

de los encuestados, en segundo lugar por un 11% y en tercer lugar por un 4%). La segunda prioridad regional global, América Latina y el Caribe, no fue tan fuerte, con un total de 38 por ciento que la clasificó como una de sus primeras tres prioridades geográficas. Sólo el 7 por ciento la clasificó en primer lugar, el 17% en segundo lugar y el 14% en el tercero.

La región de Asia y el Pacífico fue la región con mayor prioridad de América del Norte para el reclutamiento de estudiantes internacionales. América Latina y el Caribe fueron clasificados segundos y el Medio Oriente tercero. Al mirar desde la otra dirección, ninguna región eligió a América del Norte como su región objetivo principal para reclutar estudiantes internacionales.

CONCLUSIÓN

La encuesta global de IAU revela que las instituciones de los EE.UU. no le asignan una prioridad tan alta a la internacionalización como otras alrededor del mundo. Es menos probable que éstas tengan un plan estratégico para la internacionalización implementado o en desarrollo; y se percibe que sus líderes le dan menos importancia a la internacionalización. En todas las medidas de apoyo de infraestructura, las instituciones de EE.UU. se quedan atrás, incluyendo la posibilidad de tener oficinas especializadas, presupuesto propio, sistema de seguimiento y evaluación u objetivos explícitos o parámetros.

Una nota para pensar para los Estados Unidos es su estado relativo como una prioridad potencial de las iniciativas de internacionalización de instituciones de otras regiones. Cuando las instituciones observan fuera de sus regiones, América del Norte generalmente no es su primera opción. Europa es la primera o segunda opción para todas las regiones, excepto para América del Norte. Los datos de la encuesta de IAU sugieren que Estados Unidos no puede basarse en la antigua narrativa que lo posiciona como líder en educación superior. Las instituciones y gobiernos de todo el mundo están intensificando sus políticas y estrategias de internacionalización. ¿Está Estados Unidos listo para el desafío? ■

El distintivo nicho de la educación superior privada en Nueva Zelanda

MALCOLM ABBOT

Malcolm Abbot es profesor adjunto de la Universidad Tecnológica de Swinburne, Melbourne, Australia y Miembro Asociado Principal de PROPHE de la Universidad Estatal de Nueva York en Albany. Correo electrónico: mabbott@swin.edu.au. IHE publica periódicamente artículos de PROPHE, el Programa para la Investigación en la Educación Superior Privada, cuya sede se encuentra en la Universidad de Albany. Para más información consulte la página <http://www.albany.edu/dept/eaps/prophe/>.

La mayoría de los países desarrollados tienen instituciones de educación superior pública sólidas y tradicionalmente consolidadas. Estas instituciones están generalmente bien dotadas de recursos, tienen inscripciones subvencionadas y poseen reconocido prestigio. De este modo, dejan poco espacio para que el sector privado se desarrolle a ese nivel. Nueva Zelanda es un ejemplo típico de esta realidad, cuyo sector de educación superior está dominado por varias universidades y politécnicos estatales. A pesar de este dominio en los últimos 25 años, ha sido legalmente posible para los proveedores privados ejecutar programas (diplomaturas y licenciaturas) de educación superior. Al hacerlo, estos proveedores privados han desarrollado varias características que los distinguen de los estatales. Esto significa que el sector privado es pequeño, pero es una parte importante del sector de educación superior en Nueva Zelanda. En 2013, había 265.362 estudiantes equivalentes a tiempo completo en la educación superior en Nueva Zelanda (diplomaturas y licenciaturas); 38.964 de esos estudiantes fueron matriculados por proveedores privados o el 14,7 por ciento del total (Nueva Zelanda, Ministerio de Educación, Education Counts).

Para permitir que surja el sector de educación superior privada, primero tendrían que ocurrir reformas legales. Antes de 1989, los únicos proveedores autorizados para ejecutar programas de educación superior eran del Estado (las universidades entregaban títulos y diplomas politécnicos). El Education Act 1989 permitió posteriormente a los privados entregar títulos y diplomas en los programas de educación superior, así como también títulos a través de politécnicos. Desde el antiguo Departamento de Educación, se creó la New Zealand Qualifications Authority

que obtuvo el rol de acreditar nuevos programas de título y diploma de los politécnicos estatales así como de los proveedores privados.

NICHOS PRIVADOS RESTRINGIDOS

Durante los años 90, la medida política del Gobierno del Partido Nacional fue impulsar el crecimiento del sector privado incrementando el financiamiento para matrículas en el sector. En estos momentos el gobierno aceptaba que los proveedores privados compitiesen directamente con los proveedores públicos, tanto por financiamiento como por estudiantes. Esta postura cambió en 1999 cuando el Partido Laborista asumió el mandato. Desde el 2001 se impuso gradualmente un congelamiento en el número de establecimientos financiados del sector privado. La posición del gobierno en ese entonces era que el financiamiento debía estar dirigido a aquellos proveedores que pudiesen demostrar que estaban satisfaciendo las demandas que el sector estatal no estaba logrando apropiadamente. El retorno al mandato del Partido Nacional en 2008 estuvo acompañado de expectación por el incremento del financiamiento para el sector privado y por la liberación de restricciones en las peticiones del sector privado. A grandes rasgos, esto no ocurrió debido en parte a la aceptación general del Partido Nacional a la postura escéptica del gobierno anterior referente con la educación privada.

En 2013 hubo alrededor de 300 proveedores formalmente registrados en Nueva Zelanda, comparado con un sector estatal conformado por 8 universidades, 18 politécnicos y 3 wasanga (instituciones terciarias con un énfasis en la cultura Maori). Los proveedores privados, obviamente de un tamaño promedio mucho menor, tienden a estar más especializados y enfocados en entregar programas en segmentos específicos. Se encuentran— como generalmente sucede en la educación superior privada a nivel mundial— principalmente en negocios y tecnología de la información, aunque también en programas orientados a la cultura que incluyen artes creativas y educación. Esta especialización es un producto tanto de su tamaño inferior como de su rango más reducido de ofertas. Después de todo, los proveedores estatales han dejado sólo un rango restringido de oportunidades. Otro aspecto del crecimiento del sector privado— también un producto de cómo la educación superior privada es restringida a los nichos— es su gran concentración en el diploma en vez del título. Los proveedores privados poseen alrededor de un 35 por ciento de todas las matrículas por diplomas en Nueva Zelanda, comparado con sólo un 3 por ciento de matrículas por títulos.

OPORTUNIDADES ADICIONALES PARA NICHOS

Asimismo, el desarrollo de nichos privados, resultado de restricciones públicamente impuestas, no es el panorama completo. Los politécnicos estatales se han alejado radicalmente de los cursos vocacionales tradicionales y se han ido hacia el desarrollo y gestión de programas de título. Esto representa el concepto bien conocido de deriva académica. Entendible en términos de ambición académica, posición e interés propio, tal deriva tiende a perjudicar la diferenciación pretendida. Pero, de existir algún tipo de incumplimiento o cambio en las funciones del Estado, éste iría en desmedro del sector privado. Si la sociedad no logra satisfacer sus demandas importantes a través del propio sector de gobierno (público), el sector privado podría ser de gran ayuda.

Nueva Zelanda es un ejemplo típico de esta realidad, cuyo sector de educación superior está dominado por varias de universidades y politécnicos estatales.

En varios países, el crecimiento del sector de educación superior privada ha contribuido a generar oportunidades para estudiantes de grupos que tradicionalmente no están representados en la educación superior. Esto puede suceder especialmente en la oferta a nivel no universitario. En efecto, existe mayor proporción de matrículas de estudiantes Maori y de Islas del Pacífico en el sector privado, lo que refleja el hecho que varios proveedores se especializan en ofrecer programas dirigidos a estudiantes de aquellos grupos étnicos. No obstante, esta labor en Nueva Zelanda se encuentra restringida debido a la presencia de instituciones Maori.

Generalmente, los proveedores de educación superior privada en Nueva Zelanda son instituciones nichos o altamente especializadas. Éstas son relativamente pequeñas, dedicadas más al diploma que a los estudios de título y enfocadas en los cursos vocacionales a nivel de diplomatura. Esto ha significado que la educación superior privada en Nueva Zelanda, tanto en diseño de políticas como en desarrollo natural, tenga funciones identificables y sea al mismo tiempo importante pero no desafiante para la posición y dominio académico del sector público. El sector privado con frecuencia responde rápidamente a los cambios en la demanda de mercado y a la demanda de los programas orientados hacia la vocación, entregándole una responsabilidad en que las

instituciones públicas son lentas o no están dispuestas a abordar estos asuntos. Esta configuración de nicho tiene amplia validez para los países occidentales, especialmente aquellos pertenecientes a la Mancomunidad que poseen sistemas de educación avanzados.



Universidades privadas en la India: ¿Soluciones o problemas?

KRISHNAPRATAP B. POWAR

Krishnapratap B. Powar, ex secretaria general de la Asociación de Universidades Indias, es la Rectora de la Universidad Dr. D. Y. Patil, Pune, India. Correo electrónico: kbpowar@gmail.com.

India, muchas veces descrita como la tierra de la diversidad, tiene una variedad confusa de universidades. Las instituciones de nivel universitario que otorgan títulos están generalmente agrupadas en cinco categorías: instituciones de importancia nacional, universidades centrales, universidades estatales, universidades privadas adscritas al sistema estatal y universidades destacadas. Su modo de establecimiento, fuentes de financiamiento e incluso de funcionamiento son diferentes, como también el énfasis relativo en la enseñanza e investigación. Los primeros dos tipos son establecidos mediante Ley Parlamentaria y los otros dos tipos mediante Legislaturas Estatales. La posición de universidad destacada (es más correcto decir universidad a ser destacada) es conferida por el Ministerio de Desarrollo de Recursos Humanos del Gobierno de India bajo la sección 3 del Decreto 1956 de la Comisión de Becas Universitarias. Mientras los primeros tres tipos son instituciones públicas, las universidades privadas adscritas al sistema estatal y la mayoría de las universidades destacadas son “autofinanciadas” (es decir, privadas).

EL PAPEL DEL SECTOR PRIVADO

En 2006, la Comisión Nacional del Conocimiento, en su informe al primer ministro, destacó la necesidad de establecer 50 universidades nacionales y aumentar la cantidad de universidades (en ese entonces alrededor de 360) a 1.500 para el 2015. En círculos educacionales, las recomendaciones eran consideradas inviables en vista de

los enormes requisitos financieros y de recursos humanos. Los gobiernos (central y estatal) simplemente no tienen medios para generar contribuciones significativas. El financiamiento, por lo tanto, tiene que provenir del sector privado.

Un importante obstáculo para el sector privado que contribuye significativamente tiene que ver con los arreglos legales que decretan que la educación es una organización sin fines de lucro. Un fallo del Tribunal Supremo permite a las instituciones de educación superior tener un excedente “razonable” de ingresos generados a partir de matrículas y otros aranceles, aunque el término “razonable” no ha sido cuantificado. Además, la condición es que el excedente tiene que ser reinvertido para el desarrollo de la institución. Para los tercios pero honestos empresarios esto no tiene sentido, a menos que el dinero sea invertido como una parte de la contribución obligatoria bajo responsabilidad social corporativa o gastado como filantropía.

La Comisión Nacional del Conocimiento entendió esta dificultad y había recomendado que se debían hacer esfuerzos para recrear la tradición de contribuciones filantrópicas, de finales del siglo XIX y principios del XX, en las que está basado el sistema de educación superior indio. Ésta apuntaba a que tienen que haber incentivos tanto para las universidades como para los contribuyentes. Las actuales leyes tributarias y antimonopolios eran un desincentivo y necesitaban ser modificadas. Además, el sistema de educación indio está altamente regulado por varios organismos estatutarios con participación, incluso en asuntos académicos de rutina. El sistema en su conjunto está excesivamente regulado y poco reglamentado. Desafortunadamente, el gobierno no ha tomado cartas en estos asuntos.

FACILIDAD PARA LAS INICIATIVAS PRIVADAS

El escepticismo de los educadores no es compartido por todos los empresarios. Muchos de ellos ven la educación superior profesional como un negocio lucrativo, a condición de retorcer las reglas— y sobornar. El gobierno ha intentado promover la participación privada en la educación superior, presentando una legislación apropiada. Sin embargo, el fracaso del gobierno central por obtener la aprobación del Proyecto de Ley de Universidades Privadas de 1995 por el parlamento fue un retroceso que llevó a la aparición de la “ruta de universidades destacadas”. La posición de universidad destacada era tradicionalmente otorgada a instituciones con una larga tradición de excelencia en enseñanza e investigación. En los primeros 42 años, entre 1958 y 2000, se otorgó a 44 instituciones. No obstante, entre 2000 y 2003 este estatus fue conferido a 42 instituciones,