

Campus internacionales: Evolución de un fenómeno

KEVIN KINSER Y JASON E. LANE

Kevin Kinser es profesor adjunto y presidente del Departamento de Administración Educativa y Estudios de Políticas y codirector de CBERT en la Universidad Estatal de Nueva York en Albany. Correo electrónico: kkinser@albany.edu. Jason E. Lane es vicerrector adjunto superior y vicerrector para planificación académica y liderazgo estratégico en la Universidad Estatal de Nueva York (SUNY, por sus siglas en inglés) y codirector de CBERT en SUNY, Albany. Correo electrónico: jason.lane@suny.edu.

IHE publica regularmente aportes de Cross Border Education Research Team (CBERT), cuya sede se encuentra en la Universidad Estatal de Nueva York en Albany. Véase: <http://www.cberty.org>.

Los campus internacionales (IBC, por sus siglas en Inglés) representan un elemento de mayor tendencia en la educación superior transnacional o transfronteriza, por el cual las universidades crean presencia física en múltiples países. Desde el 2009, el Equipo de Investigación en Educación Transfronteriza (CBERT) de la Universidad Estatal de Nueva York en Albany ha estado rastreando el desarrollo de estas instituciones alrededor del mundo. De hecho, los campus internacionales se están transformando en una parte más madura del entorno de la educación superior internacional; según nuestra investigación, hemos identificado tres áreas que destacan los nuevos roles que los IBC están desarrollando alrededor del mundo, y las condiciones cambiantes bajo las que operan.

CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN

A pesar de algunos fallos de alto perfil como el de la Universidad Estatal de Michigan en Dubái y el de la Universidad de New South Wales en Singapur, la condición general del mercado global de los IBC permanece en buen estado y en crecimiento. Según los datos de CBERT, había 230 IBC en funcionamiento para el final del 2015. Esto representa un aumento del 44 por ciento con respecto a los 160 IBC que operaban el 2009, según informó el Observatorio para la Educación Superior sin Fronteras.

Tal crecimiento es significativo pero no está libre de fallas. Según los datos de CBERT, al menos 27 campus internacionales han cerrado sus puertas. Esto es más del

10 por ciento de la población actual de IBC que están operando. Dado que mucha de estas entidades son organizaciones emprendedoras que operan de forma similar a las compañías de tipo start-up en sus inicios, ese índice de fracaso no debiese ser sorprendente. De hecho, es sorprendentemente bajo, dado que las start-ups en el campo de la alta tecnología tienen un índice de fracaso cercano al 90 por ciento en tres años.

Sin embargo, algunos campus han sido bastante exitosos. Si bien la mayoría de los IBC se mantienen pequeños y se concentran en algunas áreas en mercados especializados, la demanda ha sido suficiente para mantener algunas operaciones relativamente grandes. Ahora contamos al menos 25 campus que tienen más de 2.000 estudiantes. Los proyectos más grandes –Xi'an Jiaotong Liverpool University (China), Monash University (Malasia) y Royal Melbourne Institute of Technology (Vietnam) – tienen más de 6.000 estudiantes matriculados cada uno. El gran número de matrículas ocurre incluso en lugares que no se identifican típicamente con la tendencia de los campus internacionales, tales como Westminster International University en Uzbekistán y Georgia Institute of Technology en Francia.

Los datos de CBERT también muestran la diversificación de los países importadores y exportadores. Actualmente, 32 países exportan hacia 75 países y el flujo no va simplemente de oeste a este y de norte a sur. De hecho, Rusia es el tercer mayor exportador, con un patrocinio de 20 campus extranjeros. Ahora incluso Estados Unidos alberga cinco IBC y tiene al menos dos más en desarrollo.

EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS GOBIERNOS ANFITRIONES

Los campus internacionales más antiguos, aquellos patrocinados por la Universidad Estatal de Florida, Universidad Johns Hopkins y Universidad Webster, por ejemplo, tendían a seguir un modelo donde la subsidiaria era propiedad absoluta de la institución matriz y operaban en gran parte sin mucha atención regulatoria del país anfitrión. Sin embargo, recientemente, la participación del gobierno anfitrión se ha vuelto más frecuente y ha tomado diferentes formas.

Ahora es extraño que los gobiernos anfitriones no se involucren de alguna manera. Pero estos han adoptado de todo, desde *laissez-faire*² hasta iniciativas altamente planificadas. Por ejemplo, Dubai, uno de los mayores importadores de IBC, ha adoptado una iniciativa de libre

² La frase "*laissez faire, laissez passer*" es una expresión francesa que significa «dejen hacer, dejen pasar», refiriéndose a una completa libertad en la economía: libre mercado, libre manufactura, bajos o nulos impuestos, libre mercado laboral y mínima intervención de los gobiernos.

mercado para el desarrollo de IBC. El gobierno quería albergar un gran número de IBC para educar a su gran población de expatriados, pero proporcionó muy poca planificación académica, lo que permitió que los IBC desarrollaran sus propios modelos de negocios sustentables y enfrentaran las vicisitudes del mercado.

En Catar, hay una iniciativa estratégica mucho más centralizada. El gobierno elige las instituciones con las que quiere asociarse, define cuáles programas ofrecerán las instituciones y otorga subsidios importantes para cubrir el capital y gastos operacionales.

China adopta una iniciativa diferente, donde todos los campus filiales se organizan como asociaciones chino-extranjeras formales, con el socio chino a la cabeza. Por ejemplo, los campus establecidos recientemente por la Universidad Duke y la Universidad de Nueva York son reconocidos como nuevas universidades chinas que se consideran entidades independientes dentro del sistema educacional chino.

También hemos visto mayor sofisticación de las agencias nacionales de aseguramiento de la calidad en cuanto a cómo evaluar la educación transnacional —algunas agencias reconocen que los IBC son entidades educacionales únicas y como resultado están modificando sus políticas y procedimientos.

AVANCES EN EL ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD

Gobiernos e instituciones han estado trabajando para mejorar los mecanismos de aseguramiento de la calidad de los campus internacionales. En muchos casos, se supone que los IBC deben ofrecer programas académicos similares a los que se ofrecen en el campus de origen. Instituciones como la Universidad Estatal de Florida y la Universidad Estatal de Nueva York requieren explícitamente que los programas académicos en los IBC sean iguales a los del campus de origen y sigan procedimientos de aprobación similares. Sin embargo, algunas universidades exportadoras y países anfitriones están comenzando a ver estas filiales como identidades distintas que no deberían ser súbditas de la institución matriz superior. Los campos internacionales de la Universidad de Nottingham en Malasia y China tienen

numerosos programas académicos que tienen la capacidad guiar el desarrollo curricular, más que sólo seguir lo que ocurre en el lugar de origen. La Universidad de Nueva York y la Universidad de Webster han promovido un modelo donde todas las sedes son consideradas parte de una universidad global, disminuyendo o incluso rechazando la noción de distinción entre lugar de origen y filial.

También hemos visto que las agencias nacionales de aseguramiento de la calidad han evaluado la educación transnacional con mayor sutileza —algunas agencias reconocen que los IBC son entidades educacionales únicas y por ello están modificando sus políticas y procedimientos. Dubái estableció un nuevo sistema de aseguramiento de la calidad, el Consejo Internacional de Aseguramiento de la Calidad Universitaria, para asegurar que los campus internacionales sean similares en calidad a los campus de origen. Otros sistemas educacionales, como los de Taiwán por ejemplo, reconocen la validez de las decisiones de aseguramiento de la calidad hechas por agencias internacionales como si fuera propia. De igual forma, hay más evidencia de que la debida diligencia de parte de la universidad de origen ha superado la serendipia y conexiones personales que tipificaron las primeras generaciones de campus internacionales. Esto resulta en menos sorpresas para los líderes de campus internacionales, mejores modelos de negocios y financieros y estrategias diseñadas para el crecimiento sustentable. Donde antes se veían anuncios promocionando un nuevo campus para 10.000 estudiantes dentro de cinco años, ahora la norma son las implementaciones lentas de una expansión planificada y medida.

CONCLUSIONES

Esta revisión de nuevas direcciones para los campus internacionales nos lleva a realizar algunas conclusiones. Primero, la educación superior transfronteriza ya no es inusual. Debiese ser una opción viable e importante que deberían considerar todos los países en sus sistemas de educación superior. Segundo, las estructuras universitarias y sistemas regulatorios se están adaptando a las nuevas formas de educación; las nuevas formas también se están adaptando a los sistemas. Esta adaptación es un proceso iterativo; no debiese surgir un escenario estático. Tercero, las estrategias nacionales que rodean a los IBC tienen que ser tomadas en serio como muestra de la soberanía nacional en la esfera educacional. Esto significa que los riesgos políticos debiesen ser considerados junto a los riesgos académicos. Las regulaciones pueden cambiar rápidamente en respuesta a los intereses locales y las universidades extranjeras pueden repentinamente perder el

poder de sus patrocinadores. Cuarto, la mayor integración de los IBC dentro de los sistemas regulatorios nacionales pone en entredicho el aseguramiento occidental típico de libertad académica en el país anfitrión. A menudo la definición de libertad académica misma está en disputa, ya que los países delimitan la libertad política como distinta a la habilidad que tienen los académicos para enseñar e investigar libremente dentro de la filial con respaldo extranjero. Es importante que las universidades extranjeras y países anfitriones desarrollen perspectivas en común de sus diferentes sistemas y debiésemos esperar compromiso y acuerdo más que una adhesión estricta de una perspectiva sobre la otra.

Finalmente, la forma en que los países responden a la importación de las instituciones extranjeras permite comprender sus filosofías educacionales y de gobernanza y puede dar una idea de cómo el país responderá a otras formas de internacionalización. ■

El fin de las monografías académicas impresas: mercados en colapso y nuevos modelos

DONALD A. BARCLAY

Donald A. Barclay es bibliotecario adjunto de la Universidad de California, Merced. Merced, California 95343, EEUU, 95343. Correo electrónico: dbarclay@ucmerced.edu.

El mercado mundial para el formato impreso de las monografías académicas—un baluarte de la cultura “publicar o morir” de la academia—está colapsando. Las ventas de las monografías académicas con este formato han alcanzado niveles bajos sin precedentes, mientras que los precios por copia están alcanzando los más altos.

PÉSIMAS VENTAS, PRECIOS EN AUMENTO

El sector académico de historia siempre ligado a los libros constituye un ejemplo de lo mucho que han caído las ventas. En 1980, una editorial académica podía esperar vender 2.000 copias de cualquier monografía de historia. Ya para 1990, ese número se había desplomado a 500 copias. Para el 2005, ya se había vuelto habitual vender un poco más de 200 copias a nivel mundial. También

ha habido bajas similares en las ventas en otros sectores académicos.

Las editoriales alrededor del mundo han respondido a estas ventas decrecientes de monografías académicas subiendo sus precios. Volvamos a tomar el ejemplo del sector de historia: en 1980 el precio promedio de una monografía de historia con tapa dura era de \$22,78 dólares; para 2010 ese precio se había casi cuadruplicado a \$82,65 dólares. Se han visto alzas parecidas de precios en los demás sectores académicos.

BIBLIOTECAS ACADÉMICAS EN CRISIS

No es una anomalía ni tampoco una piedra en el camino, lo que el mundo académico está presenciando es un colapso del mercado. Una de las causas principales de este colapso es la pérdida de poder adquisitivo de las bibliotecas académicas—incluidas las relativamente acaudaladas bibliotecas académicas de Norte América y Europa. Tradicionalmente las bibliotecas académicas, principales clientes de monografías académicas impresas, no tuvieron más elección que reducir los gastos en monografías como respuesta a décadas de aumentos en los precios de las suscripciones a las publicaciones periódicas. A mediados de la década de los 80, la relación de los gastos de biblioteca académica entre publicaciones periódicas y monografías era de aproximadamente 50/50. Ya para el 2011, esa relación había cambiado a 75/25 a favor de las publicaciones periódicas.

LAS EDITORIALES UNIVERSITARIAS EN CRISIS

En un mundo color de rosa, el aspecto económico de las monografías académicas impresas sería de poca importancia. Después de todo, las editoriales universitarias fueron creadas con el propósito específico de publicar conocimiento que, aunque sea rico en valor intelectual, tenía poco o nulo valor económico. La mayoría de las editoriales universitarias no se encuentran en buen estado financiero, con la excepción de las aproximadamente 110 editoriales universitarias de China y algunas grandes como Cambridge University Press y Oxford University Press que efectivamente operan como editoriales comerciales por medio de publicaciones de revistas académicas rentables. En un contexto de educación superior mundial en que alguna vez las editoriales universitarias se beneficiaron de subsidios y que ahora se han reducido o desvanecido completamente, los comités editoriales no han tenido más opción que considerar el potencial de ventas antes de aceptar un manuscrito para su publicación. Se debe tener buena suerte para encontrar una editorial dispuesta a pasar por alto las pésimas perspectivas de venta de un