideologías, formas e instituciones distintivas.

La vaguedad y ambigüedad del concepto mismo da cuenta de la multiplicidad de definiciones, caracterizaciones, perspectivas y debates acerca y alrededor de la globalización. Significativos entre estos intercambios son los argumentos acerca del carácter único y distintivo de este fenómeno histórico de cara a otras instancias de internacionalización económica o cultural² (Lechner y Boli, 2000); las discusiones acerca del nivel en que los procesos de acumulación de capital han trascendido a los estados-nación para adquirir una esencia supra o transnacional (Carnoy, 1993); o los debates acerca del papel y el poder de los estados nacionales de cara a la globalización (Evans, 1997; Rosecrance, 1996).

En general la mayoría de los autores coinciden al señalar que la esencia de esta fase de desarrollo del capitalismo radica en el hecho de que los procesos económicos, las interacciones sociales, la política, la cultura e incluso las relaciones individuales trascienden las fronteras nacionales. Estos intercambios tienen lugar en un mundo que se ha reducido virtualmente en tamaño y a una velocidad prácticamente instantánea fundados en las tecnologías de la información, las comunicaciones digitales y los medios de transporte más modernos. El espacio y el tiempo se redefinen por interacciones que ocurren en tiempo real y a una escala planetaria (Castells, 1996).

² A lo largo del texto se utilizará esta distinción entre el ámbito económico y el cultural. El primero se refiere al conjunto de relaciones estructurales de orden económico y material (lo que en el marxismo clásico se denominó estructura). El segundo se refiere al ámbito de las ideas, percepciones, visiones del mundo, ideologías y discurso (lo que se denominó superestructura).

LA GLOBALIZACIÓN COMO FENÓMENO ECONÓMICO

Existen múltiples dimensiones de la globalización. Manuel Castells (1996, 1997, 1998) identifica al menos tres esferas significativas: la economía, la sociedad y la cultura. Para muchos autores, sin embargo, la globalización es esencialmente un nuevo orden económico (Castells, 1996); una “fuerza que está reorganizando la economía mundial” (Carnoy y Rhoten, 2002: 1). En los sectores más avanzados de la economía, el intercambio de mercancías, las transacciones financieras, las innovaciones estratégicas, la administración corporativa e incluso la producción, tienen lugar a nivel global y en tiempo real. La reorganización de los procesos económicos esenciales se funda en el uso de tecnologías de la información y la comunicación que, al igual que los procesos de innovación, hacen un uso intensivo de conocimiento (Carnoy, 1999). Consecuentemente, el conocimiento, la información y la comunicación simbólica se han convertido en las fuentes más importantes de productividad y ganancia, al menos en los países avanzados (Marginson, 2004). De esta forma, los bienes y servicios del conocimiento son, al mismo tiempo, las mercancías más valiosas y los medios de producción más importantes.

EL DISCURSO DE LA GLOBALIZACIÓN

El desarrollo de nuevas tecnologías, digitalización, informática y comunicaciones ha sido fundamental para el advenimiento de la nueva economía. Además del surgimiento de estas tecnologías, es necesario tomar en cuenta otros desarrollos históricos con el fin de entender el significado y las implicaciones de la globalización. La expansión de las tecnologías basadas en la información corrió paralela a la crisis petrolera de los años setenta y la llegada al poder de nuevas coaliciones conservadoras en Estados Unidos y Gran Bretaña. En este contexto, los sustentos económicos e ideológicos del estado de bienestar fueron radicalmente cuestionados. El énfasis creciente en la competencia de mercado, así como las teorías y prácticas del liberalismo económico, dieron forma a las políticas económicas de los años setenta y ochenta. La emergencia

de una nueva economía fue alimentada y a la vez impulsó la hegemonía de un nuevo discurso, de una nueva filosofía pública (Wolin, 1981).

El núcleo del discurso hegemónico de la globalización lo constituyen las ideas de la competencia y el mercado como elemento articulador y regulador de la vida social. Esta visión se presenta como “natural”, la única posible, homogénea y aceptada por todos (Marginson, 1997). En esta lógica, la sociedad está constituida por un conjunto de individuos independientes que toman decisiones racionales de manera autónoma, al margen de su entorno y de su comunidad. En la toma de decisiones, los individuos maximizan su bienestar individual a partir de cálculos racionales.

De acuerdo con Wolin (1981), esta racionalización a partir del mercado se sustenta en una nueva filosofía de lo público. En este marco todos los procesos sociales (no sólo los económicos o los relacionados con los mercados) se analizan a partir de esquemas de costo-beneficio, en lo que constituye una construcción economicista de la vida social.

En el nuevo discurso, la esfera de lo público pierde todo sentido y validez frente al ámbito de lo privado. Los intercambios racionales en el mercado, lo privado, se presentan como más eficientes, baratos y de mejor calidad. Las actividades, espacios e instituciones públicas pierden así legitimidad ante los ojos de la sociedad.

NUEVA RELACIÓN DE FUERZAS

El concepto globalización entonces identifica un conjunto de transformaciones que han ocurrido en diversos ámbitos y niveles. Entre estos destacan los cambios que ocurren en el ámbito de la producción (Castells, 1996); el debilitamiento del estado-nación (Castells, 1997; Evans, Rueschemeyer y Skocpol, 1985); cambios en la naturaleza y velocidad de las comunicaciones (Carnoy, 2000); intercambios financieros y comerciales increíblemente rápidos; preeminencia de prácticas administrativas y de mercado así como un nuevo discurso que impacta en casi todos los espacios de interacción social (Touraine, 2000); la economización de la vida social (Wolin, 1981); y la emergencia de una nueva hegemonía basada en la deificación del libre mercado (Touraine, 2000).

Los cambios resumidos en el párrafo anterior han implicado una profunda transformación de la sociedad contemporánea en términos de la relación entre las fuerzas del capital y el trabajo. La capacidad para realizar grandes movimientos financieros a través de regiones y fronteras a una velocidad casi instantánea, así como la centralidad económica de sectores como la producción de conocimientos y la provisión de servicios, han dado al capital una enorme movilidad que incrementa de manera definitiva su condición de fuerza frente al trabajo. Los estados-nacionales capitalistas, si bien no han desaparecido ni decrecido en importancia, han perdido aun más autonomía relativa (Offe y Keane, 1984) frente al capital. La disputa entre capital y trabajo al interior del estado capitalista se ve aun más sesgada hacia el primero a partir de la incapacidad de establecer políticas y prácticas de acumulación pública de recursos y, por ende, de mantener la limitada función redistributiva que caracterizó al estado de bienestar.

Los cambios en la relación de fuerzas en la sociedad han impactado al conjunto de las instituciones del estado. Entre éstas adquiere una gran relevancia la forma en que ha afectado a las instituciones de educación superior dada su aparente centralidad en la *sociedad del conocimiento*, eufemismo con el que se caracteriza a la sociedad contemporánea de la nueva economía y la globalización. En el ámbito de la educación superior, el término globalización ha sido utilizado en formas diversas y variadas. Destaca por ejemplo su uso para denotar el papel de la universidad en la producción de analistas simbólicos para una economía global basada en el conocimiento (Altbach, 2003; Morrow y Torres, 1995). En este trabajo intentamos trascender las definiciones puntuales para hacer una caracterización del conjunto de cambios que han ocurrido en la educación superior en el contexto de la nueva economía y de la globalización.

GLOBALIZACIÓN Y EDUCACIÓN SUPERIOR

La globalización ha modificado sustancialmente la naturaleza del Estado contemporáneo como organizador principal de la acumulación de capital

y como articulador de la identidad nacional (Castells, 1996; Evans, Rueschemeyer y Skocpol, 1985). El alejamiento del Estado frente a la educación superior, expresado notablemente en la reducción de recursos públicos (Altbach y Johnstone, 1993; D. B. Johnstone, 1998), ha implicado una mayor competencia por recursos individuales e institucionales frente al Estado mismo y de cara al mercado (Marginson, 1997; Marginson y Considine, 2000; Pusser, 2005). En consecuencia, la autonomía tradicional de las instituciones académicas (universidades y demás organizaciones educativas postsecundarias) y de sus profesionales frente al Estado y el mercado, se ha reducido notablemente (Rhoades, 1998; Slaughter y Leslie, 1997).

La provisión de recursos públicos, como punto de interacción entre la universidad moderna y la sociedad, durante muchas décadas, y la autonomía concedida a la primera, a través del Estado, fueron base de las condiciones materiales para la supervivencia de las instituciones de educación con una independencia necesaria frente al Estado y un relativo aislamiento frente al mercado. Tanto el otorgamiento de recursos, sin requisitos establecidos para la provisión de bienes o servicios y sin exigencia de rendición de cuentas, como la autonomía jurídica, organizativa y administrativa de las universidades estaban basados en una relación implícita de confianza de la sociedad frente a las instituciones de educación superior (Trow, 1996).

Sin embargo, las iniciativas para la rendición de cuentas se han promovido en todos los ámbitos de la sociedad. La esfera de lo público se ha puesto en cuestión y el peso de las relaciones de mercado se ha incrementado. La globalización ha traído aparejados procesos de economización creciente de la sociedad y el deterioro de “lo público” (Wolin, 1981); el cambio en la naturaleza y capacidad de acción de los Estados nacionales (Evans, Rueschemeyer y Skocpol, 1985); y la expansión continua de los mercados, en particular hacia el ámbito de la producción de conocimientos y la educación (Marginson, 1997; Marginson y Considine, 2000; Slaughter y Leslie, 1997), que explican en gran medida la “reducción de la confianza” de la sociedad frente a la universidad.

La crisis de “lo público” en el ámbito educativo se ha expresado en los cuestionamientos permanentes acerca de la eficiencia, falta de equidad y baja calidad de los grandes sistemas escolares (Díaz Barriga, 1998).

Las críticas al estado de la educación y el reclamo de rendición de cuentas han hecho de la evaluación y la certificación elementos centrales de las políticas públicas en materia educativa en todo el orbe. La diversificación y diseminación de los planteamientos de evaluación académica e institucional responde tanto a una dinámica impulsada desde organismos internacionales —la UNESCO y el Banco Mundial entre otros—, como a la adopción del discurso y la práctica de la evaluación y la rendición de cuentas, por parte de los estados nacionales y los administradores educativos a nivel local (Coraggio y Torres, 1997; Díaz Barriga, 1998).

Las universidades de todo el orbe han sido objeto de transformaciones profundas en las dos últimas décadas del siglo XX. Las instituciones de educación superior y la naturaleza del trabajo que en ellas se realiza han sufrido cambios que no tienen precedente en la historia de las universidades (Slaughter y Leslie, 1997). Hasta la década de los setenta, la educación superior se expandió de forma sostenida en el número de instituciones, en la cantidad de estudiantes y profesores y en la disponibilidad de recursos financieros. A partir de los ochenta, sin embargo, el financiamiento público para la educación superior se ha reducido significativamente en casi todos los países (Altbach y Johnstone, 1993; B. Johnstone, 1998; World Bank, 1994, 2000).

La crisis fiscal de las instituciones universitarias ha ido aparejada —a un mismo tiempo como causa y como consecuencia— a una redefinición del sentido, los fines y las prácticas de la educación superior. Las nociones de la universidad como proyecto cultural e institución productora de bienes públicos han pasado a un plano marginal o sólo discursivo (Marginson, 1997; Readings, 1996). Estas nociones han sido sustituidas por un énfasis renovado en la vinculación entre educación superior y mercados (Marginson, 1997; Marginson y Considine, 2000; Slaughter y Leslie, 1997), por un esquema de universidad “empresarial” (Clark, 1998), por la noción de excelencia (Readings, 1996) y por un proceso creciente de privatización de la oferta educativa y del financiamiento (Slaughter y Leslie, 1997).

La globalización incide de forma evidente en las instituciones de educación superior a través de la reducción de recursos públicos y de los procesos de privatización. Como señalamos antes, estos temas han sido extensivamente tratados y documentados por muchos autores. Por otro

lado, sin embargo, merece la pena resaltar el hecho de que la globalización también se materializa, de manera notable, en la emergencia de nuevos mercados y relaciones de mercado para instituciones y productos de la educación superior. La adopción de prácticas de mercado o que intentan simularlas se han convertido en algunas de las características más relevantes en la educación superior contemporánea (Ordorika, 2002, 2004; Slaughter y Leslie, 1997).

A partir de un ángulo diferente, analizando el conjunto mundial de universidades —en particular a las denominadas universidades de investigación— como parte de un entramado global, es posible ver la educación superior como un campo existente a nivel mundial. En este campo las universidades más prominentes —en sus ámbitos nacionales o en el internacional— existen en tres dimensiones que interactúan intensamente: 1) se relacionan directamente entre ellas en el marco de redes globales, incluyendo a redes disciplinarias; 2) toman roles específicos en sus sistemas nacionales de educación superior, y en la mayoría de los países están íntimamente relacionadas con el desarrollo de políticas públicas; y 3) sirven también a las necesidades de segmentos sociales (bases sociales o clientelas) más localizadas

De acuerdo con Pierre Bourdieu, el campo de la educación superior se entiende como disparejo, jerárquico, cambiante y en disputa permanente. En este campo las instituciones y las naciones están ya posicionadas en el contexto global y/o nacional. Al mismo tiempo estas instituciones y naciones adoptan estrategias de posicionamiento (Bourdieu y Johnson, 1993: 35) para alcanzar nuevas ubicaciones en el campo.

Las universidades de investigación pueden, en cierta medida, modificar su posición a partir de sus propios esfuerzos e iniciativas. En cada país, las estrategias de posicionamiento pueden ser múltiples. Están determinadas, sin embargo, por la misma base de recursos así como por la historia, tradiciones y condiciones nacionales. Al mismo tiempo, el potencial de auto-determinación de las universidades (su autonomía, capacidad para acceder a recursos, libertad para definir estrategias) varía de acuerdo al tiempo y al lugar; está moldeada por circunstancias históricas. Estos posicionamientos “son inseparables de las posiciones objetivas ocupadas por el agente o la institución como resultado de su posesión de determinada cantidad de capital específico” (Naidoo, 2004:

459). Esto incluye no sólo el acceso a capital financiero sino también a capital cultural y depende, no sólo de la posición de una universidad en particular, sino de la posición de la nación en el campo mundial de poder.

La globalización ha añadido un elemento nuevo a la competencia entre instituciones y a la estratificación de la educación superior. Las universidades de investigación siempre han competido por prestigio social y académico, y además se han involucrado en actividades académicas trans-fronterizas de mayor o menor envergadura. Ahora, sin embargo, es posible identificar por primera vez la existencia de un sistema único de educación superior mundial: una red de páginas web, unidas por mensajes electrónicos instantáneos y transferencia de datos, en la que conexiones globales corren por el centro de instituciones educativas y gobiernos y son componentes integrales de las prácticas cotidianas. Al mismo tiempo la movilidad global de personas en la educación se ha incrementado sustancialmente. Por su parte las comunicaciones globales y la movilidad han creado las condiciones para la emergencia de un mercado global en la educación superior. Este mercado global está caracterizado por la competencia entre las instituciones más prestigeadas a nivel mundial y es cada vez más cercano a las formas económicas capitalistas.

El mercado está estructurado en dos niveles. Por un lado, una “superliga” de universidades globales de investigación, que persiguen fundamentalmente prestigio y poder, más que ganancias económicas como tales. Por otro lado, hay un grupo más amplio de instituciones con menos estatus involucradas en la exportación comercial de la educación superior, con un modelo de desarrollo de expansión capitalista. Este mercado global está mediado por tablas comparativas de desempeño en investigación o estatus universitario. Los “ranqueos” internacionales más conocidos son los producidos por la Shanghai Jiao Tong University, y el UK Times Higher Education Supplement. Estas tablas o comparaciones han capturado la atención mundial en lo que constituye un signo de la existencia de un nuevo mercado global. Al mismo tiempo, las comparaciones dan lugar a efectos materiales e ideológicos en la estructuración del mercado como un sistema de poder. Por ejemplo, las universidades nacionales de investigación más importantes fuera del mundo anglo-

americano, que fueron líderes incuestionables en sus países, ahora están crecientemente ensombrecidas por las Harvards, Stanfords u Oxfords de los países centrales. En un mundo mucho más móvil en el que el imaginario de los estudiantes considera la posibilidad de entrar a las universidades de la “super-liga”, esto afecta no sólo la posición global de las universidades nacionales de investigación, sino también la solidez y legitimidad de esas universidades en sus propios países.

El campo global de la educación superior se puede entender de manera más rica a partir de la noción de hegemonía de Antonio Gramsci (1971) que permite comprender que la dominación se ejerce a partir de la superposición compleja de transacciones económicas, autoridad tradicional, regulación estatal, ideología y producción cultural. Las medidas de desempeño en la investigación describen una distribución altamente inequitativa de recursos y de estatus. Las universidades líderes de investigación se localizan principalmente en Estados Unidos, y unas pocas más en Gran Bretaña. Las primeras 100 universidades en el ranking de Jiao Tong (2005) incluye a 52 universidades de Estados Unidos, a 17 de otros países de habla inglesa y el resto del grupo lo componen universidades de Europa occidental y Japón.

Las medidas utilizadas para hacer el listado reproducen y fortalecen el patrón de dominación existente pues favorecen a las naciones ricas y avanzadas que tienen capacidad de invertir en infraestructura para la investigación en ciencias básicas. Favorece también las ventajas de los países de habla inglesa porque el inglés es la lengua global de la investigación. También desdeña criterios y roles universitarios que son fundamentales en los sistemas de educación superior de países fuera de la órbita anglo-americana, tales como la contribución de las universidades públicas de investigación a la cultura nacional, la democratización o las prácticas de gobierno nacional, así como la solución de problemas y necesidades sociales y el compromiso con la cobertura de masas en la educación superior.

El resultado de este patrón de hegemonía es que la educación superior está sujeta a un grado de dominación de Estados Unidos que supera el existente en el comercio internacional o la innovación tecnológica. La hegemonía se expresa ideológicamente en el carácter normativo que asu-

me la idealización del modelo norteamericano de universidad de investigación y el altamente estratificado y competitivo sistema público/privado de educación superior que combina un alto nivel de cobertura con una concentración extrema de riqueza, autoridad académica, recursos académicos y materiales y estatus social, en las universidades líderes. Un modelo muy diferente al que se desarrolló en la mayoría de las naciones, específicamente en aquellas que reivindicaron la contribución de la Universidad a la democracia y la construcción nacional, y coloca a la Universidad de investigación en el centro de la cultura y la política nacional.

El modelo normativo de esta idealización de la universidad norteamericana de investigación es promovido y propagado por instituciones supranacionales como el Banco Mundial o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en sus directrices a los diseñadores de políticas en las naciones en desarrollo y en las condiciones asociadas a los préstamos del Banco. Este modelo universitario se ha convertido en un componente importante de la ideología neoliberal dominante en la mayoría de las naciones, en la literatura de investigación más convencional sobre educación superior y en el debate público cotidiano. El modelo se ha traducido en recetas simplistas que se reproducen sin crítica ni reflexión en muchos países.

De acuerdo con *The Economist* (2005), las lecciones del éxito americano son la diversificación de fuentes de ingreso en universidades semi-corporativas, la reducción de la intervención gubernamental, la diversificación del sistema con el fin de promover la competencia entre instituciones y el establecimiento de una jerarquía institucional. Parecería que todo gobierno imagina la posibilidad de tener “su propio Harvard” con sólo seguir las políticas y directrices adecuadas. Sin embargo, ninguno puede replicar las condiciones nacionales e imperiales que hacen que la educación superior de Estados Unidos sea la más poderosa en la esfera mundial. Si todos los países siguen las directrices de este sistema ideal norteamericano, fortalecerá la hegemonía y dominación global de Estados Unidos, en lugar de debilitarla y de alcanzar un sistema más equilibrado y equitativo.

DIVERSIDAD DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

A pesar de las grandes similitudes entre sistemas e instituciones, en el mundo no ha habido una idea única de universidad. Más bien han existido distintos grupos de tradiciones mayores operando en el nivel nacional, meta-nacional o regional. Algunos modelos³ se definen a partir de fronteras nacionales o en algunos casos por tradiciones postcoloniales; otros están atados por proximidades culturales o geográficas. Aunque algunos de estos modelos han tenido más influencia internacional que otros, han representado tradiciones universitarias robustas en sus propios ámbitos. En esta era global en la que los modelos, ideas y políticas se comunican más libremente a través de las fronteras nacionales, se esperaría que las diferentes tradiciones contribuyeran al desarrollo de la educación superior mundial. Hemos señalado, sin embargo, que esto no ocurre así y que la dominación del modelo norteamericano y su “idea de universidad” ejerce una poderosa influencia a escala mundial. Las tendencias hacia una estandarización global reflejan en parte la emergencia de sistemas comunes en la educación superior pero también evidencian diferencias e inequidades culturales y materiales.

EDUCACIÓN SUPERIOR: CENTRO Y PERIFERIA

Hemos analizado en este trabajo cómo la globalización, entendida como una etapa del desarrollo del capitalismo y como un modelo hegemónico del capital, establece un conjunto de relaciones diferentes al interior y entre las instituciones del estado. La educación superior es una institución del estado que ha sufrido transformaciones profundas en el contexto de la globalización.

En primer lugar, la nueva relación de fuerzas, producto de la nueva economía y el discurso hegemónico de la globalización, ha implicado

³ Nos referimos por ejemplo al modelo de la universidad elitista de investigación (Geiger, 2004; Kerr, 2001) existente en Estados Unidos, al de la *Universidad constructora de Estado* (Ordorika y Pusser, en prensa), o a la universidad humboldtiana (Flexner, 1994) parte de la tradición europea continental entre otras.

una reducción de los recursos públicos y un proceso de privatización de la oferta educativa y el financiamiento de este nivel educativo.

En un proceso que podríamos llamar de mercantilización, o en su derivación del inglés *comodificación*,⁴ la educación superior se ha visto crecientemente alineada a las prácticas y requerimientos de distintos mercados tanto en el ámbito nacional como en el internacional. En el contexto internacional las universidades de investigación han sido integradas a un mercado global con un sistema de asignación de valor a través de *rankings* internacionales.

Al mismo tiempo, este mercado funciona como un poderoso mecanismo de reproducción de las inequidades entre universidades de distintos tipos, de diversas regiones y países y con fuentes de recursos materiales e intelectuales muy diferenciadas. La reproducción del mercado global de la educación superior pasa por un doble proceso de alineamiento y jerarquización. Alineamiento, a partir del carácter normativo de un modelo, una idealización del sistema de universidades de investigación de Estados Unidos, que homogeniza la diversidad de proyectos y tradiciones universitarias en torno a una sola idea de universidad. Jerarquización, a partir de un ordenamiento del estatus y el poder de cada institución medido conforma los estándares establecidos por las instituciones precursoras del modelo hegemónico.

Las universidades de la periferia, que han mantenido tradiciones diferenciadas y han jugado papeles centrales en el desarrollo de sus naciones, han entrado en un proceso de conformación y homogeneización conflictiva en torno al modelo hegemónico global. Este hecho constituye un enorme riesgo para los países periféricos y sus universidades, al entrar en su proceso de supeditación y competencia desigual con el modelo norteamericano de universidad de investigación y sus máximos exponentes.

La legitimidad y arraigo de las instituciones nacionales en los países periféricos se ve erosionada a partir de una comparación injusta e injustificada. El carácter distintivo de los sistemas nacionales se pierde y

⁴ Se utiliza este concepto en el sentido original marxista significando la transformación de un objeto o relación en mercancía.

se da lugar a sistemas universitarios desarraigados, de baja escala en los estándares internacionales y con poco impacto en las realidades nacionales a las que deberían de responder.

La globalización plantea así un reto para el reestablecimiento de las instituciones nacionales de investigación, que se integran al ámbito global a partir de su propia naturaleza y carácter distintivo, sin diluirse frente a los modelos hegemónicos y los lineamientos internacionales. Este es el reto.

BIBLIOGRAFÍA

- ACADEMIC RANKING OF WORLD UNIVERSITIES (2005). Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University. Documento en línea en <<http://ed.sjtu.edu.cn/ranking2005.htm>>.
- ALTBACH, P. G. (2003), "Globalization and the University: Myths and realities in an unequal world" en *Current Issues in Catholic Higher Education* (23), 5-25.
- ALTBACH, P. G. y D. B. JOHNSTONE (1993), *The Funding of higher education: international perspectives*. New York: Garland Pub.
- BOURDIEU, P. y R. JOHNSON (1993), *The Field of Cultural Production: essays on art and literature*. New York: Columbia University Press.
- CARNOY, M. (1993), "Multinationals in a changing world economy: whether the nation-state?" en M. Carnoy (ed.), *The New global economy in the information age: reflections on our changing world*. University Park Pa Pennsilvannia State University Press, pp. 45-96.
- (1999), *Globalization and educational reform: what planners need to know*. París: UNESCO / International Institute for Educational Planning.
- (2000), *Globalization and Educational Reestructuring*. París: International Institute of Educational Planning.
- CARNOY, M., y D. RHOTEN (2002), "Guest Editorial Essay - What Does Globalization Mean for Educational Change? A Comparative Approach" en *Comparative Education Review*, 46(1), 1 (9 pp).
- CASTELLS, M. (1996), *The rise of the network society*. Cambridge, Mass.: Blackwell Publishers.

- _____. (1997), *The power of identity*. Malden, Mass.: Blackwell Publishers.
- _____. (1998), *End of millennium*. Malden, Mass: Blackwell Publishers.
- CLARK, B. R. (1998), *Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation*. Oxford, New York: Published for the IAU Press by Pergamon Press.
- CORAGGIO, J. L. y R. M. TORRES (1997), *La educación según el Banco Mundial: un análisis de sus propuestas y métodos*. Buenos Aires: Centro de Estudios Multidisciplinarios / Miño y Dávila Editores.
- DÍAZ BARRIGA, A. (1998), "Organismos internacionales y política educativa" en C. A. Torres, A. Alcántara Santuario y R. Pozas Horcasitas (eds.), *Educación, democracia y desarrollo en el fin de siglo*. México: Siglo XXI.
- EVANS, P. B. (1997), "The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization" en *World Politics* 50, núm. 1, 62-87.
- EVANS, P. B., D. RUESCHEMEYER y T. SKOCPOL (1985), *Bringing the state back in*. Cambridge Cambridgeshire, New York: Cambridge University Press.
- FLEXNER, A. (1994), *Universities: American, English, German*. New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers.
- GEIGER, R. L. (2004), *Knowledge and money: research universities and the paradox of the marketplace*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- GRAMSCI, A. (1971), *Selections from the prison notebooks of Antonio Gramsci*. London: Lawrence & Wishart.
- JOHNSTONE, B. (1998), *Financiamiento y gestión de la enseñanza superior: informe sobre los progresos de las reformas en el mundo*. Washington: Banco Mundial.
- JOHNSTONE, D. B. (1998), *The Financing and Management of Higher Education: A Status Report on Worldwide Reforms*. Washington: World Bank.
- KERR, C. (2001), *The uses of the university*, 5th ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- LECHNER, F. y J. BOLI (2000), *The globalization reader*. Malden, Mass.: Blackwell Publishers.
- MARGINSON, S. (1997), *Markets in education*. St. Leonards, N.S.W.: Allen & Unwin.

- (2004), “Bright Networks and Dark Space: Implications of Manuel Castells for Higher Education”, *Academe*. Documento en línea en <www.aaup.org/publications/Academe/2004/04mj/04mjmargin.htm>.
- MARGINSON, S. y M. CONSIDINE (2000), *The enterprise university: power, governance, and reinvention in Australia*. Cambridge, UK, New York: Cambridge University Press.
- MORROW, R. A. y C. A. TORRES (1995), *Social theory and education: a critique of theories of social and cultural reproduction*. Albany: State University of New York Press.
- NAIDOO, R. (2004), “Fields and institutional strategy: Bourdieu on the relationship between higher education, inequality and society” en *British Journal of Sociology of Education*, 25 (4), pp. 446-472.
- OFFE, C. y J. KEANE (1984), *Contradictions of the welfare state*. London: Hutchinson.
- ORDORIKA, I. (2002), “Mercados y educación superior” en *Perfiles Educativos*, XXIV (95), 98-103.
- (2004), “El mercado en la academia” en I. Ordorika (ed.), *La academia en jaque: Perspectivas políticas sobre la evaluación de la educación superior en México*. México: Centro Regional de Investigación Multidisciplinaria (UNAM) / Miguel Ángel Porrúa, pp. 35-74.
- ORDORIKA, I. y B. PUSSEY (en prensa), “La máxima casa de estudios: The Universidad Nacional Autónoma de México as a State-Building University” en P. G. Altbach y J. Balán (eds.), *The Struggle To Compete: Building World-Class Universities In Asia And Latin America*. Baltimore, Md: Johns Hopkins University Press.
- PUSSEY, B. (2005), *Educación superior, el mercado emergente y el bien público*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- READINGS, B. (1996), *The university in ruins*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- RHOADES, G. (1998), *Managed professionals: unionized faculty and restructuring academic labor*. Albany: State University of New York Press.
- ROSECRANCE, R. (1996), “The Rise of the Virtual State” en *Foreign Affairs*, 75 (4), 45 (17 pp).

- SLAUGHTER, S. y L. L. LESLIE (1997), *Academic capitalism: politics, policies, and the entrepreneurial university*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- TOURAINÉ, A. (2000), *Can we live together?: equal and different*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- THE ECONOMIST (2005), "How Europe fails its young", 8 de septiembre.
- TROW, M. (1996), "Trust, Markets and Accountability in Higher Education: A Comparative Perspective" en *Higher Education Policy*, 9(4), 309-324.
- WOLIN, S. S. (1981), "The New Public Philosophy" en *Democracy: a Journal of Political Renewal and Radical Change* (october).
- WORLD BANK (1994), *Higher education: the lessons of experience*. Washington: World Bank.
- (2000), *Higher education in developing countries: peril and promise*. Washington: World Bank.

Fecha de recepción: 30/04/2006

Fecha de aceptación: 20/08/2006