

# Internacionalización transnacional de la educación superior

José Joaquín Brunner

[www.brunner.cl](http://www.brunner.cl)

18 octubre 2005

# Enfoques y tópicos

Educación superior transfronteriza

## Enfoques

- Tendencias
- Casos ilustrativos
- Participación América Latina

## Tópicos

- Internacionalización función educativa
- función de producción de conocimiento
- de modelos y políticas de ES

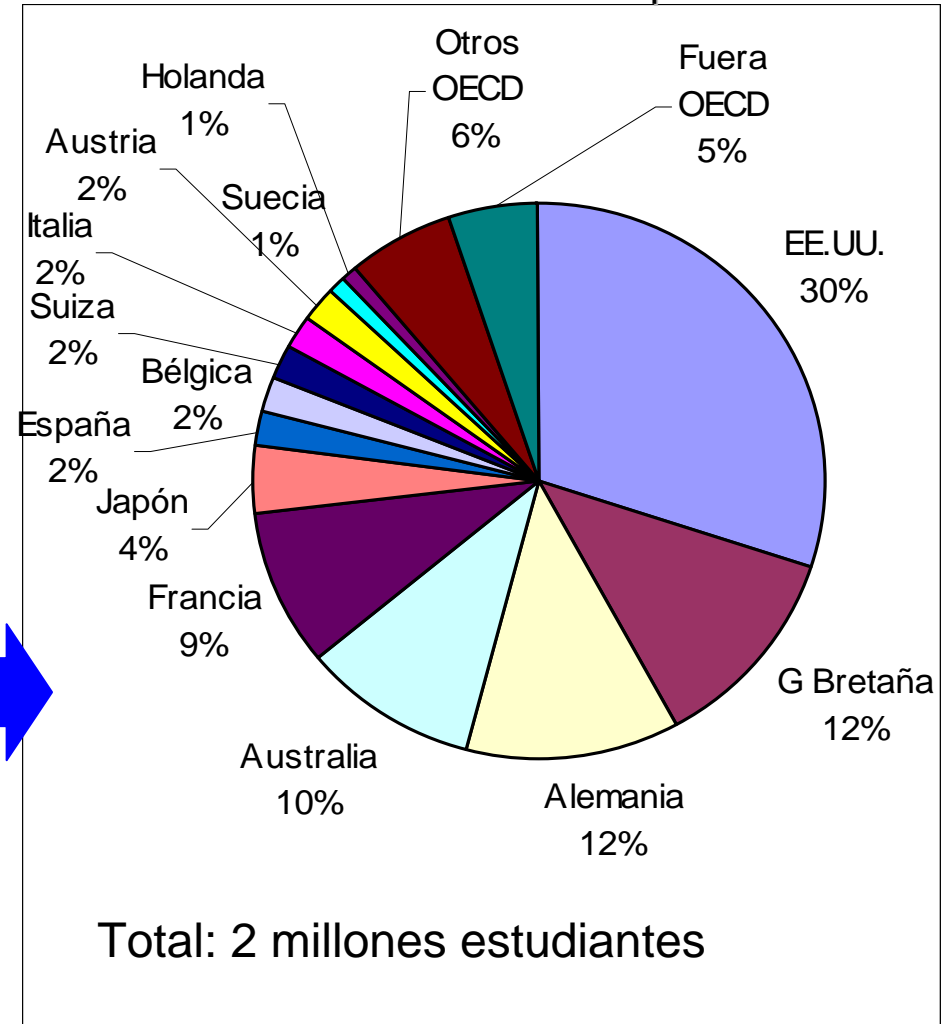
# Fuerzas que impulsan

- Creciente demanda por ES alrededor del mundo
- Importancia en alza del conocimiento avanzado
- Geopolítica de influencias, colaboraciones y competencias en el campo ES
- Necesidad Universidades de generar ingresos
- Concepción de ES como servicio que se puede vender y comparar
- Difusión de nuevas TIC, particularmente Internet

# I. Servicios de ES

- Movilidad internacional de estudiantes, programas e instituciones
  - **Estudiantes:** 2 millones de estudiantes matriculados fuera de su país de origen (2% de la matrícula mundial de ES)
  - 95% en estudio en países área OECD
  - 75% en Alemania, Australia, EE.UU., Francia, Gran Bretaña; más de la mitad en países de habla inglesa.

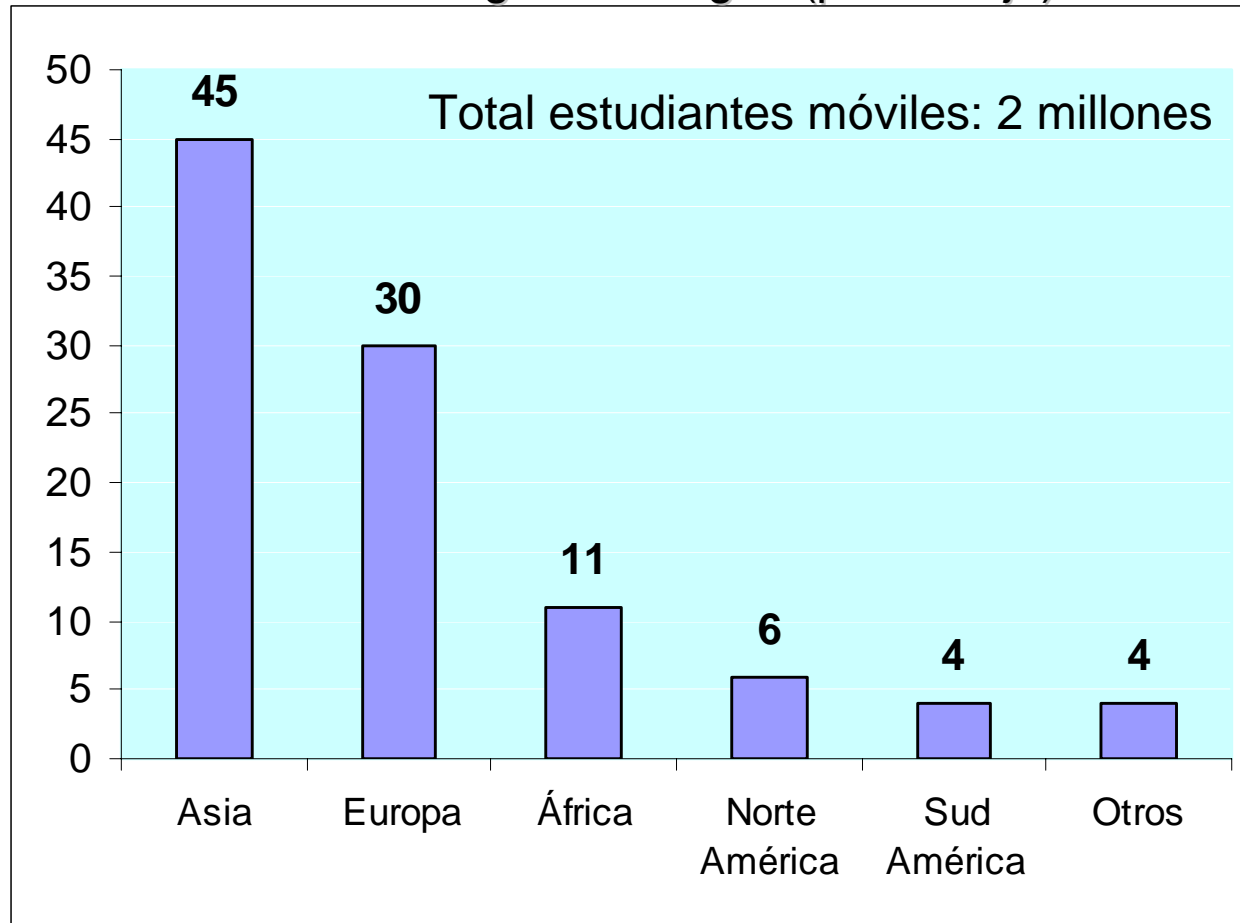
Distribución estudiantes móviles x país de estudio



Fuente: OECD, Education at a Glance 2004

# Origen estudiantes móviles

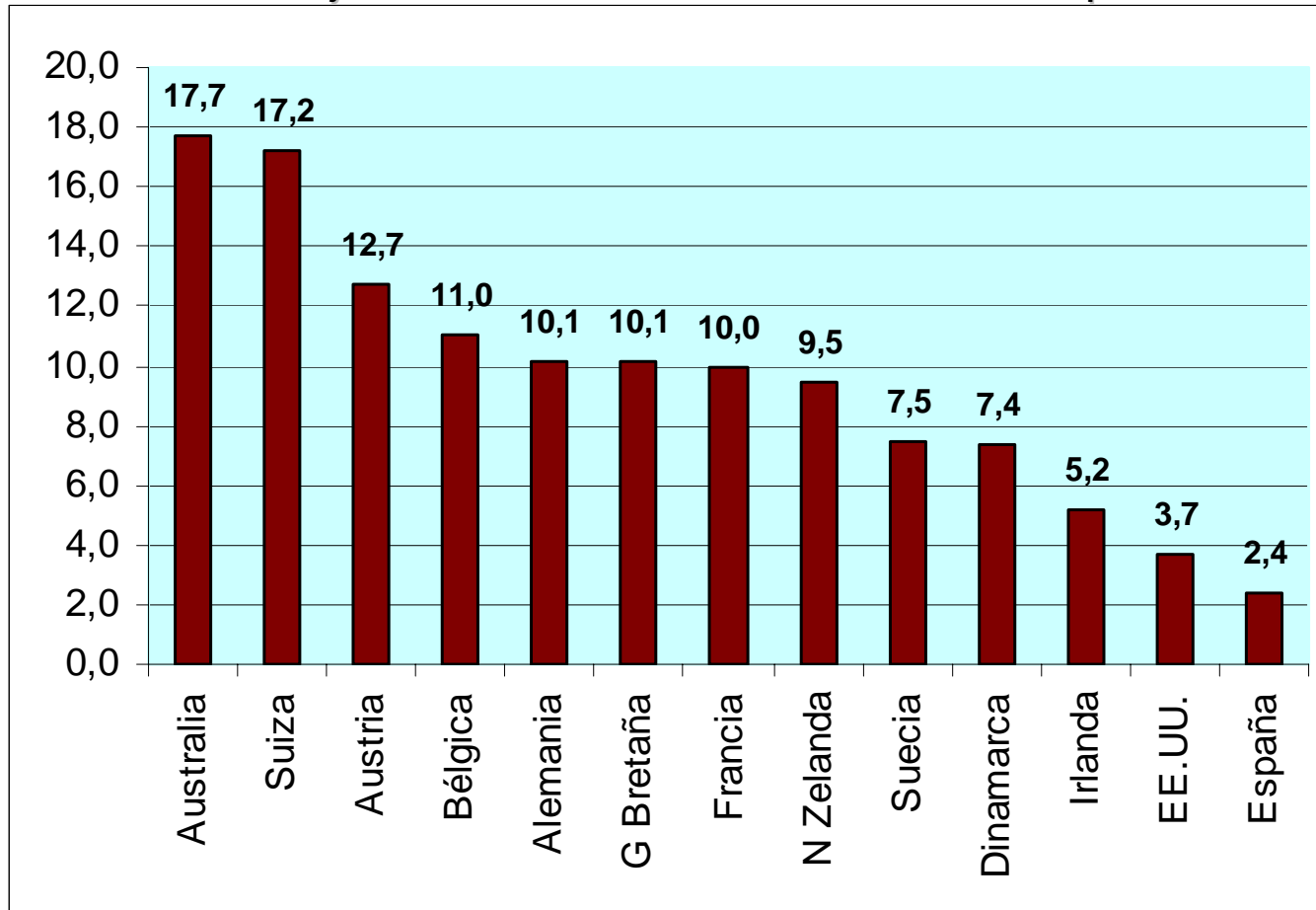
Por región de origen (porcentaje)



Fuente: OECD, Education at a Glance 2004

# Participación alumnos móviles

Porcentaje dentro de matrícula total de cada país

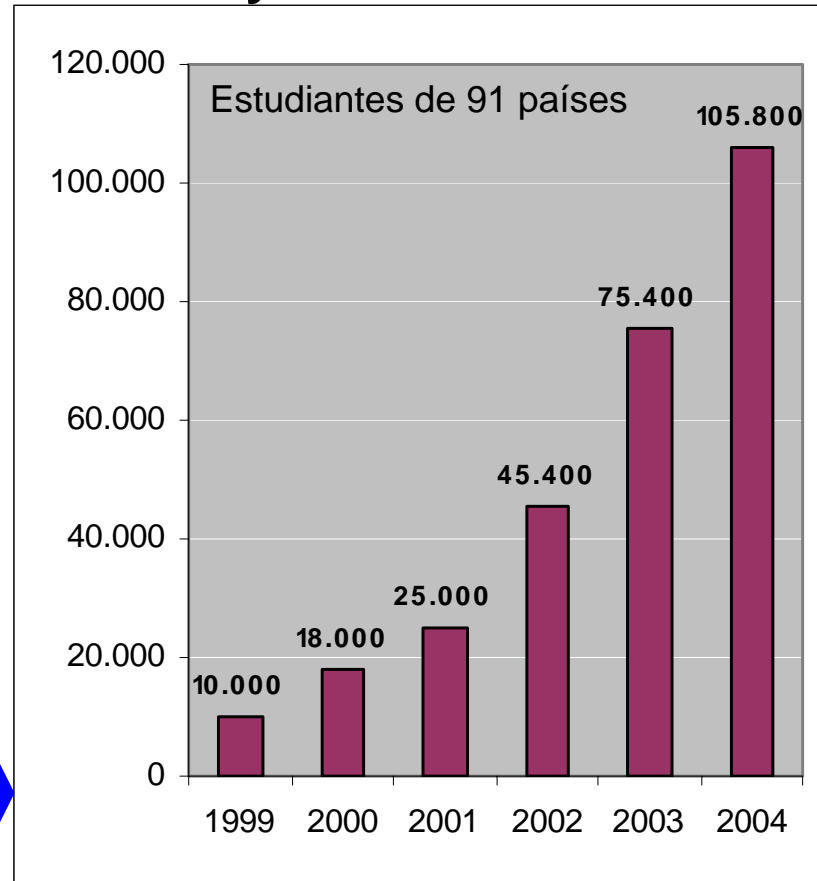


Fuente: OECD, Education at a Glance 2004

# Movilidad internacional programas

- Tiene lugar a través de:
  - Oferta de programas presenciales en países distintos de la casa matriz
  - Franquiciamiento, doble titulación
  - Programas a distancia, vía Internet

**University of Phoenix – On line**

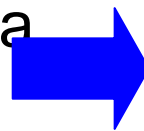


R. Perkinson, International Finance Corporation,  
The World Bank Group (PPT-21/22 April, 2005)

# Movilidad internacional instituciones

**LAUREATE**  
EDUCATION, INC.

- Ocurre principalmente por vía de:
  - Exportación de sedes o centros a países distintos de aquel de la casa matriz
  - Arreglos inter-institucionales
  - Adquisición por institución extranjera de instituciones locales



## **Europe**

École Centrale D'Electronique  
École Supérieure du Commerce Extérieur  
Glion Institute of Higher Education  
IEDE, Institute for Executive Development  
Institut Francais de Gestion (IFG)  
Les Roches Hotel Management School  
Les Roches Marbella  
Universidad Europea de Madrid

## **Central America**

Universidad del Valle de México  
Universidad Interamericana de Costa Rica  
Universidad Interamericana de Panamá  
Universidad Tecnológica Centroamericana - UNITEC

## **South America**

Academia de Idiomas y Estudios Profesionales  
Universidad de las Américas, Chile  
Universidad de las Américas, Ecuador  
Universidad Nacional Andrés Bello  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

## **Asia**

Les Roches Jin Jiang International Hotel  
Management School

# Motivos para transfronterización ES

- Colaboración y entendimiento mutuos
- Atraer migración personal calificado
- Ingresos x importación alumnos y exportación servicios ES
- Desarrollar capacidades locales mediante importación programas e instituciones



Universidad	N° estudiantes móviles	\$ millones	% ingresos totales
Monash	15.996	138,3	<b>17,9</b>
RMIT *	14.024	111,9	<b>21,7</b>
Curtin UT *	13.624	95	<b>24,2</b>
UNSW	10.179	118,6	<b>16,0</b>
Sth. Australia	9.892	49,1	<b>16,0</b>
Sydney	9.391	102,2	<b>11,7</b>
Central Old	8.916	78,2	<b>38,2</b>
Melbourne	8.821	137,3	<b>14,9</b>
Ch. Stuart *	8.858	12,3	<b>6,0</b>
Western Syd*	8.276	39,1	<b>12,6</b>
Macquarie	7.879	69,8	<b>22,8</b>
Wollongong	7.669	49,1	<b>20,7</b>

\* 40% o más alumnos *off-shore*

Fuente: S. Marginson, PPT – 15.02.2005

# ¿Hacia un mercado global ES?

- ES: 100 millones alumnos; 2025: 265 MM
- Alumnos móviles: 2Ms; 2025: 8 MM
- Valor comercio internacional ES: \$ ???
- Importante sector exportación servicios: 3° y 4°, respectivamente, en Australia y NZ
- Crucial fuente ingresos: entre 20% y 30% caso Ues. Australianas. Ingresos x \$20K millones en Gran Bretaña. Balance comercial USA: \$10 K millones (2003).
- Emergente mercado global de provisión ES *on line*: \$2,5K millones (2002)

continúa

- Nuevos actores:
  - Proveedores e-learning
  - Empresas TN (Microsoft, 1700 certificadores)
  - Instituciones *for profit* (nuevas o brazo comercial de antiguas)
  - Industria de contenidos: textos (Mc Graw Hill, Pearson), software y recursos digitales. Múltiples alianzas (IES, bibliotecas, museos, empresas)
  - Industria servicios: exámenes, acreditación, consultoría
  - Redes diversas (Universia)

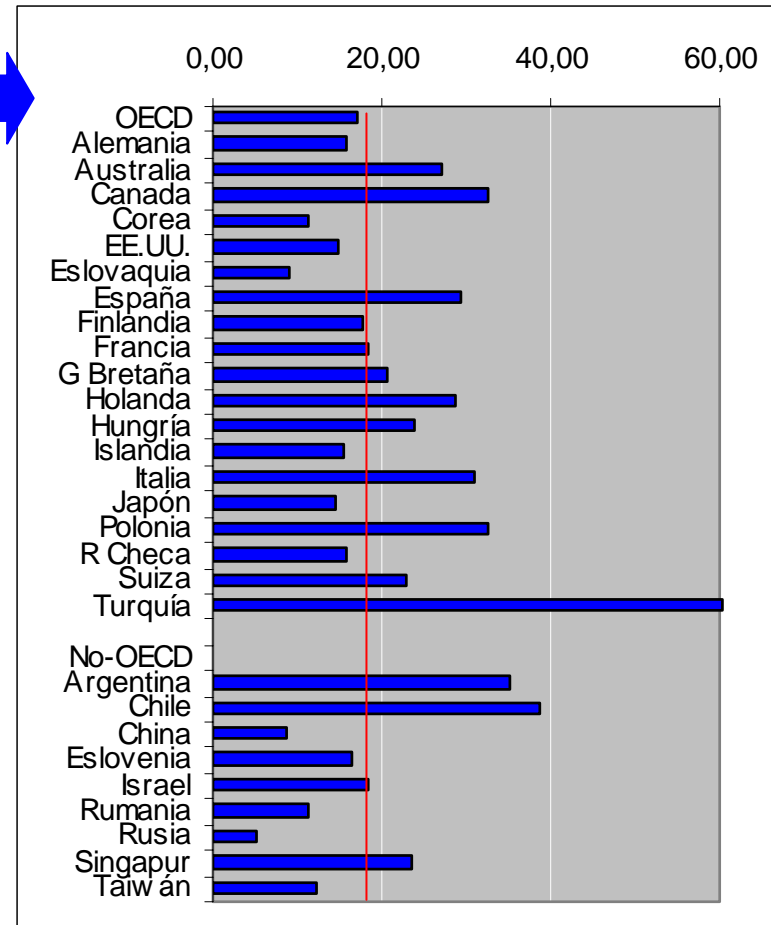
# AL: status questionis I

- Estudiantes: reducida movilidad
  - 4% del total
  - Alumnos extranjeros en países AL: -1%
  - Flujos desequilibrados: salen alumnos regulares (postgrado); llegan alumnos bachillerato estadías cortas. No es ingreso significativo.
- Programas: escasa movilidad
  - Reducida exportación; creciente importación (doble titulación, franquicias, a distancia)
- Instituciones: débil
  - Aún en “fase convenios” (mayoría inactivos)
  - Mínima exportación; recepción x vía adquisiciones y campus satélite (*for profit* en su mayoría)
- Participación en mercado global: marginal
  - Sólo algunas Ues. en segmento nacional de prestigio pero sin exportación y resto en segmentos docente-local más o menos selectivos, sin exportación

## II. Producción conocimientos

- Internacionalización I&D académico se expresa de diversas maneras:
  - Convenios y proyectos conjuntos
  - Programas y fondos internacionales
  - Co-autoría y redes de citas
  - Alianzas c/ ETN
  - Conferencias y seminarios internacionales
  - Intercambio investigadores
  - Formación investigadores en el exterior (Ph.D. y post-doc)

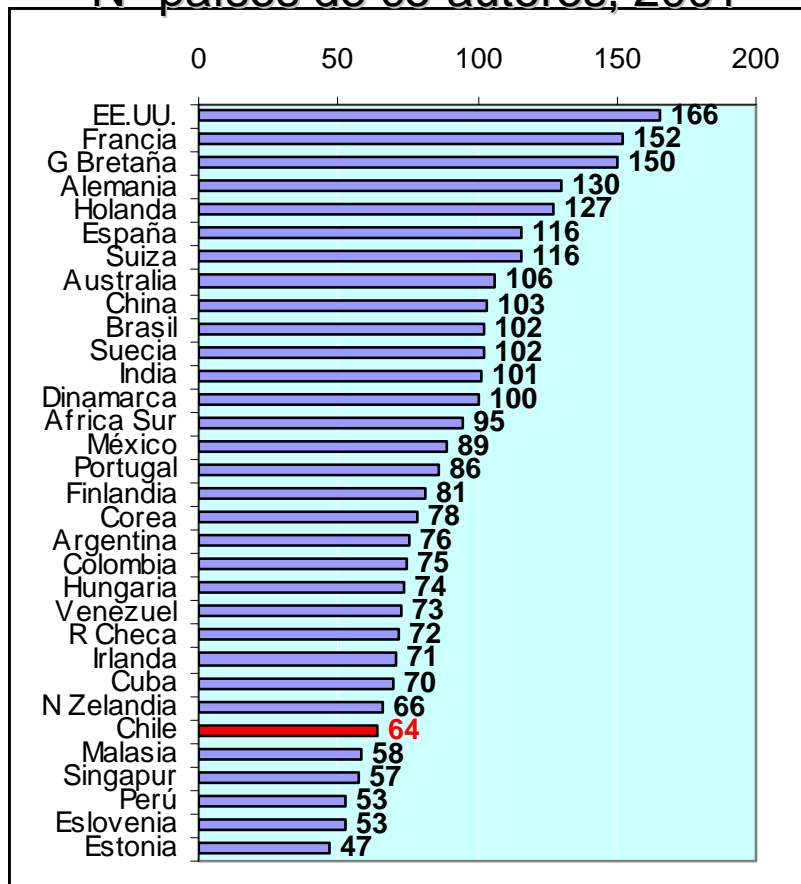
I&D académico como % del total de I&D



Fuente: National Science Board, S&E Indicators, 2004  
Chile: RICYT, Indicadores

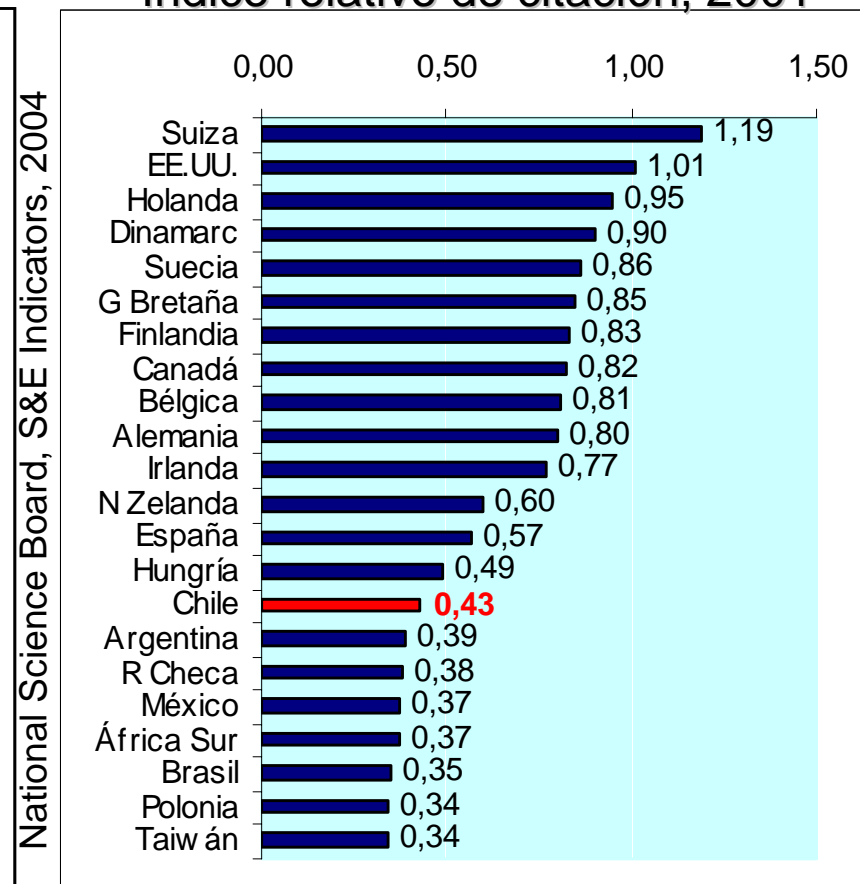
# Redes de producción y citación

N° países de co-autores, 2001



N° países que han publicado conjuntamente artículos (basado en dirección institucional) con el país indicado.

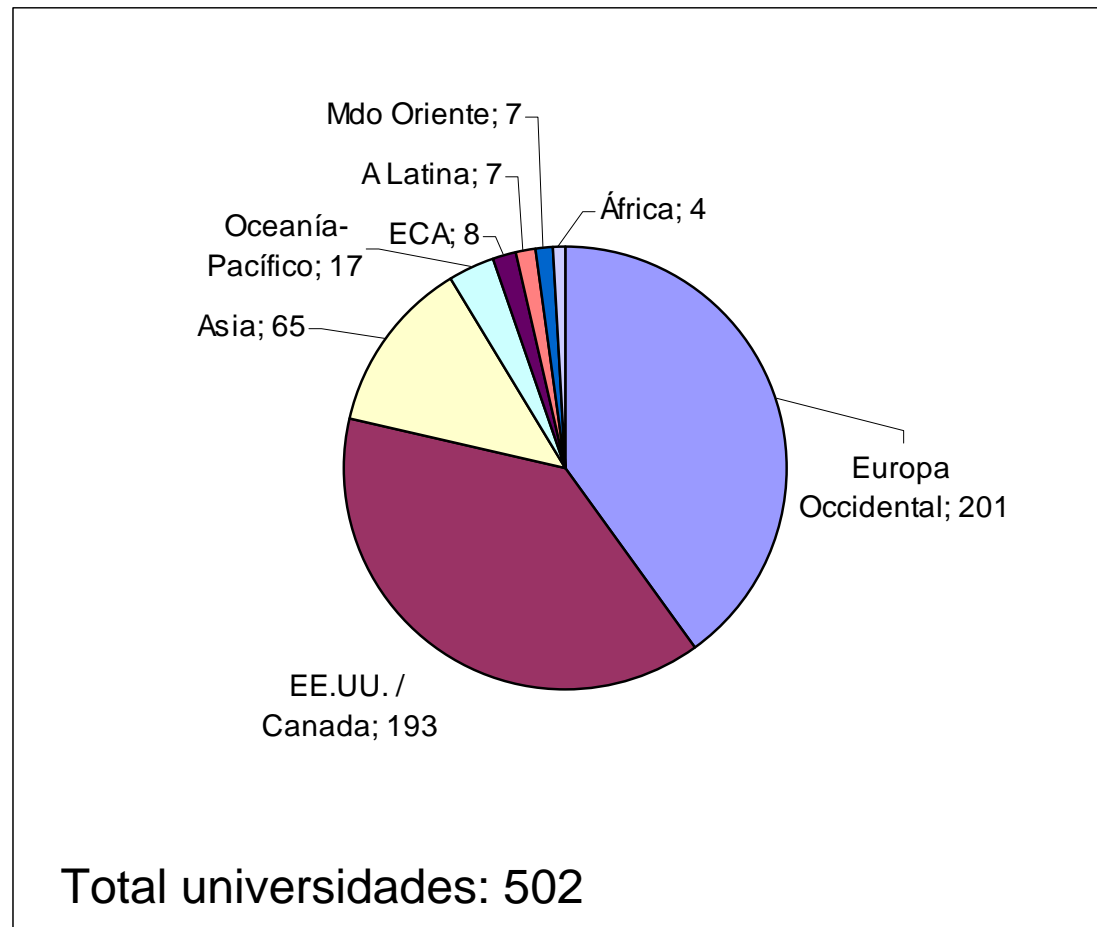
Índice relativo de citación, 2001



National Science Board, S&E Indicators, 2004

% de la literatura citada del país dentro del total mundial de citas ajustada por el % de su producción dentro del total mundial de artículos

# Universidades clase mundial



Fuente: Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University, 2004

# Contexto universidades top

- Ubicación universidades top se correlaciona con:
  - Nivel desarrollo regiones y países
  - Gasto en I + D
  - Número investigadores
  - Participación producción nacional en producción mundial de conocimientos
- Países no pertenecientes al grupo de ingreso alto que califican: Brasil (4), África Sur (4), India (3), Hungría (3), Rusia (2), Polonia (2), Argentina, Chile, México y República Checa (1 cada uno). Total entre 502: 4,3%

# Índice de internacionalización

- Compromiso articulado
  - Integrado en misión y planificación estratégica
  - Integrado en currículum
  - Se evalúa esfuerzo y se considera para promoción
- Oferta académica: estudios extranjero c/ créditos
- Infraestructura organizacional: oficina y RRHH
- Financiamiento: dedicación recursos internos y externos (privados)
- Inversión en académicos: congresos, estudios, investigación en el extranjero
- Tratamiento estudiantes internacionales: becas, apoyo a actividades extracurriculares, lugares encuentro

# Segmentación del mercado global

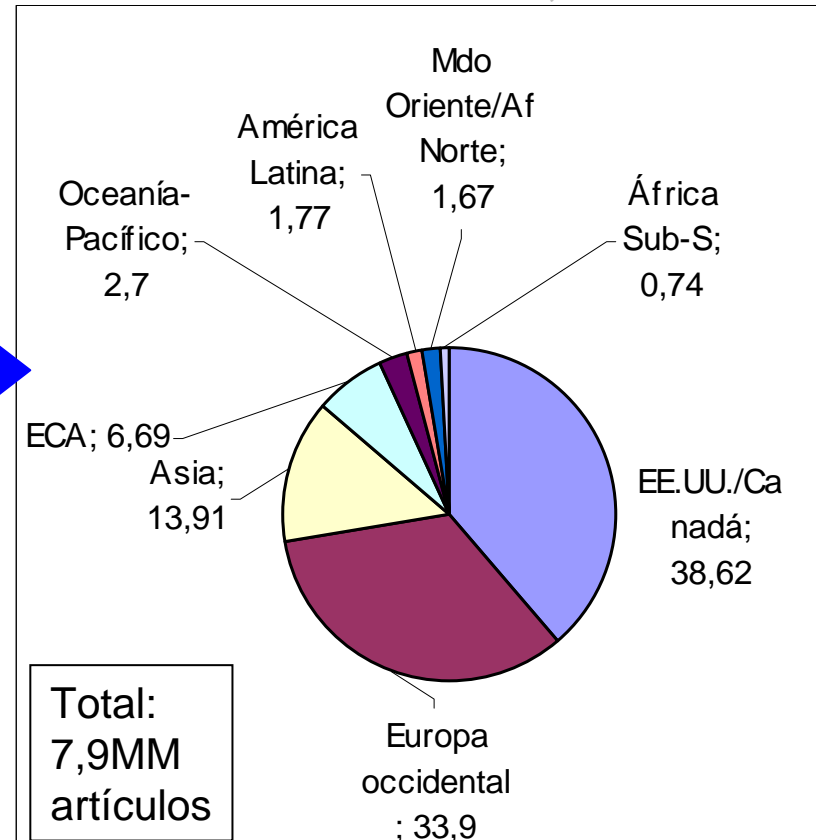
Globales de elite	C/ marca mundial. Prestigio basado en investigación. Proveedoras mundiales de formación avanzada. Grados con alcance global. Top reserach universities de USA (52 de las 100 top mundiales) y Gran Bretaña.
Nacionales de exportación	Rango superior universidades de investigación en países desarrollados. Postgrado reconocido como de segundo nivel mundial. Atraen alumnos y exportan servicios. Mayoría universidades de calidad en EE.UU., Gran Bretaña, Canadá, Australia, Unión Europea, Japón. (Emergentes en Israel, Singapur, Hong Kong, China, India).
Docentes de exportación	Universidades virtuales, operan a distancia y sobre base comercial, con grados (y postgrado) sin reconocimiento global. Segmento emergente de nuevos proveedores en EE.UU., España, México. Corporaciones internacionales for profit. Dirigidas a mercados alumnos menos selectivos.
Nacionales prestigiosas de investigación pero sin exportación	Universidades más complejas y prestigiosas de países de ingreso medio. Postgrados consolidados de consumo y alcance nacional (o regional). Sirven de base para recibir alumnos móviles de intercambio. Participan en redes internacionales de investigación.
Locales de docencia sin exportación.	Mayoría de universidades en países en desarrollo. Concentración en pregrado.
Saegmentos especiales	Mercados de nicho: MBA, programas de medicina no-tradicional, estudios de antropología, formación religiosos, etc.

Fuente: Basado en S. Marginson, *The big issues in higher education*, 2005 [ppt]

# AL: Status questionis II

- Comunidades científicas pequeñas e internacionalizadas
- Reducido peso en producción mundial
- Sólo 7 universidades top-500 (4 países)
- Bajo índice de internacionalización en ues. de investigación

Participación x regiones en producción mundial de conocimientos, 1988-2001



Fuente: National Science Board, S&E Indicators, 2004

# III: Modelos y políticas

- Difusión modelos y su adaptación: larga historia
- Hoy se agrega internacionalización problemas y soluciones:
  - Masificación – diferenciación proveedores – calidad
  - Financiamiento – diversificación fuentes – emprendimiento
- Internacionalización de modelos y políticas:
  - Redes, asociaciones, investigación, publicaciones, Internet
    - Irradiación de Bolonia
    - Rol de organismos internacionales (OECD, BM)
    - Debate GATS

# Banco Mundial: propuestas

- **Visión**: economía basada en conocimientos
- **Áreas**:
  - Sistema y capacidades
  - Pertinencia, eficiencia, información
  - Aseguramiento de calidad
  - I + D, SIN y vínculo U/E
  - Financiamiento



- Macro: Financiamiento público → co-financiamiento (aranceles 10% a 30%)
- IES: Dependencia fiscal → diversificación de ingresos
- Asignación: Financiamiento directo → indirecto (al alumno)
- No-vinculado → basado en desempeño (fórmula, competitivo, contrato, *matching*)

# Comercialización: El debate GATS

- “*Consumo en el exterior*”: estudiantes móviles
- “*Provisión transfronteriza*”: educación a distancia
- “*Presencia comercial*”: campus satélite, adquisiciones
- “*Presencia personas naturales*”: académicos visitantes

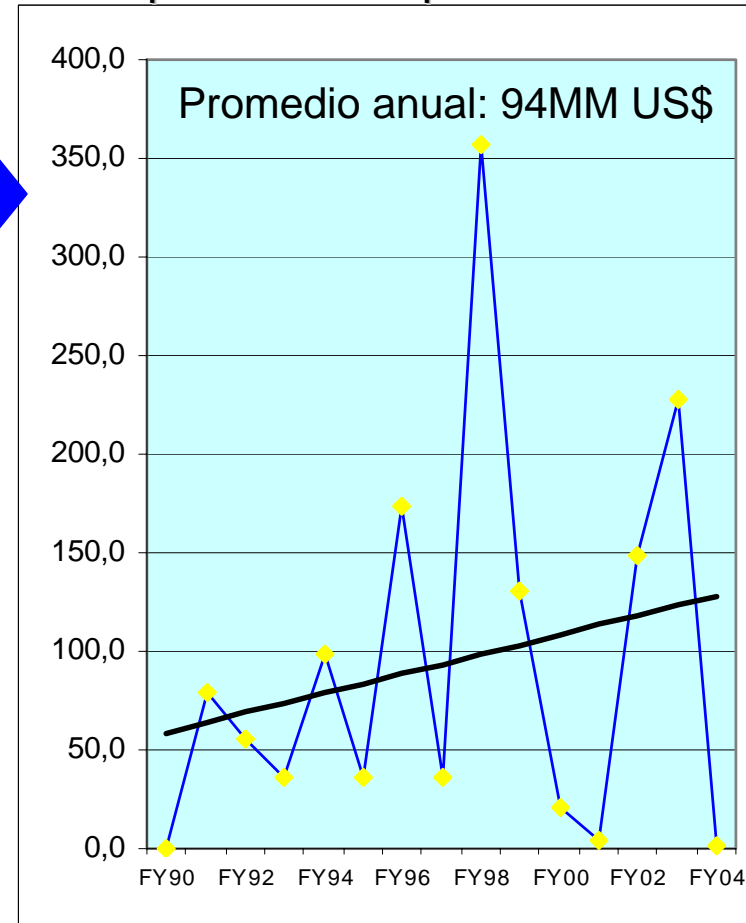
- Visión positiva:
  - Más acceso
  - Innovación
  - Nuevos proveedores
  - Mayores ingresos
  - Diversidad cultural
- Visión negativa:
  - Pérdida soberanía universitaria
  - Comercialización de un bien público
  - Pérdida de calidad
  - Homogeneización cultural

# AL: Status questionis III

- Activo receptor modelos y propuestas (principalmente vía Banco Mundial)
- Desarrollo en marco internacionalización de sistemas aseguramiento calidad
- Incipiente recepción de Bolonia (organización curricular) y OECD (management)
- Participación parcial en indicadores WEI



Compromisos de préstamos BM



Fuente: The World Bank, EdStats

# Conclusión: AL

- Actor marginal en transnacionalización y mercado global ES
  - Receptor alumnos temporales
  - Participación inicial en movilidad programas e instituciones
  - Periférica en producción internacional conocimientos, baja internacionalización Ues. Investigación, escaso peso en ranking top
- Activo en recepción de modelos y políticas