



Trabajo Final de Graduación  
Proyecto de Investigación Aplicada

*Efectos de la educación superior en India  
en la competitividad del sector servicios  
entre 2004 y 2011*

Alumno: Sebastián Pressiani – RIN 418

Licenciatura en Relaciones Internacionales

2013

**EFFECTOS DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN INDIA  
EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR SERVICIOS ENTRE 2004 Y 2011.**

**RESUMEN EJECUTIVO / ABSTRACT**

Durante las últimas décadas en la economía global aumentó la relevancia de la comercialización de servicios y productos de alto valor agregado dando lugar a economías basadas en servicios, como es el caso de India, donde el sector representó un 57% del PBI en 2010, una proporción atípica para una economía en desarrollo. En este modelo cobra significancia la provisión de recursos humanos calificados que respondan a un mercado que demanda mayores conocimientos para generar ese tipo de producción. En tal contexto, el acceso a educación superior de calidad genera un diferencial para los países que desean dinamizar sus mercados e impulsar un mayor crecimiento.

En 2004 el gobierno de la *United Progressive Alliance* presentó su programa de mínimos de gestión para lograr un crecimiento económico sostenible, involucrando metas educativas para alcanzar tal objetivo. En base al mencionado programa de mínimos, la presente investigación analiza la evolución en términos de instituciones, alumnos y el gasto público asignado al sistema de educación superior para comprender la situación de la educación en el país. A partir de ello, se analizarán los efectos de dicho escenario en la competitividad internacional del sector de los servicios y se identificarán oportunidades de acción gubernamental para mantener dicha competitividad, lo cual resulta de interés para una economía emergente que busca mejorar su posicionamiento en el sistema internacional.

Palabras clave: India, educación, superior, universidades, competitividad, servicios.

*During the last decades it has increased the relevance of trading of services and high added value products in the global economy, giving rise to service-based economies, as it is the case of India, where the sector accounted for the 57% of the GDP in 2010, an atypical share for a developing economy. In this model, provision of qualified human resources becomes significant to respond to markets that demands greater levels of knowledge to generate that specific type of production. In such context, access to a high quality higher education emerges as a differential for countries seeking to boost their markets and foster economic growth.*

*In 2004 the government of the United Progressive Alliance presented his 'common minimum programme' to achieve sustainable economic growth, involving educative goals to reach it. On the basis of the minimum programme, this investigation analyzes the evolution in terms of institutions, enrolment and public spending in higher education to understand the status of education in the country. From this, we will analyze the effects of this scenario in the international competitiveness of the service sector. Also, opportunities for governmental action to maintain this competitiveness in service sector will be identified, which are of interest to an emerging economy that aims to improve its position in the international system.*

*Keywords: India, higher, education, universities, competitiveness, services.*

### **AGRADECIMIENTOS**

*A Susana y José, por su esfuerzo para darme la oportunidad de ir a la Universidad. Por creer en mí, creciendo conmigo, y apoyándome. Siempre.*

*A Esteban y Cati, por su paciencia y compañía.*

*A mi familia, por su apoyo y aliento constante a lo largo de este camino.*

*A mis amigos de siempre y a aquellos que encontré a lo largo de estos maravillosos años en la universidad, por su complicidad y los momentos compartidos.*

*A mis profesores, por sus enseñanzas dentro y fuera del aula, por su apoyo en proyectos extracurriculares y sus consejos para convertirme en un mejor profesional.*

*Gracias a todos y cada uno de ellos por haber formado parte de este capítulo de mi vida.*

## ÍNDICE

Introducción .....	7
Capítulo 1: Antecedentes .....	19
India: una república parlamentaria .....	19
Estructura social india .....	20
Educación superior en India: un recorrido histórico .....	22
Nuevo gobierno, nuevas prioridades: Common Minimum Programme .....	23
Capítulo 2: Evolución del tramado institucional de educación superior en India .....	31
Tipologías de instituciones de educación superior .....	31
Actores regulatorios del sistema de educación superior .....	34
Evolución del tramado institucional .....	39
Evolución del enrolamiento .....	45
Capítulo 3: Financiamiento de la educación superior en India .....	51
La educación como un bien público y de mérito .....	51
Financiamiento de la educación superior: entidades intervinientes .....	52
El gasto público en educación superior .....	53
El gasto público y los planes quinquenales .....	61
Gasto público por estudiante .....	62
Distribución del financiamiento .....	66
Capítulo 4: Competitividad internacional .....	71
Competitividad y productividad .....	71
Competitividad: específica y sistémica .....	72
El diamante competitivo .....	74
El rol de la educación superior en el diamante competitivo .....	81
Capítulo 5: Competitividad internacional del sector servicios en India .....	84
El sector servicios en India .....	84
La competitividad internacional del sector servicios IT .....	

y software en India .....	86
¿Es esta ventaja competitiva sustentable? .....	89
Conclusiones generales .....	96
Bibliografía .....	110

## **INTRODUCCIÓN**

Durante las últimas décadas en la economía global aumentó la relevancia de la comercialización de servicios y productos de alto valor agregado dando lugar a economías basadas en servicios, como es el caso de India, donde el sector representó un 57% del PBI en 2010 (Ministry of Finance, 2012). En este modelo cobra significancia la provisión de recursos humanos calificados que respondan a un mercado que demanda mayores conocimientos para generar ese tipo de producción. En tal contexto, el acceso a educación superior de calidad genera un diferencial para los países que desean dinamizar sus mercados e impulsar un mayor crecimiento. Por lo tanto, aquellos Estados interesados en aprovechar las oportunidades de los mercados internacionales deberían apoyar la educación superior para lograrlo (Calderon & Terrones, 1993; Chandra, 2011; Johnes, 2006; Ozturk, 2001).

A partir de lo mencionado surgen cuestionamientos en torno a las características del crecimiento y financiamiento del sistema de educación superior indio y las posibles consecuencias que pueden generarse en su competitividad. El análisis parte de 2004, cuando se pone en agenda la situación de la educación debido a la presentación de los objetivos de gestión del gobierno de la *United Progressive Alliance* y a los reportes de diagnóstico presentados por comités de investigación creados por dicha administración.

El presente Trabajo Final de Graduación tiene como finalidad analizar cómo evolucionó el sistema de educación superior en India, en cantidad de alumnos e instituciones, en paralelo a la evolución del gasto público destinado al sector y sus efectos en la competitividad económica en el sector servicios el período 2004-2011. El análisis se limita hasta el año 2011, en función de los últimos reportes con estadísticas educativas disponibles al momento de realizar esta investigación.

A lo largo de la investigación se incluirán datos referidos a las políticas educativas de Brasil, socio de India en el IBSA, que permitirán abordar algunos aspectos en términos relativos y comprender mejor las implicancias de las políticas en la competitividad y en el posicionamiento internacional derivado de ésta.

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN**

Desde la segunda mitad del siglo XX se ha comenzado a hacer foco en el estudio de los efectos de la educación en el crecimiento económico de las naciones, dando lugar al surgimiento de la concepción de capital humano. A partir de esa noción se han

realizado diversos estudios sobre cómo la cantidad y calidad de educación que recibe la población de una nación influye en su crecimiento económico. La mayoría de estos estudios presenta la limitación de que son concebidos desde una perspectiva de análisis cuantitativa, la cual busca niveles de relación y significancia estadística entre los niveles de gasto en educación y el crecimiento del PBI. Se abarcan los temas de forma más o menos lineal, dejando una veta menos explorada, pudiendo someter al mismo fenómeno a un análisis de tipo cualitativo, que busque comprender tanto la situación educativa como los factores de crecimiento de un país. Dicho campo presenta aún más oportunidades para la investigación al tomar la noción de competitividad, la cual es más reciente aún que la concepción de capital humano. La misma se refiere a factores específicos que pueden afectar al crecimiento económico de una nación.

Puntualmente para el caso de India, el fenómeno de la educación superior y sus diversas aristas está siendo estudiado desde hace relativamente poco tiempo, lo cual presenta un gran potencial para la investigación. Actualmente no hay estudios disponibles que relacionen la evolución y el financiamiento de la educación superior en India con los efectos que puede generar en el sector de servicios, sector predominante en el PBI del país.

El planteamiento del presente Trabajo Final de Graduación constituye un aporte para las Relaciones Internacionales a partir de un análisis que incorpora elementos cuantitativos y cualitativos, sobre un tema que es generalmente analizando desde una perspectiva cuantitativa. A su vez se está contribuyendo a reforzar las teorías que relacionan la educación con el crecimiento económico, y más específicamente con la competitividad en las industrias a partir de un estudio de caso de una de las economías más representativas de Asia-Pacífico. Por último, toda investigación en sí misma contribuye al avance en el desarrollo de la disciplina.

#### **OBJETIVOS Y VARIABLES DE INVESTIGACIÓN**

La investigación a desarrollar tiene dos objetivos generales. El primero de ellos es el análisis de la evolución del sector de educación superior en India, en cantidad de alumnos e instituciones, en paralelo a la evolución del gasto público destinado al sector en el período 2004-2011. Del mismo se derivan cuatro objetivos específicos. El primero es examinar las regulaciones pertinentes para la creación de instituciones de educación superior en India. El segundo, analizar la evolución de la cantidad de instituciones y el



enrolamiento al sistema de educación superior en el período seleccionado. El tercero, indagar la evolución y las características de la asignación interanual de recursos financieros desde el Gobierno Central. Y el último de ellos, relacionar la evolución de las asignaciones monetarias al sistema educativo con la evolución de la cantidad de instituciones y el enrolamiento.

El segundo objetivo general es el análisis de los efectos de la educación superior en la competitividad económica de India en el sector servicios. Para lograr el mencionado objetivo, se definieron dos objetivos específicos. Uno de ellos es examinar los determinantes del diamante de la ventaja competitiva de una nación, y el otro, analizar la incidencia de la educación superior en uno de los determinantes de la ventaja competitiva de India en el sector servicios: las condiciones de los factores.

Las variables a considerar en la investigación son las siguientes:

- Características de las normativas que permitan formas de crecimiento no previsto: lagunas y ambigüedades.
- Cantidad de instituciones de educación superior.
- Tipo de institución.
- Cantidad de alumnos enrolados en el sistema de educación superior.
- Gasto público destinado a educación superior.
- Gasto público por estudiante.
- Factores determinantes de la ventaja competitiva:
  - Condiciones de los factores.
  - Estrategias, estructura y competidores de las firmas.
  - Industrias relacionadas y de apoyo.
  - Condiciones de la demanda.
- Medidas gubernamentales que contribuyan a lograr la ventaja competitiva.

Si bien todas las variables no pueden relacionarse entre sí de forma causal, pueden ser consideradas en dos grandes grupos, hallándose las seis primeras vinculadas a la educación superior, y las dos últimas a la competitividad. Facilitándose así su análisis en dos grandes universos de variables.

#### **TIPO DE INVESTIGACIÓN Y METODOLOGÍA DE TRABAJO**

La presente investigación se enmarca dentro de los estudios de tipo exploratorio. Ello se debe al estado del arte en torno a la materia a estudiar. Puntualmente se

combinan dos temas: educación superior y competitividad de naciones. En referencia a la situación de la educación superior en India se puede conseguir una cantidad modesta de información y en su mayoría reciente, tanto de organismos públicos como de revistas especializadas y *think tanks*. En relación a la competitividad de las naciones existe una mayor disponibilidad de información y estudios realizados, pero no hay una convergencia en torno a lo que se entiende por competitividad como tal, lo cual deja en claro que aún se puede avanzar mucho más en torno a la investigación de la temática. Al combinar la realidad de la educación superior en India con su impacto en la competitividad del sector de servicios se abordará una veta de análisis aún no explorada en profundidad y de la cual casi no se encuentra información específica.

El análisis se realizará en algunos elementos desde una perspectiva cualitativa, y en otros desde una perspectiva cuantitativa. La perspectiva cualitativa se torna necesaria para poder comprender las variables en juego que conforman el ecosistema en el cual funciona la educación superior en India y como esto se puede conectar con la competitividad en el sector servicios. Entre los elementos a analizar se encuentran leyes y reglamentaciones oficiales, posibles factores de crecimiento del tramado institucional no planificados vinculados a las mismas, características del sistema de educación superior, características de los factores productivos y los determinantes de la competitividad de India en un sector específico de su economía. Por otro lado, se trabajará con una perspectiva de análisis cuantitativa al momento de trabajar con datos estadísticos, como por ejemplo la cantidad de instituciones, los niveles de enrolamiento y la evolución del gasto público en educación superior; lo cual permitirá poder analizar las tendencias de estos datos a lo largo del período estudiado. Dichos datos serán a su vez contextualizados, cuando sea posible, con información de tipo cualitativo que permitirá enriquecer el análisis.

La información será estudiada a partir del análisis documental con la finalidad de identificar los datos principales referidos al contexto de la educación superior en India y las relaciones que puedan existir entre esta y la competitividad. Los textos de leyes y regulaciones pertinentes serán examinados mediante la técnica de análisis de contenido para interpretar el sentido de los mismos e identificar posibles lagunas que permitan formas de crecimiento no planificadas. En cuanto a los datos estadísticos, serán abordados desde el análisis cuantitativo de tipo descriptivo, a partir del estudio de algunos estadísticos descriptivos, como las tasas de variación, o la media de las

distribuciones numéricas. Puntualmente la interacción de los elementos que constituyen a la matriz de competitividad de una nación y las políticas que puedan realizarse para estimularla serán consideradas desde una óptica estructural, la cual se torna necesaria para estudiar cada elemento del sistema y las relaciones mutuas entre ellos.

La investigación se realizará en base a fuentes de tipo primario y secundario. Entre las primeras se encuentra:

- La Constitución de India, en la misma se detalla como se encuentran repartidas las competencias en diversos asuntos entre el Gobierno Central y los Estados.
- Reglamentaciones oficiales y decretos que sean pertinentes al tema.
- Datos estadísticos publicados por el *Reserve Bank of India (RBI)*, el *Ministry of Human Resource Development (MHRD)*, el *Ministry of Finance* y la *University Grants Commission (UGC)*. Todas estas instituciones proveen datos referidos a la cantidad de instituciones, enrolamiento, gasto público y transferencias monetarias al sector educativo.

Se utilizarán como fuentes secundarias:

- Publicaciones anuales y documentos oficiales de la *University Grants Commission (UGC)* y del *Ministry of Human Resources Development (MHRD)*. Ambos ocupan un rol importante en la provisión fondos y la coordinación de iniciativas y el mejoramiento estándares para la educación superior en India.
- Libros y artículos en revistas y journals especializados de diversos autores con análisis referidos a la educación superior o a la competitividad, tanto para el caso de India como en general.

## **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

El capital humano de una nación puede concebirse como la cantidad de habilidades y recursos productivos con los cuales están dotados los individuos, o que adquieren a partir de la educación o inversiones en entrenamiento y capacitación (Calderon & Terrones, 1993; Johnes, 2006). La acumulación de capital humano puede ser entendida como una forma de inversión, a la cual se pueden destinar recursos para obtener así mayores retornos en el futuro; en este caso un mayor nivel de producción e

ingresos por individuo y mayor crecimiento económico a nivel nacional (Calderon & Terrones, 1993: 50-51). La noción de capital humano se vuelve de interés al estudiar la educación superior en India y su incidencia en la competitividad internacional, ya que la educación es parte crucial del proceso de formación de capital humano de dicha nación. Hanushek y Woessmann (2007), en base a una revisión de la literatura sobre el tema, consideran tres grandes mecanismos que vinculan la educación con crecimiento económico:

- La educación incrementa el capital humano inherente al factor trabajo disponible, mejorando su productividad y un mayor producto final a nivel de mercado.
- La educación acentúa la capacidad de innovar en una economía, y los nuevos conocimientos aplicados a nuevos productos y procesos productivos, incluido el desarrollo de nuevas tecnologías, derivan en mayor crecimiento.
- La educación facilita la difusión de conocimientos para implementar nuevas tecnologías y procedimientos desarrollados por terceros, contribuyendo al crecimiento. (Hanushek & Woessmann, 2007: 20)

Ante tales argumentos, Calderón y Terrones (1993) sugieren que aquellas naciones que deseen estimular su crecimiento económico, deben considerar como condición necesaria; pero no suficiente, invertir en la educación de su fuerza laboral, en su población. En la misma línea de razonamiento, Moreno-Brid y Ruiz-Nápoles (2009) postulan que los gobiernos que busquen elevar el crecimiento de sus economías deben tomar iniciativas para mejorar el capital físico y humano, para que puedan llevar a cabo procesos de innovación y desarrollo. Esto se materializa a través de la asignación de recursos al sistema de educación formal de un país, el cual comprende a las instituciones de nivel primario, secundario y superior formalmente establecidas. Bajo esta óptica se interpreta, por un lado, la importancia de la educación superior en el crecimiento económico de India, y por el otro, la relevancia de analizar la inversión y las acciones realizadas por el gobierno en el sector para el estímulo de su crecimiento económico.

Cada nivel educativo brinda a las personas diferentes conocimientos y habilidades, los cuales son explicados brevemente por Ozturk (2001) quien identifica que la educación terciaria favorece el desarrollo de las ciencias básicas, una selección

apropiada de las tecnologías a importar y su posterior adaptación a la realidad local. También menciona que la educación secundaria y terciaria son críticas para el desarrollo de instituciones clave como el gobierno y las leyes, los cuales son esenciales para el crecimiento económico. En base a los postulados del autor se puede identificar que el desarrollo de la ciencia y la tecnología de un país pueden estar mayormente relacionados con la educación de tipo terciaria, o también denominada educación superior. Consideramos que los centros académicos de India contribuyen al progreso tecnológico y al consiguiente desarrollo económico del país. Moreno-Brid y Ruiz-Nápoles (2009:12) explican que

El progreso tecnológico está directamente ligado a la investigación científica y [...] a la formación de científicos e ingenieros. En general, las universidades y los institutos tecnológicos son los que proporcionan esta formación, mientras que las universidades públicas y los centros académicos son la fuente de la vasta proporción del total de la investigación que se realiza en los países en desarrollo.

La educación superior es definida por UNESCO (1993) como *“todo tipo de estudios, de formación o de formación para la investigación en el nivel post secundario, impartidos por una universidad u otros establecimientos de enseñanza que estén acreditados por las autoridades competentes del Estado como centros de enseñanza superior”*. El fortalecimiento de las instituciones correspondientes a este nivel de educación, especialmente las de carácter público, pueden ser consideradas un elemento central para aumentar la competitividad internacional de un país para acceder a un proceso de expansión económica a largo plazo (Moreno-Brid & Ruiz-Nápoles, 2009). Si bien el fortalecimiento de la educación superior va más allá de la asignación de fondos, Hanushek y Woessmann (2007) identifican deficiencias tanto en la cantidad como en la calidad de la educación superior en los países en desarrollo. Los autores explican que para estos países la asignación de fondos es necesaria para asegurar ciertos mínimos en infraestructura, bibliografía, entre otros, para posibilitar la actividad educativa. Entender el rol del financiamiento y la acción estatal en la materia resulta de interés para el caso de estudio, ya que se abordarán los objetivos de gobierno en el ámbito educativo en marco de un plan de gobierno más amplio que alude a estimular el crecimiento económico y la competitividad internacional en base al estímulo en la formación de su capital humano.

En sus estudios sobre India, Chandra (2011) postula una relación bidireccional entre el gasto público destinado a la educación y el crecimiento del PBI de una nación,

aclarando que uno no tiene efecto sobre el otro automáticamente, sino que conlleva cierto tiempo para que los efectos positivos de uno incidan en el otro. En el mismo estudio explica que, en base a una revisión bibliográfica de estudios similares, el crecimiento económico se mantuvo siempre como un factor determinante del gasto en educación hecha por un gobierno. A su vez, una mejora de la educación influye en el crecimiento económico de un país. Es por ello que los gobiernos deben aumentar las inversiones en educación que contribuyan al crecimiento económico, tanto directa como indirectamente.

Debido a que el crecimiento económico de una nación resulta muy amplio, este estudio se focaliza en la competitividad internacional del sector servicios en India para poder estudiar con mayor nivel de detalle a un elemento que puede contribuir al crecimiento económico sostenido del subcontinente. En este marco, la competitividad nacional se convirtió en una de las preocupaciones centrales de los gobiernos y las industrias en la mayoría de las naciones. A pesar de esto no existe una definición comúnmente aceptada del término competitividad aplicadas a las naciones. Si bien existe un concepto de competitividad aplicable a empresas, este tiene un alcance muy diferente al de una nación (Porter, 1990: 76).

Porter considera que el fundamento y el único concepto significativo para la competitividad a nivel de naciones es el de productividad, ya que el principal objetivo de las naciones es lograr una buena calidad de vida para sus ciudadanos y mejorarla. La capacidad para lograrlo depende de la productividad de los factores de esa nación: capital y trabajo. La productividad es el valor del producto que genera cada unidad de factores, esta depende de la calidad de los factores y la eficiencia de uso de los mismos. Es por esto que la productividad determina a largo plazo la calidad de vida de un país. Para que esta productividad crezca de forma sostenida es necesario que la economía se actualice en sí misma, que innove para competir en nuevos mercados, que son cada vez más sofisticados. (Porter, 1990: 76-77)

Para poder responder por qué algunas compañías en determinadas naciones son capaces de innovar constantemente logrando niveles de ventajas competitivas más sofisticados, Porter propone a la competitividad en base a cuatro atributos que poseen las naciones como parte de un sistema que sirve para entender la ventaja competitiva de las mismas. A su vez limita el estudio de la ventaja competitiva a sectores o industrias determinadas, basándose en el supuesto que no existe ninguna nación que sea eficiente y

competitiva en todos los sectores, sino que todas las naciones presentan sectores en los cuales pueden contar con una ventaja competitiva mayor. Como se mencionó anteriormente, nuestro estudio se centrará en el sector de servicios, el cual es considerado como uno de los sectores en los cuales India es considerada competitiva (Kapur & Ramamurti, 2001). Los atributos que definen la competitividad se encuentran conectados por el ‘diamante competitivo’, compuesto de cuatro factores que explican el sistema competitivo. Estos elementos se influyen mutuamente hasta lograr una configuración óptima, cuando se alcanza una posición competitiva en relación a otras naciones. La ventaja competitiva no es estática, sino que es dinámica; ya que siempre se encuentra ligada a la interacción de los elementos del diamante (Millán Constain, 1994; Porter, 1990). La matriz de análisis del diamante permitirá estudiar de una forma más sistémica al sector servicios y entender la influencia de la formación del capital humano en la competitividad del sector de forma más global.

Los atributos que conforman el diamante competitivo son:

- *Condiciones de factores:* comprende los factores productivos (recursos humanos calificados, infraestructura) que se poseen para competir en un sector o industria determinada.
- *Condiciones de la demanda:* la naturaleza y características del mercado doméstico para un sector o industria.
- *Industrias relacionadas y de apoyo:* existencia de industrias que funcionen como proveedores o clientes en el mercado local que sean internacionalmente competitivas.
- *Estrategias, estructuras y competidores de las firmas:* condiciones en las cuales se crean, organizan y se gestionan las compañías, y las características de la competencia en el mercado doméstico. (Porter, 1990: 78)

En su conjunto, los elementos mencionados determinan el contexto o ecosistema en el cual las compañías son creadas y deben aprender a competir. Cada factor afecta los ingredientes necesarios para lograr la ventaja competitiva a nivel internacional (Porter, 1990). La educación superior, como se mencionó anteriormente, impacta en la cantidad y calidad de los recursos humanos calificados disponibles para los diferentes sectores productivos de una economía, hallándose abarcados en las condiciones de los factores

productivos del diamante competitivo. Siendo este el atributo de la ventaja competitiva de interés en la presente investigación.

A pesar de no encontrarse incluido en los determinantes de la ventaja competitiva, el gobierno posee el rol y la capacidad de influir de forma positiva o negativa a todos los determinantes. Las decisiones del gobierno de India impactarán en las empresas y en el ecosistema en el cual estas desempeñan su actividad. A través de políticas fiscales, comerciales, de innovación tecnológica, inversiones en infraestructura, transporte y comunicaciones, medidas en educación y salud, entre otras, el gobierno puede ejercer influencia sobre los vértices del diamante y moldear la ventaja competitiva en una industria determinada (Millán Constain, 1994: 67). Esto implica que las políticas implementadas por el gobierno indio repercutirán en los elementos del diamante y por ende en la competitividad internacional del sector servicios.

En base a lo expuesto en el párrafo anterior podemos asumir que el Estado a través de su accionar puede forjar y modificar la ventaja competitiva de un sector de su economía. Gilpin (2001) explica que *“a pesar de la importancia de otros actores [...] los gobiernos nacionales aún toman las decisiones principales relativas a las cuestiones económicas, continúan fijando reglas dentro de las cuales actúan otros agentes, y utilizan su considerable poder para influenciar resultados económicos”*. Los Estados establecen las reglas de juego que las empresas deben seguir, y ellas reflejan los intereses políticos y económicos de los estados y sus ciudadanos. De este modo, es posible entender los efectos en el diamante competitivo del sector servicios generados por las acciones estatales en el campo educativo, como uno de los factores que influirá sobre los resultados económicos de India. Dichas acciones estarán basadas en los intereses indios.

La riqueza y la productividad de una nación son componentes de su poder, y es por ello que los gobiernos buscan promover el crecimiento económico para poder lograr otras metas geopolíticas (Grieco & Ikenberry, 2003: 9). Esto es aún más relevante en un contexto en el cual las economías se han vuelto más integradas y la importancia de las diferencias entre economías se torna más importante. Es así que los Estados continúan utilizando su poder e implementan acciones para canalizar las fuerzas económicas para que estas sean favorables a sus intereses y a los de sus ciudadanos. Entre los intereses nacionales, se encuentran el de obtener beneficios de las actividades económicas internacionales y el de preservar de la autonomía nacional (Gilpin, 2001: 21).



Ante dicha realidad, India presta atención a las ganancias relativas que surgen del intercambio y el crecimiento económico, ya que estas permiten acrecentar su poder y preservar su autonomía. Dichas ganancias contribuirán a mejorar su posicionamiento en relación a otros Estados, en base a las configuraciones de poder del sistema internacional. Ello se explica debido a que con el paso del tiempo, la distribución de las ganancias relativas modificará el equilibrio internacional de poder económico, repercutiendo en última instancia en la seguridad nacional de los Estados; los cuales están atentos a los niveles de crecimiento económico relativo de otras naciones a nivel internacional. Actualmente la preocupación gira en torno a la distribución global de las industrias de alta tecnología, de importancia para la posición de poder relativa de los mismos (Gilpin, 2001: 80). Por este motivo, las ganancias relativas que derivan del crecimiento económico de India influyen en su posicionamiento internacional a mediano plazo.

Aunque las naciones no compiten entre sí en sentido económico restringido –en realidad las empresas radicadas en ellas lo hacen-, se puede decir que compiten en un sentido más amplio; en términos de la capacidad de manejar eficazmente sus asuntos económicos. En base a tal capacidad, algunas economías nacionales serán superiores al promover crecimiento económico y de la productividad a partir de políticas más acertadas. Cuando éstas son provechosas repercutirán positivamente en el ahorro, la inversión y la educación, y facilitarán el ajuste del sector privado a los cambios en el contexto. Ello permite a una economía renovarse para dar respuesta a tales cambios. En este ámbito el Estado y sus políticas deben desempeñar un papel central en la transformación y el ajuste; ya que los mercados por sí solos no tendrán éxito. Es así que aquél deberá ocuparse de asuntos como corregir fallas del mercado y proveer bienes públicos como la educación e I+D. La capacidad de una economía de transformarse es crucial en la lucha global para determinar qué naciones desarrollarán una ventaja relativa en aquellos sectores más importantes para el bienestar económico y el poder nacional (Gilpin, 2001: 182). Al someter bajo análisis los efectos de las políticas educativas en la competitividad del sector servicios, estamos considerando cuán eficientemente India logra administrar sus asuntos económicos en base a la implementación de sus objetivos de gestión y su política de educación superior vinculadas a un sector relevante de su economía. Lo cual permitirá comprender mejor la capacidad de respuesta de la economía a los cambios tecnológicos, económicos y

políticos, y su consiguiente acumulación de poder económico y su posicionamiento relativo en relación a otras naciones, entre ellas las que conforman el IBSA. Los países comprendidos en este grupo son naciones emergentes del mundo en desarrollo, con posiciones geoestratégicas en tres continentes diferentes y juegan un rol importante en sus respectivas regiones, y están experimentando un aumento de su capacidad de actuación a nivel global. Si logran legitimar sus respectivos roles como líderes regionales, ello permitirá aumentar el potencial del IBSA como red de cooperación entre países del Sur y la relevancia de éstos en los asuntos globales (Puri, 2007: vii-viii; Sotero, 2009: 8, 15, 23). Si India logra aumentar su crecimiento y poder económico, ello redundará en mejorar posiciones tanto dentro de este grupo de países emergentes, como a nivel internacional.

Al hablar de un Estado competitivo debemos considerar el hecho que las firmas son cada vez más móviles, ya que buscan instalarse en los mercados más atractivos en la economía mundial. Ante tal realidad los gobiernos deben ser proactivos y no deben dejar estos asuntos a la deriva del funcionamiento del mercado. Las naciones competidoras, en términos de Vincent Cable (2005, en Gilpin, 2001), deben tratar de mejorar la posición de sus empresas en la economía mundial y atraer inversiones extranjeras a través de la creación de un grupo de trabajadores calificados, infraestructura física eficiente, políticas económicas apropiadas y una calidad de vida atractiva (Gilpin, 2001: 182-183). El gobierno de India deberá actuar de forma activa para mejorar la situación y la performance del sector servicios, tornándolo una opción atractiva para atraer socios comerciales e inversores, y uno de los modos de lograrlo es a través de la generación de una masa de trabajadores calificados disponibles; los cuales necesariamente deben tener acceso a una educación superior de calidad.

En síntesis, debido a los postulados mencionados anteriormente, las acciones de India en materia de educación superior afectarán a sus ganancias económicas relativas, ya que dependen, en parte, de su crecimiento y competitividad en el sector servicios. A su vez dichas ganancias relativas influyen en el poder y el lugar relativo que ocupa India a nivel internacional, pudiendo favorecer su posicionamiento en el sistema internacional, ya sea entre sus pares asiáticos, entre el grupo del IBSA o a nivel global.

## **CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES**

### **India: una república parlamentaria**

La República de India, es una unión de 28 Estados y siete Territorios de la Unión; cuya ciudad capital es Delhi. Por constitución es una república soberana, socialista, secular y democrática. A partir de lo establecido en ésta el país ha adoptado un gobierno de tipo parlamentario, con un sistema federal en su estructura (India, 2011).

India cuenta con un Presidente, quien se encuentra a cargo del Poder Ejecutivo de la Unión y es elegido por los miembros de un colegio electoral, conformado por los miembros elegidos en ambas cámaras parlamentarias sumados a los electos en las Asambleas Legislativas de los Estados. Tiene a su cargo la jefatura de Estado; lo cual implica la conducción de las relaciones internacionales y los asuntos vinculados a éstas, como la recepción de misiones diplomáticas y la negociación o firma de tratados internacionales. Tiene la facultad de convocar y prorrogar cualquiera de las cámaras del Parlamento o de disolver la *Lok Sabha* (cámara baja) (India, 2011: 23-26).

El Vicepresidente oficialmente preside el Consejo de Estados (Cámara alta, o *Rajya Sabha*). Este es elegido por los miembros de un colegio electoral, formado por miembros de ambas cámaras del Parlamento, de acuerdo al sistema de representación proporcional, que consiste en un voto transferible. (India, 2011: 26-30)

El Primer Ministro, junto al Consejo de Ministros aconseja al Presidente en ejercicio y es el jefe de gobierno de la República de India. Es nombrado formalmente por el Presidente y reconocido como el líder del partido mayoritario en las cámaras del congreso. (India, 2011: 30-31)

El Parlamento constituye el cuerpo legislativo supremo de India. Éste comprende al Presidente y dos cámaras, *Lok Sabha* (La cámara del Pueblo, o cámara baja) y *Rajya Sabha* (El consejo de los Estados, o cámara alta).

Los miembros de la cámara baja son directamente elegidos por los votantes; mientras que los de la cámara alta son escogidos por los integrantes electos de la Asamblea Legislativa del Estado, de acuerdo al sistema de representación proporcional por medio de un voto transferible. El Consejo de Ministros es responsable ante la *Lok Sabha* bajo lo establecido en la Constitución (India, 2011: 30-34).

La cámara alta se encuentra compuesta por 250 miembros, de los cuales 238 se encuentran representando los diferentes Estados y Territorios de la Unión, y los 12 restantes son nombrados por el Presidente. Entre las 12 personas seleccionadas por el

Presidente se encuentran aquellas que poseen conocimientos específicos o experiencia práctica en los campos de las ciencias, la literatura y el servicio social; de acuerdo a lo establecido en la ley fundamental. Es un cuerpo permanente y no puede ser disuelto por el Presidente. Es presidida por el vicepresidente. (India, 2011: 32-34)

La cámara baja se halla conformada por representantes del pueblo, elegidos por sistema de elección directa basado en el sufragio universal. La Constitución establece que el número máximo de miembros de la cámara es de 552 miembros; de los cuales 530 miembros representan los estados, 20 representan a los Territorios de la Unión y 2 miembros nombrados por el Presidente de la Comunidad Anglo-India. Las bancas se encuentran distribuidas proporcionalmente entre los Estados y territorios nacionales, respetando la relación entre bancas y población para cada Estado y/o territorio. Las mismas pueden ser reajustadas posteriormente a cada censo nacional, siendo la cantidad de bancas correspondiente a cada Estado difundida como ley emanada del Parlamento. La *Lok Sabha* queda constituida por un término de cinco años, a menos que sea disuelta por el Presidente. (India, 2013; India, 2011: 33-35)

### **Estructura social india**

La sociedad india posee la característica de estar organizada en base a un sistema de castas, a partir del cual se diferencian socialmente a las personas en base a criterios de clase, religión, región, tribu, género y lengua. Éste se encuentra fundamentado en la *Rig Veda*, libro del hinduismo. Según el mismo, Purush, el primer hombre, se autodestruyó para crear una sociedad y las diferentes partes de su cuerpo se convirtieron en los cuatro *varnas*. Los Brahmanes surgieron de su cabeza, los Kshatriyas de sus manos, los Vaishyas de sus piernas y los Shudras de sus pies. La jerarquía de los *varnas* se estructuró por el orden descendiente de los órganos en el cuerpo (Deshpande, 2010: 18).

El sistema de castas de India clasifica a la gente en cuatro grupos jerárquicamente ordenados, llamados *varnas*. Las castas se clasifican según la ocupación, y determinan el acceso a la riqueza, poder y privilegio de quienes se encuentran incluidos en cada grupo. Estos grupos son: Brahmanes, Kshatriyas, Vaishyas y Shudras. Los Brahmanes son por lo general sacerdotes y eruditos, están en la cúspide del sistema. Son seguidos por los Kshatriyas, jefes políticos y soldados. A continuación siguen los Vaishyas, comerciantes. A éstos le siguen los Shudras, que son trabajadores,

campesinos, artesanos y criados. Por debajo de este último grupo se encuentran los “intocables”, también llamados parias; tienen ocupaciones consideradas sucias y contaminadas, como trabajar con animales muertos. Este grupo no está incluido entre las castas clasificadas. Las leyes hindúes insisten en la existencia de sólo cuatro *varnas* y nunca un quinto, elemento en el cual se fundamentó el hecho de no de aceptar a la gente tribal en India. Por lo tanto, no se las consideró entre las castas clasificadas (Deshpande, 2010: 3-4, 16).

Los *varnas* se dividen internamente en subcastas, llamados *jatis* caracterizados por una ocupación específica. Entonces, las personas nacen en una determinada casta y son miembros de ellas, y adquirirán la ocupación apropiada según su *jati* (Deshpande, 2010: 4).

En base al sistema de castas, el gobierno definió tres categorías de personas elegibles para políticas preferenciales implementadas por éste: *Scheduled Castes* (Castas catalogadas, SCs), *Scheduled Tribes* (Tribus catalogadas, STs) y *Other Backward Classes* (Otras clases atrasadas, OBCs). El primero incluye a comunidades de los “intocables”. Los segundos, a los grupos que no aceptaron el sistema de castas y habitan en zonas inhóspitas del país: selvas, bosques y montañas. El último grupo abarca a personas atrasadas social y económicamente; los ex-intocables -posteriormente convertidos del hinduismo a otras religiones-, nómadas y algunas tribus que se ganan la vida en base a actos delictivos. Sin embargo esta última clasificación de OBCs resulta confusa, debido al desacuerdo respecto a asignar personas a este grupo en base a casta o a criterios económicos.

El gobierno contempla políticas especiales para estos grupos al asegurarles, por ejemplo, representatividad a través de bancas en las legislaturas, acceso a empleos públicos o en empresas estatales y cupos en instituciones educativas supervisadas por el Estado. Existen, a su vez, programas especiales destinados a estos grupos, como asistencia médica, ayuda legal, asignación de tierras, becas, préstamos y subvenciones (Deshpande, 2010: 28-29).

Si bien las relaciones entre castas se han vuelto más relajadas en los últimos tiempos, el sistema de castas subsiste y es utilizado por el gobierno para las políticas especiales mencionadas supra.

## **Educación superior en India: un recorrido histórico**

La educación en India ha evolucionado mucho desde sus comienzos, encontrándose en una situación bastante diferente a aquella acción educadora que tenía lugar en las *gurukulas* hinduistas, *viharas* budistas y *madarasas* musulmanas. En este primer momento, la educación se encontraba confinada a instituciones monásticas, asentadas próximas a lugares sagrados y a los centros de poder. Una de las primeras universidades fue la Universidad de Nalanda, del año 400, fecha posterior a la cual comienzan a surgir instituciones públicas organizadas para la educación fruto de la transformación de los monasterios budistas en colegios y universidades. En respuesta a esto los hinduistas comenzaron a fundar sus propias universidades-templos. Los pagos en concepto de matrículas estaban prohibidos, y las instituciones se sustentaban en base a regalos y donaciones provenientes de los estudiantes, la sociedad en general y en especial por los *rajás* (reyes) y príncipes. Existen evidencias que los establecimientos recibían dinero de parte de los estudiantes, utilizado para proveerles alimentación, hospedaje y servicios de salud; pero éste era recibido sin intenciones comerciales o de generar ingresos monetarios por impartir clases. El alcance de la educación estaba limitado tanto geográficamente, debido a la concentración de instituciones en lugares sagrados o en capitales de reinos, como en términos de cantidad de alumnos, dado que cada profesor podía trabajar con aproximadamente unos 15 estudiantes (Altekar, 1944: 70-103).

En el siglo XIX, fruto de la presencia del imperio británico en el subcontinente indio, se funda la primera universidad en imponer educación siguiendo los parámetros occidentales en Serampore, ciudad próxima a Kolkata. Según tales parámetros la educación era impartida en inglés y los cursos mantenían un estilo y contenido similares a los utilizados en Europa. En las décadas posteriores se fundaron nuevas instituciones en Agra, Mumbai, Chennai, Nagpur, Patna, Kolkata, y Nagapattinam. En 1857 se establecieron tres universidades federales basadas en el patrón de funcionamiento de la Universidad de Londres en Kolkata, Mumbai y Chennai, dando lugar posteriormente al surgimiento de colegios afiliados a las mismas. Ello dio inicio a un proceso de creación de nuevas universidades e instituciones de educación superior, que al momento de la independencia de la corona británica en 1947, sumaban 19 universidades y varios cientos de colegios afiliados (Agawarl, 2006: 5). Éstas funcionaron en primera instancia como instituciones examinadoras, sustentadas en base a fondos provenientes de la

administración y podían recibir pagos por parte de los alumnos. Después de la independencia, el gobierno trabajó en mejorar el acceso a la educación superior y el sistema creció rápidamente: en 1980 contaban con 132 universidades y 47387 colegios, llegando al 5% de la población en edad para estudiar (Sudha Rao & Kr Singh, s.f.: 2-3).

El advenimiento de la década de 1990 significó la aplicación de políticas de liberalización y privatizaciones en India, lo que conllevó a que se multiplique la cantidad de instituciones educativas privadas. Estas existían anteriormente, pero en una cantidad reducida y tenían un funcionamiento y calidad similares a las de gestión pública. Gracias a que habían conseguido mantener estándares de calidad y la insuficiencia de recursos públicos, el gobierno debió aceptar la proliferación de agentes privados fruto de una mayor demanda de acceso a educación superior (Sudha Rao & Kr Singh, s.f.: 5-6). La liberalización despertó el espíritu de los emprendedores indios, quienes consideraron como una oportunidad de negocio a la demanda insatisfecha en el mercado de educación superior, llevando a una proliferación de centros de enseñanza privados a lo largo del país. Ello, combinado con posturas ambivalentes por parte del gobierno al respecto, dio lugar a un crecimiento no planificado en el sector. Contribuyó a que India posea el tramado institucional más grande del mundo con más de 28000 instituciones, con todas las dificultades de gestión que puede implicar. A esto debemos sumar una baja en los estándares de calidad y un decrecimiento en los fondos públicos asignados a educación. Todos estos factores indican la situación compleja en la que se encuentra la educación superior en India (Agawarl, 2006).

### **Nuevo gobierno, nuevas prioridades: Common Minimum Programme**

Entre los meses de abril y mayo de 2004 se llevaron a cabo las elecciones parlamentarias de la cámara baja en India, en la cual se elegían a los 543 miembros de la *Lok Sabha*. En las mismas la *United Progressive Alliance* (UPA) logró llegar al gobierno con la mayoría de los escaños, quitándole la mayoría al *Bharatiya Janata Party* (BJP) y a la *National Democratic Alliance* (NDA), liderada por este. La UPA, es una coalición de partidos de centro-izquierda liderada por Sonia Gandhi, y cuyo primer ministro es Manmohan Singh. Resulta de interés mencionar que Singh fue uno de los autores de la liberalización económica de la India, es economista y fue ministro de finanzas del Congreso en 1991, cuando frente a una crisis de balanza de pagos, el gobierno lanzó un paquete de reformas, a partir del desmantelamiento de la Licencia Raj

–medidas de planificación estatal de la economía-, controles de importación y el exceso de regulación provenientes del gobierno de Nehru. La elección de Singh como primer ministro contribuyó a comunicar una imagen de un gobierno que no será hostil a la liberalización y a disminuir preocupaciones en torno a la posible inestabilidad de la coalición al ser un gobierno de minoría, que depende del apoyo de la izquierda en el congreso para mantener la mayoría de los votos, en la cual el Partido Comunista Marxista de India (PCI) tiene preponderancia (The Economist, 2004; Times of India, 2006).

En mayo de 2004 la UPA presentó su *National Common Minimum Programme of the Government of India* en el cual se detallan los objetivos mínimos a lograr durante la gestión del gobierno de coalición. Se presentaron diversos objetivos referidos a empleo, agricultura, salud, infraestructura, minorías, reformas administrativas, industria, etc. Para el caso bajo análisis interesa destacar dos puntos dentro de los objetivos educativos del programa:

“El gobierno de la UPA se compromete a aumentar el gasto público en educación al menos a un 6% del PBI, con al menos la mitad de esta cantidad destinada a los sectores primario y secundario. Esto se hará de forma escalonada. [...]

El gobierno de la UPA va a tomar medidas inmediatas para revertir la tendencia de colectivización de la educación realizada en los últimos cinco años. También se asegurará de que todas las instituciones de enseñanza superior y formación profesional mantengan su autonomía. La UPA se asegurará de que a nadie se le niegue educación profesional porque sea pobre.” (Government of India, 2004a: 6)

Todos los objetivos planteados en este documento responden a seis principios que rigen la acción de la UPA, de los cuales tres se hallan vinculados a la educación y la economía, a saber:

Asegurar que la economía crezca al menos 7-8% anual en forma sostenida durante una década o más, y de una manera que genere empleo así cada familia tiene asegurado un medio de vida seguro y viable. [...]

Proveer igualdad de oportunidades, particularmente en educación y empleo a las castas [*Scheduled Castes*], tribus [*Scheduled Tribes*], otras clases atrasadas [*OBC's: Other Backward Class*] y minorías religiosas.

Liberar las energías creativas de nuestros emprendedores, empresarios, científicos, ingenieros y todos los otros profesionales y fuerzas productivas de la sociedad. (Government of India, 2004a: 2-3)



En otras palabras, los objetivos mencionados se refieren entonces a un mayor financiamiento público destinado a la educación en torno al 6% del PBI, por un lado, y a mayor accesibilidad y mantención de la autonomía de las instituciones educativas, por el otro; en lo que a los fines de la presente investigación se refiere. Del 6% del PBI mencionado en el texto se sugiere que al menos la mitad de estos fondos –un 3%– sean destinados al nivel primario y secundario; pero no se proveen mayores referencias. Tales objetivos se enmarcan en un plan de acción inspirado en torno a una vocación de potenciar el crecimiento económico y hacerlo sostenible en el tiempo; lo cual será acompañado de políticas que garanticen inclusividad de los diversos sectores sociales y que estimulen el potencial creativo de la población. Podemos ver entonces, que el establecimiento de metas referidas al financiamiento de la educación y la accesibilidad forman parte de un plan de gobierno mayor, que tiene como una de sus grandes metas un crecimiento económico sostenible, con igualdad de oportunidades, aprovechando la capacidad creativa de sus habitantes; éste llevará a una mejoría en la relevancia y la posición internacional de India como país emergente.

En base a las metas en el ámbito educativo el gobierno de la UPA decidió reconstituir la *Central Advisory Board of Education (CABE)* mediante la resolución del 6 de julio de 2004. Dicho ente funcionaba como órgano consultivo de alto nivel en las decisiones gubernamentales –tanto del gobierno central como de los estados– en materia educativa. La decisión de reconstitución es de interés, ya que la CABE funcionó hasta 1994, año en el cual expiró su último mandato y no fue renovado por una década. (Government of India, 2004b). Esta decisión política es un indicador visible del interés del gobierno de coalición de dar cierta prioridad a la educación y a las políticas educativas como palanca del crecimiento, al reflotar a un actor relevante del sistema educativo indio. La reaparición en escena de esta institución fue acompañada, al mes siguiente, de la conformación de siete comités de investigación en torno a ella con la intención de analizar en profundidad temas críticos que afectaban a la educación en ese momento. Los comités abarcaban los siguientes puntos de estudio:

- A. Proyecto de ley de educación gratuita y obligatoria a nivel primario y temas relacionados.
- B. Educación femenina y el sistema de escuelas comunes.
- C. Universalización de la educación secundaria.
- D. Autonomía de las instituciones de educación superior.

- E. Integración de educación cultural en la currícula educativa.
- F. Mecanismos regulatorios para libros de texto y libros de texto paralelos utilizados en instituciones privadas.
- G. Financiamiento de la educación superior. (The Indian Express, 2004)

Se puede señalar que los temas de financiamiento y autonomía de las instituciones de nivel superior están contemplados en comisiones de investigación específicas, demostrando la relevancia de ambos puntos para lograr esos objetivos mínimos que llevarán al crecimiento sostenido de la economía. Particularmente, en el informe del comité dedicado a diagnosticar el gasto público en educación superior se destaca que ésta es un bien público que produce externalidades económicas, sociales, culturales, demográficas y políticas. Es un elemento crucial en el desarrollo de los países emergentes y en su competitividad en los mercados internacionales; constituyéndose una inversión que promueve crecimiento y equidad. Debido a la emergencia de una economía del conocimiento existen vínculos muy fuertes entre educación superior, conocimientos y creación de riqueza y poder económico. Por lo tanto, la comisión expresó que la educación superior no puede seguir siendo un área no prioritaria en India. Consideraron paradigmático el hecho que el país puede convertirse en una de las reservas de recursos humanos científicos y técnicos del mundo, especialmente en los campos de información, comunicaciones y tecnología. Para poder lograrlo es necesario hacer frente a la problemática de la falta de fondos –cuyas asignaciones registran un decrecimiento interanual- y poder asegurar cierta autonomía financiera a las instituciones para que funcionen correctamente y logren un mínimo de calidad en su tarea formativa. (Central Advisory Board of Education, 2005: 2-9,45-51).

Investigadores de diferentes universidades y *think tanks* han realizado estudios, en los cuales se revelan aspectos como las dificultades en la provisión de un monto de fondos adecuados a educación superior, registrándose un subfinanciamiento de las instituciones universitarias y bajos estándares cualitativos en comparación a otras economías emergentes o desarrolladas (Prakash, 2007; Selvam, 2010). Otros recalcan la aparición de gran cantidad de entidades privadas como respuesta a procesos de privatización y recortes en el gasto público (Tilak, 2005). También se evidencian ciertos retrocesos del gasto por alumno en términos reales en períodos anteriores, o que el crecimiento del gasto educativo en el pasado no acompañó las tendencias de crecimiento del PBI, la ineficiencia en la utilización de recursos y la necesidad de

revertir estas tendencias (De & Endow, 2008). Para ello se proponen algunas reformas para mejorar la sostenibilidad financiera de las instituciones o para hacerlas más eficientes (Mishra, 2003; Sunder, 2010). Todos estos elementos serán tenidos en cuenta al analizar la evolución del sistema de educación superior en India y de su financiamiento.

Las nuevas teorías del crecimiento económico han resaltado la importancia de la educación superior y su impacto en el desarrollo de habilidades y capacidades de los recursos humanos de una nación, que redundará en crecimiento económico. Esto va en consonancia con la tendencia de la disminución en el trabajo manual y un aumento en los empleos que requieren trabajo intelectual que se registra en diversas naciones, incluida India (Agawarl, 2006: 37-41). En 2004 el sector servicios representó un 51% del PBI, dando continuidad a una tendencia de un incremento constante de la importancia del sector en relación al resto de las actividades económicas, creciendo en promedio incluso a tasas superiores que las del PBI total. Ello se puede apreciar en el siguiente gráfico:



Gráfico 1. Tasa de crecimiento del PBI y el PBI del sector servicios  
Fuente: (Ministry of Finance, 2012: 229)

Los cambios tecnológicos que se experimentaron en el país en paralelo al rápido crecimiento de nuevas tecnologías de comunicación derivaron en un crecimiento en la demanda de trabajo calificado para tareas analíticas y de gestión, es decir científicos, ingenieros, ejecutivos y economistas, entre otros. La nueva estructura ocupacional global, con la importancia de las economías del conocimiento, ofrece una oportunidad para que la India proporcione mano de obra para esta más allá de sus fronteras,

aprovechando algunas instituciones educativas de calidad y su gran población angloparlante (Agawarl, 2006: 37-45).

La competitividad de India no descansa en los mismos sectores que otros países de bajo ingreso, ya que se revela competitividad en un sector compuesto por servicios comercializables intensivos en conocimiento y capacidades, entre ellos software, productos y servicios basados en tecnologías de la información (IT), biotecnología, medios de comunicación, diseño y salud. Es una diferencia radical con respecto a naciones con niveles de ingreso similar que basan su competitividad en factores como salarios bajos, abundancia de recursos naturales y producción de bienes que requieren trabajo poco cualificado. Dicha competitividad está basada en un sector fuertemente ligado al capital humano del país. (Kapur & Ramamurti, 2001: 20-25). De esta manera, ante el potencial de crecimiento registrado en el sector servicios en India y la demanda de recursos humanos calificados derivada del mismo, la provisión de educación superior resulta importante. Más aún ante una economía del conocimiento en la cual las tareas desempeñadas por el capital humano han aumentado su complejidad debido al desarrollo de tareas de corte más analítico y de gestión, en desmedro de lo manual. Si se logra proveer la cantidad de recursos humanos necesario se podrá contribuir a mantener la tendencia de crecimiento de la economía, y particularmente del sector, que demanda mano de obra calificada. Al mantenerse la tendencia de crecimiento, con el correr del tiempo se acumulará paulatinamente poder económico en base a las acciones económicas internacionales, otorgando mayor relevancia a India entre sus socios y el tablero internacional (Gilpin: 2001).

En 2001 India pasó a ser considerada un 'BRIC', concepto ideado por el grupo financiero Goldman Sachs. Este fue acuñado para mencionar a un grupo de cuatro países (Brasil, Rusia, India y China) que concentraban en el año 2000 un 8% del PBI global y poseían un alto potencial de crecimiento económico en base a las proyecciones económicas (O'Neill, 2001). Según tales proyecciones los BRIC superarán a las economías del G6 (Alemania, España, Francia, Italia, Polonia y Reino Unido) en términos de PBI en 2040, siendo India el país con mayor potencial de rápido crecimiento en los próximos 30 a 50 años. A su vez podría ser una de las tres economías más grandes, junto a Estados Unidos y China (Wilson & Purushothaman, 2003: 3-6). A pesar de no ser una asociación internacional de Estados en el cual se ingresa voluntariamente, esta denominación externa proveniente del mundo financiero generó

expectativas económicas para inversores y posiblemente para los mismos gobiernos de los países involucrados. Estudios realizados por varias entidades, incluyendo a Goldman Sachs, muestran el potencial de crecimiento que posee el subcontinente a mediano plazo (O'Neill, 2001; Wilson & Purushothaman, 2003). Dicho potencial de crecimiento económico puede ser entendido como potencial de acumulación de poder económico en los términos de Gilpin (2001) y Grieco e Ikenberry (2003). A partir de tal acumulación de poder que puede obtenerse en base a la generación de mayores resultados económicos, India puede mejorar su posicionamiento regional e internacional y emerger como una nueva potencia.

A su vez, en 2003, India firmó la declaración de Brasilia, a partir de la cual se creó el Foro de diálogo entre India, Brasil y Sudáfrica (IBSA), cuyo propósito es compartir puntos de vista sobre asuntos regionales e internacionales de interés mutuo, como también promover la cooperación defensa, diplomacia multilateral, comercio internacional, tecnología, desarrollo social y medio ambiente, entre otros (Alden & Vieira, 2005: 1088). A partir de esta asociación estos países buscan trascender más allá de sus diferencias geográficas, históricas y regionales para promover sus intereses ante un contexto de dificultades económicas y la disminución de la hegemonía de Estados Unidos, lo cual representa mayores oportunidades para los países emergentes del Sur (Sotero, 2009: 1).

Los tres países del IBSA juntos abarcan a una población de alrededor de 1,3 mil millones de personas y un PBI de más de 3 billones de USD. Pertenecen al mundo en desarrollo, pero han pasado por procesos de industrialización y han ganado experiencia en algunas áreas de alta tecnología. Además, cuentan con una posición geoestratégica, cada uno en un continente diferente juega un papel importante en su región. Estas características denotan su capacidad de actuar a escala global (Sotero, 2009: 8, 10).

En términos de comercio internacional, los países del IBSA han alcanzado una masa crítica, y pueden ser considerados jugadores regionales y globales. Los tres países cuentan con economías grandes y diversificadas, con perfiles competitivos en el sector agrícola, de manufactura y de servicios. Incluso se puede hablar de cierta especialización entre países: Brasil como una potencia agrícola, India como potencia en servicios y Sudáfrica posee fortalezas en actividades combinadas de agricultura, fabricación y servicios. Destacamos que los países de IBSA están las 12 economías en desarrollo que abarcan el 75% del comercio internacional de servicios entre éstos. Los

tres han desarrollado sistemas económicos de servicios y son participantes activos en el comercio de éstos (Puri, 2007: vii-viii).

Si bien India está posicionada como una potencia en servicios dentro del grupo y desea estimular el crecimiento de la economía, deberá mantener o mejorar su ventaja competitiva en sus sectores más dinámicos para lograrlo. Brasil, otro de los países del IBSA, ha lanzado recientemente una serie de programas que apuntan a la mejoría del sector servicios, y específicamente de uno en el cual India cuenta con ventaja competitiva: el sector de servicios IT y software (Kapur & Ramamurti, 2001). Es por ello que a lo largo de esta investigación se proveerán algunos datos de las políticas educativas en este segundo país para lograr una perspectiva más situada de India en relación a un socio del IBSA que apunta a lograr cierto liderazgo en el sector. Los planes fueron lanzados en momentos diferentes, pero ambos se basan en la necesidad de contar con recursos humanos desarrollados, lo cual permite realizar ciertas comparaciones en relación a la realidad de los sistemas de educación superior y la cantidad y calidad de egresados que éstos generan. En base a estos datos se podrán extraer algunas conclusiones respecto al impacto de las políticas educativas en la competitividad del sector servicios en India, y en su posicionamiento consecuente dentro del grupo y a nivel internacional.

Es en este marco en el cual debemos entender la relevancia de los objetivos en educación superior establecidos por la UPA para un crecimiento económico sostenido, y a su vez las repercusiones de estos en la calidad de la educación superior, la cual repercute en la competitividad de India en servicios a nivel internacional y en los potenciales ingresos y la mejora de posición internacional que puede generar, en base al rol cada vez más importante que posee en la economía del país.

## **CAPÍTULO 2: EVOLUCIÓN DEL TRAMADO INSTITUCIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN INDIA**

El sistema de educación superior en India ha crecido rápidamente en el período posterior a su independencia, contando según los últimos reportes oficiales disponibles con 523 universidades e institutos de importancia nacional y 33023 *colleges* afiliados (UGC, 2011: 5). Estas más de 33000 instituciones conforman el sistema de educación superior más grande del mundo, tercero en enrolamiento después de China y los Estados Unidos. Sin embargo estas instituciones contaban en 2006 con un promedio de enrolamiento de 500-600 alumnos por año, lo cual resulta bajo en comparación a otros Estados y deja al descubierto un sistema altamente fragmentado (Agawarl, 2006: 5). Esto deviene en dificultades de gestión y control, afectando los estándares de calidad en la educación. En el presente capítulo se analizarán las combinaciones de regulación y falta de regulación en el crecimiento del tramado institucional y de los niveles de enrolamiento que hacen posible esta fragmentación, y los problemas que devienen de la misma.

### **Tipologías de instituciones de educación superior**

De acuerdo a las documentaciones de la CABE (2005b: 6-8) las instituciones de educación superior pueden enmarcarse dentro de las siguientes categorías:

- *Universidades*: son establecidas a través de un acta del parlamento nacional, llamadas Universidades Centrales, o a través de las legislaturas de los diferentes Estados, llamadas Universidades Estatales.
- *Deemed to be Universities*: instituciones educativas que alcanzan el estado de “nominadas para ser Universidades” por el Gobierno Central, a recomendación de la *University Grants Commission* (en adelante UGC); en base a lo estipulado en la tercera sección del Acta constitutiva de dicho organismo. Es un estatus otorgado a instituciones que ofrecen formación de alta calidad, tanto aquellas con una oferta académica variada, como también las que se especializan en un campo particular de conocimiento.
- *Universidades privadas*: constituidas por los diferentes Gobiernos Estatales mediante sus propias leyes.
- *Instituciones de Importancia Nacional*: son declarados como tales por el Gobierno Central a través de una ley del Parlamento o por decreto; al igual que

los diferentes tipos de universidades, están autorizados para conceder títulos de grado.

- *Premier Institutes of Management*: son institutos que han sido establecidos por el Gobierno central y se encuentran fuera del sistema universitario formal. Ofrecen programas de posgrado en el ámbito de la administración y negocios.
- *Colleges*: si bien no se encuentran formalmente incluidos en la clasificación presentada por la CIBE, los *colleges* o colegios -en adelante se utilizarán como sinónimos- forman parte del sistema de educación superior, ya que los mismos trabajan mediante un sistema de afiliación con alguna de las universidades habilitadas. Gracias al estatuto de colegio afiliado, éstos pueden proporcionar educación universitaria, y en algunos casos minoritarios, también incluyen formación de posgrado e investigación. Las universidades afiliantes supervisan los estándares de los colegios afiliados, y son las responsables por los exámenes y el otorgamiento de títulos.

Las universidades pueden ser de tipo unitario, con un campus único, o con múltiples campus e instituciones afiliadas -los *colleges*-. Éstas no se encuentran limitadas a un espacio geográfico dado, habilitándolas a funcionar en diferentes ciudades e incluso estados. El sistema de afiliación es único en Asia-Pacífico, y tiene sus orígenes en la época del dominio inglés en el subcontinente; quienes importaron este modelo aplicado a las universidades británicas. Bajo este mecanismo los colegios imparten enseñanza bajo la supervisión académica de la universidad a la cual están afiliados. Los colegios no conceden sus propios títulos de grado, sino los títulos de la universidad afiliante. Sin embargo, existe una gran diferencia con el actual funcionamiento del método de afiliación entre el Reino Unido e India. Mientras en el Reino Unido las instituciones afiliadas se encuentran en el mismo espacio geográfico o campus que la universidad afiliante, en India los colegios afiliados se encuentran distribuidos por todo el país, evidenciándose así una gran dispersión geográfica. Si bien las *deemed to be universities* no pueden participar del régimen de afiliación aceptando colegios afiliados; se encuentran habilitadas a instalar múltiples campus universitarios, contribuyendo a la dispersión geográfica de las instituciones (Agawarl, 2006: 6, 9, 84).

De la clasificación desarrollada supra, se pueden subclasificar nuevamente las tipologías de las instituciones entre las que poseen atribuciones para emitir títulos de grado (*degree-granting powers*) y aquellas que no pueden hacerlo. Por definición, las



universidades en todas sus formas (centrales, estatales, privadas y *deemed to be universities*) se encuentran facultadas para emitir títulos. Los institutos categorizados como *Premier Institutes of Management*, como son los Indian Institutes of Management (IIM) o Indian Institutes of Technology (IIT) emiten diplomas, los cuales suelen considerarse de nivel similar a los títulos de grado de las universidades. Por otro lado, los *colleges* no pueden otorgar grados por sí mismos, es por esa razón que necesitan afiliarse a alguna universidad bajo el régimen de afiliación para poder otorgar títulos. Es por esto que podemos pensar a las instituciones educativas en dos niveles, encontrándose en un nivel de autonomía mayor aquellas tipologías que se encuentran facultadas a la emisión de títulos de grado o diplomas, y en un nivel inferior aquellas que no cuentan con dicha atribución. Aquellos colegios que logren impartir una educación de calidad y sean reconocidos por su labor podrán alcanzar el nivel de *deemed to be universities* por parte del gobierno central a recomendación de la UGC y lograrán así emitir títulos propios y lograr mayor autonomía en sus tareas (Agawarl, 2006).

El sistema de afiliación da lugar a un cierto monopolio en materia de emisión de títulos, dando una situación de poder e influencia a las instituciones con *degree-granting powers* con respecto a los *colleges*. Es en este panorama que se estimula la negociación no sólo formal, sino también económica, de los procesos de afiliación. Los colegios que logren afiliarse exitosamente, lograrán así expedir títulos de la universidad afiliante, accediendo a su oferta educativa y a su reputación, ya que en cierta forma se encuentran ‘respaldados’ por ésta.

Si analizamos la clasificación de las instituciones de enseñanza superior en Brasil, contraparte del IBSA con el cual compararemos algunos datos a lo largo de este estudio, nos encontramos con tres tipos de establecimientos:

- *Universidades*: instituciones que realizan tareas de docencia, extensión, investigación y posgrado, generalmente abarcan diversos campos de conocimiento, aunque se admite la existencia de universidades especializadas.
- *Centros Universitarios*: imparten enseñanza superior, pero no se encuentran obligadas a realizar tareas de investigación.
- *Facultades*: colleges que desempeñan acciones de enseñanza, pero poseen menor autonomía que las categorías mencionadas supra.

Las tipologías mencionadas pueden ser públicas o privadas, pudiendo ser las segundas con o sin fines de lucro –entidades comunitarias y/o confesionales- (De Brito y Días Sobrinho, 2008: 489).

De acuerdo al decreto N° 5.773, del 9 de mayo de 2006, las instituciones serán acreditadas en primera instancia como facultades por un plazo de tres años, y posteriormente podrán alcanzar el nivel de Universidades o Centros Universitarios una vez que funcionen normalmente y logren un nivel de calidad educativa satisfactorio (Gobierno de Brasil, 2006). Se suelen considerar a los Centros Universitarios y a las Facultades como Instituciones de Educación Superior (IES) no universitarias, en contraposición a las IES universitarias –las Universidades propiamente dichas- (CINDA, 2011: 23).

Al poseer un número de categorías menor para clasificar las instituciones, podemos evidenciar que es más sencillo analizar el tramado institucional de la educación superior en Brasil, en relación al sistema indio. Nos encontramos con Facultades, que en función que decidan acreditarse como entidades con mayor nivel de autonomía podrán hacerlo bajo la forma de Centros Universitarios si desean centrarse en impartir enseñanza, o de Universidades en el caso que quieran incluir tareas de investigación. Ello genera una gran ventaja al gobierno brasileño, en relación al de India, a la hora de gestionar asuntos que afecten al sector. Es más factible armar estrategias con un sistema de categorías más sencillo, lo cual puede repercutir en la calidad de la educación ya que facilita los mecanismos de control, implementación de políticas e incluso de financiamiento.

### **Actores regulatorios del sistema de educación superior**

El sistema de educación superior de India se encuentra conformado por las tipologías de instituciones mencionadas en el apartado anterior, y por una serie de organismos a nivel de la Unión y los Estados que realizan diversas funciones.

El principal ministerio afectado a la labor es el Ministerio de Desarrollo de Recursos Humanos (MHRD por sus siglas en inglés) a través de su Departamento de Educación Superior. Este es responsable del desarrollo de la infraestructura básica del sector, la ampliación del acceso y la mejora de la calidad. El gobierno de la Unión canaliza a través del mismo acciones vinculadas al sector (MHRD, s.f.).

La educación se encuentra en la lista de asuntos concurrentes en el inciso 66 del séptimo anexo a la Constitución de la Unión, en el cual se detallan la lista de áreas de

acción exclusivas del gobierno central. Este cuenta con prerrogativas legislativas para la coordinación y determinación de estándares de las instituciones de educación superior. Las acciones de coordinación y cooperación entre la Unión y los Estados se realizan a través de la CIBE (CIBE, 2005a: 10-11). Aunque según el mandato constitucional la educación en todos sus niveles era responsabilidad de los Estados, el centro posee la función clave de la coordinación y la determinación de estándares. En 1976, la educación fue traspasada a la lista concurrente en el inciso 25 del séptimo anexo, equilibrando los roles de ambas partes en materia educativa, sin afectar las competencias del centro basadas en el inciso 66 (Agawarl, 2006: 80).

Un aspecto no estipulado explícitamente en la Constitución es el mantenimiento de estándares de la calidad educativa. Al considerar que ni la coordinación ni la determinación de estándares es posible sin tener algún control, el Centro comenzó a llevar a cabo acciones de control a medida que el sistema de educación superior ha ido evolucionando, a partir de la creación de cuerpos estatutarios a los cuales delega acciones específicas vinculadas al sistema educativo. En base a las atribuciones estipuladas en el inciso 66 antes mencionado, se estableció la UGC como cuerpo estatutario para coordinar y determinar los estándares en las universidades. Existen dos puntos que se encontraban presentes en el proyecto original que fueron removidos. El primero de ellos era la necesidad de aprobación previa de la UGC para establecer nuevas universidades, y el segundo, la facultad de ésta de no reconocer un título universitario determinado; convirtiéndose así en una entidad de tipo recomendatoria. Lo anterior podría leerse como una delegación de las funciones de “coordinar y determinar” los estándares, y no las tareas de “mantenimiento” (Agawarl, 2006: 80-81).

En 1994, la UGC estableció el Consejo de Acreditación y Evaluación Nacional (NAAC por sus siglas en inglés), con el objeto de realizar tareas de evaluación y acreditación de universidades y colegios en el país para mejorar la calidad y credibilidad de la educación superior. Este Consejo evalúa a las diferentes instituciones en base a criterios vinculados a planes de estudio, procesos de aprendizaje y evaluación, tareas de investigación, consulta y extensión, infraestructura y recursos de aprendizaje, gestión de la organización, realización de prácticas innovadoras, entre otras. El resultado de la evaluación realizada determinará si una institución determinada y los títulos que otorga cuentan con reconocimiento oficial o no (CIBE, 2005a: 13).

La UGC ha sido complementada con una serie de organismos que complementan sus funciones y tienen carácter de órganos estatutarios del sistema de educación superior indio. Los mismos, y sus correspondientes mandatos, se encuentran detallados en la siguiente tabla:

<b>Nombre de la institución</b>	<b>Mandato</b>
<i>University Grants Commission</i>	Coordinación, determinación y mantenimiento de estándares en enseñanza superior, otorgamiento de subvenciones a instituciones.
<i>All India Council for Technical Education (AICTE)</i>	Planificación apropiada y desarrollo coordinado del sistema de enseñanza técnica.
<i>Distance Education Council</i>	Promoción de las Universidades Abiertas y la educación a distancia, coordinación y determinación de estándares de enseñanza, evaluación e investigación.
<i>Indian Council of Agricultural Research</i>	Coordinación de programas de investigación y desarrollo agrícolas.
<i>Bar Council of India</i>	Coordinación, determinación y mantenimiento de estándares en educación jurídica y en la profesión.
<i>National Council for Teacher Education</i>	Lograr un desarrollo planificado y coordinado del sistema de educación docente, regulando y manteniendo normas y estándares para la formación docente.
<i>Rehabilitation Council of India</i>	Estandarización y reglamentación de la formación del personal y de los profesionales en el campo de la rehabilitación y de la educación especial.
<i>Medical Council of India</i>	Establecimiento de estándares en educación médica y definir calificaciones médicas en India y en el extranjero.
<i>Pharmacy Council of India</i>	Regulación y mantenimiento de estándares mínimos para una formación uniforme de los farmacéuticos a lo largo del país.
<i>Indian Nursing Council</i>	Regulación del entrenamiento de enfermeras, parteras y auxiliares.
<i>Dental Council of India</i>	Regulación de la educación odontológica y la profesión. Recomienda al Gobierno la concesión de permisos para establecer nuevas instituciones educativas, el inicio de cursos superiores y aumento de cupos de enrolamiento para aspirantes de la profesión.

<i>Central Council of Homeopathy</i>	Mantenimiento del Registro Central de Homeopatía.
<i>Central Council of Indian Medicine</i>	Mantenimiento del Registro Central de Medicina india.

Tabla 1. Cuerpos regulatorios y estatutarios de Educación Superior  
Fuente: (CABE, 2005a: 11)

El principal problema que implica la existencia de estos trece cuerpos estatutarios, según Agawarl (2006: 83), es el solapamiento de funciones entre ellos. Debido a que cada consejo tiene reglas y normas propias, estas a veces abarcan asuntos que son alcanzados por otras instituciones, generándose una superposición de competencias entre la UGC, otros consejos profesionales e incluso las funciones de algunas universidades. El asunto se complejiza al sumar la existencia de consejos a nivel estatal que desarrollan acciones que se trasponen con las tareas de los consejos a nivel nacional. Ello deriva en dificultades y confusión a la hora de implementar programas, controles e innovar en las tareas cotidianas debido a la fragmentación que se produce en la gestión sistema de enseñanza superior.

En la misma línea de argumento, Sunder (2008: 26) considera como problemática la actuación de cada ministerio en el sistema educativo. Así como el Ministerio de Salud y Bienestar de la Familia ejerce acciones de control sobre el Consejo de Farmacia de la India, cada consejo cae bajo la jurisdicción de uno o más ministerios. Como cada uno de éstos protege sus facultades de control sobre la rama de educación profesional asignada, hacen casi imposible reformar integralmente el sistema. En 2008, el gobierno de India a través del Ministerio de Desarrollo de Recursos Humanos constituyó un comité para revisar el funcionamiento de la UGC y la AICTE en sus diversas funciones. Al año siguiente, el comité denominado ‘Yash Pal’ recomendó, entre otros puntos, sustituir el esquema de trece consejos detallados en la Tabla 1 por un consejo único –el Consejo Nacional para la Educación Superior- para solucionar la fragmentación existente en el sistema (Yash Pal Committee, 2009). Dicha propuesta cuenta con una fuerte oposición de los ministerios, reticentes a ceder sus competencias, condicionando las chances de éxito de esta iniciativa.

A diferencia del gobierno central, que delega sus responsabilidades a través de la UGC y los consejos profesionales, los Estados realizan la mayor parte de sus funciones a través de sus respectivos ministerios. Algunos poseen consejos estatales para la enseñanza superior, pero éstos son órganos consultivos con poco o ningún papel operativo (Agawarl, 2006: 83). Según la Política Nacional de Educación (NEP) de

1986/1992, los Estados debían establecer consejos de educación superior para la planificación y coordinación de ésta en el estado, sobre todo para apuntar a la mejora de la calidad de la enseñanza. A pesar del alcance general de la política, solamente cuentan con este tipo de entidades los Estados de Andhra Pradesh, Himachal Pradesh, Uttar Pradesh, Tamil Nadu, Bengala Occidental, Tripura y Arunachal Pradesh (CABE, 2005a: 13). Lo mencionado indica que la existencia de consejos estatales es más bien una excepción en India, ya que solamente siete de los veintiocho estados de la Unión cuenta con este tipo de organismos.

El esquema de gestión de la educación superior en Brasil resulta nuevamente, al igual que el caso de las tipologías, más sencillo que el sistema en India. Podemos diferenciar tres niveles de los sistemas de educación, uno a nivel federal –equivalente a nivel de la Unión en India-, otro a nivel estatal y otro a nivel municipal. Los últimos dos generalmente están centrados en la educación básica y media, siendo de mayor relevancia para nuestro análisis el sistema federal.

A nivel federal interviene el Ministerio de Educación (MEC), responsable de la política nacional de educación, la evaluación, información e investigación educacional, investigación y extensión universitaria, magisterio y asistencia financiera para escolarización destinada a familias sin recursos (CINDA, 2011: 40).

El Ministerio cuenta con la Secretaría de Educación Superior (SESu), responsable de todas las acciones relacionadas con este ámbito. Regula los cursos y programas de las instituciones públicas y privadas, y se encarga del desarrollo, coordinación y ejecución de la política nacional de educación superior. Se subdivide en cinco departamentos con funciones específicas, a saber: Desarrollo de la Educación Superior, Modernización y Programas de Educación Superior, Política de Educación Superior, Supervisión de la Educación Superior y Vivienda y Proyectos Especiales de la Salud (MEC, 2007).

También encontramos dentro del MEC al Consejo Nacional de Educación (CNE), un organismo colegiado con atribuciones normativas, deliberativas y de asesoría, que participa en el proceso de formulación y evaluación de la política nacional de educación.

A nivel estatal y municipal nos encontramos con secretarías y consejos de educación, los primeros con funciones administrativas y de ejecución, y los segundos tienen un carácter consultivo (CINDA, 2011: 40-41).

La existencia de un menor número de agencias públicas intervinientes en el sector, todas ellas concentradas en el MEC, hace que la gestión de las políticas y programas educativos pueda resultar menos compleja que en India. Esto le otorga cierta ventaja a Brasil ante la implementación de políticas educativas que apunten hacia una mejora de su economía y en consecuencia de su relevancia a nivel internacional. Recordemos que este país no debe lidiar con la estructura de cuerpos estatutarios con funciones solapadas que posee India actualmente.

### **Evolución del tramado institucional**

En la época de la independencia de India el sistema de enseñanza superior era reducido, llegando solamente a una pequeña elite. Con el posterior fenómeno de expansión del sistema se logró incluir a una mayor cantidad de personas en el mismo, lográndose una cierta democratización de la educación (NIEPA, 2006 en Agawarl, 2006:12).

Si analizamos la evolución en términos de las diferentes tipologías de universidades, estas manifiestan un fenómeno de crecimiento más o menos lineal desde la independencia del subcontinente, el cual se puede apreciar en el Gráfico 2. Para la confección del gráfico se consideraron las universidades centrales y estatales, las “*deemed to be Universities*” e Institutos de Importancia Nacional; en otras palabras, todas las instituciones facultadas a otorgar títulos y diplomas. Mientras que en 1950 se registraban solamente 27 universidades en total de acuerdo a los informes oficiales, en 2011 se registraron 523 universidades; multiplicándose casi en veinte veces el número total en poco más de seis décadas. Puntualmente para el período bajo estudio en la presente investigación, comprendido entre los años 2004 y 2011, la tendencia es de crecimiento continuo. Durante esos ocho años el número de universidades aumentó de 407 a 523, esto indica un crecimiento del 28,5%, a una tasa de 27 nuevas universidades por año. Sin embargo, en el Gráfico 2 se puede observar entre los años 2004 y 2005 una leve reducción del número de universidades, de 407 a 350 instituciones (Reserve Bank of India, 2010, Tabla 161; MHRD, s.f., Tabla A1; 2011a, Tablas 1 y 2; 2011b, Tablas 1 y 2; 2011c, Tablas 1 y 2). Esta diferencia se debe a que a la UGC a través de la NAAC puede des-reconocer temporalmente a una institución por no cumplir con los requerimientos mínimos establecidos para el funcionamiento de las mismas como tales.

Para el caso de los colegios afiliados, instituciones que no cuentan con la posibilidad de otorgar títulos de grado o diplomas por sí mismos, se registra también un fenómeno de crecimiento expresado en el Gráfico 3. India pasó de contar con 578 *colleges* en 1950 a 33023 en 2011; el número de instituciones se multiplicó por cincuenta y siete en las seis décadas bajo consideración (Reserve Bank of India, 2010, Tabla 161; MHRD, s.f., Tabla A1; 2011a, Tablas 1 y 2; 2011b, Tablas 1 y 2; 2011c, Tablas 1 y 2). La evolución del número de colegios puede ser dividida en dos períodos en

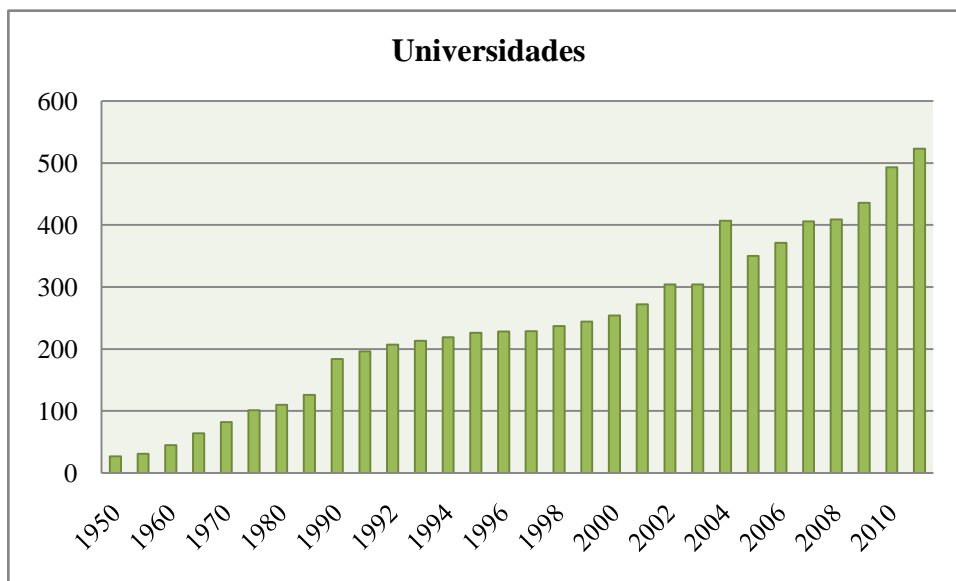


Gráfico 2. Evolución del número de universidades en India (1950-2011)  
Fuente: (Reserve Bank of India, 2010, Tabla 161; MHRD, s.f., Tabla A1; 2011a, Tablas 1 y 2; 2011b, Tablas 1 y 2; 2011c, Tablas 1 y 2)

función del tipo de crecimiento. Podemos identificar un primer período entre 1950 y 2003 en el cual el crecimiento es lineal, hay un crecimiento sostenido -pero leve- de alrededor de 527 nuevas instituciones por año. Para el segundo período, entre 2004 y 2011, el crecimiento se hace más pronunciado, registrándose un crecimiento promedio de 2606 nuevas instituciones por año; una tasa de crecimiento que cuadruplica el valor del primer período. Resulta interesante destacar que, a pesar del gran crecimiento del número de colegios, la proporción de los mismos orientados a la formación profesional se mantiene baja en relación a los que se dedican a educación general (MHRD, 2011c, Tablas 1 y 2).

Si analizamos de forma conjunta los datos de los Gráficos 2 y 3, se evidencia un mayor crecimiento de las instituciones no facultadas a emitir títulos de grado y diplomas en relación al crecimiento de las instituciones que sí pueden hacerlo. Esto puede leerse



como un mayor número de colegios afiliados a los distintos tipos de universidades, ya que es el único modo que tienen para que sus alumnos obtengan titulaciones válidas. Mientras que en 1950 la relación colegios-universidades era 21 a 1, en 2004 pasó a ser 33 a 1 y en 2011, 63 a 1. Ante una cantidad promedio cada vez mayor de colegios afiliados por cada universidad, podría leerse como una demanda cada vez mayor de las universidades para llevar a cabo tareas de evaluación y control de las actividades desempeñadas por sus entidades afiliadas, en detrimento de priorizar la tarea educativa en sí (Agawarl, 2006: 84-85).

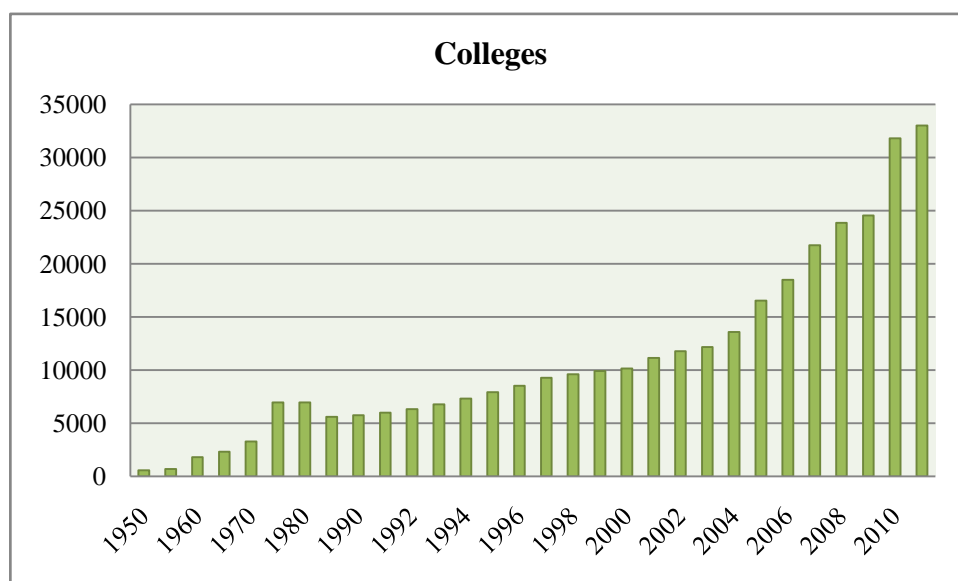


Gráfico 3. Evolución del número de coleges en India (1950-2011)

Fuente: (Reserve Bank of India, 2010, Tabla 161; MHRD, s.f., Tabla A1; 2011a, Tablas 1 y 2; 2011b, Tablas 1 y 2; 2011c, Tablas 1 y 2)

Este panorama institucional con fuerte predominancia de colegios asociados se debe a la inexistencia de regulaciones en materia de números de tope para afiliaciones, o para cantidades de campus universitarios lo cual da libertad para la existencia de universidades unitarias, con campus únicos, y otras con múltiples campus.

En lo que respecta a afiliaciones de los *colleges* a las universidades, se puede obtener una 'afiliación temporal' basada en la condición que este status cambiará a 'permanente' al momento de cumplir con determinados estándares en términos de infraestructura e instalaciones. Se estima que el sesenta por ciento de los *colleges* se mantienen con una afiliación temporal por varios años, incluso décadas, por carencias y dificultades para cumplir criterios mínimos en torno a estos puntos. Dichas instituciones no son elegibles para ser reconocidos como entidades educativas por la UGC de acuerdo

a lo establecido en la sección 2 (f) del acta de la UGC. Esto deja una situación particular en la cual los títulos de grado impartidos en tales entidades son emitidos por la universidad a la cual están afiliados y es reconocido oficialmente; ya que la universidad en sí misma ha sido reconocida por la UGC. Sin embargo esos colegios no son reconocidos por la UGC. Más de dos tercios de los *colleges* no son reconocidos por la *Grants Commission*, siendo esta realidad externa a todo el proceso de reconocimiento por parte de ésta (Agawarl, 2006: 84-85). Al permitirse este tipo de hechos se habilitó la proliferación de colegios de calidad dudosa, tanto en materia académica como en infraestructura de trabajo, que lograron el estado de afiliación temporal a universidades. Éstos no siempre persiguen el liderazgo en calidad educativa dado que, al ser gran parte de éstos fruto de iniciativas privadas de los llamados *edu-entrepreneurs*, tienen como principal objetivo la obtención de un retorno económico dejando la importancia de la misión educadora a un lado. No debemos soslayar la presencia de universidades privadas que cuentan con el mismo interés en obtención de ingresos, las cuales pueden tomar ventaja de esta laguna en la regulación vigente.

Estas condiciones de baja calidad sin embargo no afectan a un número más reducido de *colleges* que se han focalizado en aumentar su calidad y concentrarse en un campo de estudio para poder alcanzar el nivel de *deemed universities* (Agawarl, 2006: 9). Dicha estrategia les permitiría poder aprovechar un segmento de mercado con estudiantes que deseaban acceder a educación de calidad. Adicionalmente correrían la ventaja de ‘escapar’ del control de las universidades afiliantes, contando así con mayor libertad para expandirse. Esto se ha registrado sobre todo en el paso del período 2006-2007 a 2007-2008, donde la categoría de *deemed universities* ha registrado un crecimiento notable (Reserve Bank of India, 2010. Tabla 161). Indirectamente esto ha repercutido en un aumento de la competencia en sectores específicos, pudiendo generar a mediano plazo una mejora de los estándares educativos en ciudades que cuenten con presencia de varias de estas instituciones compitiendo por el mismo segmento de mercado.

Por los puntos analizados anteriormente, es posible apreciar una regulación estricta referida a las universidades como tales, que se contradice con ciertas flexibilidades en materia de afiliación y otorgamiento de títulos con respecto a los *colleges*. Generando así un crecimiento más controlado en número de universidades, pero más permisivo en número de colegios asociados. La principal consecuencia de esto

es permitir el aumento del número de instituciones, complejizando cada vez más el tejido institucional de la educación superior, y contribuyendo a que sea más fragmentado y difícil de gestionar.

Al observar el tramado institucional de educación superior de otro de los países del IBSA, Brasil, nos encontramos con una realidad diferente. El sistema de educación superior brasileño es mucho menor en cantidad de instituciones en relación a India: comprendiendo solamente 2.365 IES, según el último censo publicado, con los datos del año 2011. Del número mencionado alrededor del 85% son Facultades, el 8% son Universidades y el 7% restante son Centros Universitarios, Institutos Federales de Educación, Ciencia y Tecnología y Centros Federales de Educación Tecnológica (INEP, 2013a: 33-34).

Si se considera la evolución total del sistema de instituciones entre 2004 y 2011, se hace evidente que éste es bastante pequeño en comparación con India, ya que el número total de IES pasó de 2.013 a 2.365, representando una variación que ronda el 17,5% en 7 años (CINDA, 2011: 24; INEP, 2012; 2013a).

Dentro de este período, resultó de gran influencia en el número de IES la expansión libre y de dudosa calidad de instituciones privadas con fines de lucro. Fue crucial para ello la nueva Constitución de la República Federativa de Brasil de 1988, que dispuso que la enseñanza sea libre a la iniciativa privada siempre que se cumplan las normas generales de la educación nacional, y sean autorizadas y se sometan a evaluación del Estado. Existieron, a su vez, algunos fenómenos y dispositivos legales que favorecieron la libre expansión de la iniciativa privada en el sector hasta los primeros años de la década del 2000: (a) flexibilización de los mecanismos de control de resultados, a través de pruebas y análisis de infraestructura básica, (b) concesión de autonomía a entidades privadas con buen desempeño en los mecanismos de evaluación, (c) escasez de fondos públicos, (d) devaluación de las IES públicas y (e) aumento de la demanda de educación superior generada por una mayor urbanización, crecimiento de los niveles de escolarización anteriores y del valor económico de los títulos de educación superior.

El MEC abandonó el llamado “principio de no disociación”, que establecía que enseñanza, investigación y extensión eran partes indisociables de un todo. Al dejar a un lado este principio se allanó el camino al surgimiento de nuevos tipos de IES – generalmente sin actividades de investigación-, logrando así expandir el sistema a través

de instituciones privadas, con la consecuente ampliación en la capacidad de captación de matrículas de las mismas. Esto devino en un sistema predominantemente de gestión privada –alrededor del 90% de las instituciones y el 73% de las matrículas- constituido por pequeñas instituciones (De Brito y Días Sobrinho: 488, 499). La presión por la expansión del sistema de educación superior fue un desafío ante el cual el gobierno entendió que no era factible satisfacer la demanda de este nivel educativo solamente aumentando la capacidad de enrolamiento de las IES públicas. Se decidió aprobar la expansión de la educación superior privada, eliminando y flexibilizando algunas reglas, permitiendo una mayor presencia de este tipo de instituciones (CINDA, 2011: 10).

A pesar de la apertura del mercado de la educación superior al sector privado, en los últimos años el tramado institucional registró una desaceleración en el aumento del número de instituciones. La demanda insatisfecha en el sector, que en un principio las IES públicas no pudieron cubrir, ha sido cubierta con la aparición en escena de IES privadas. El desafío para Brasil es ahora incluir sectores que no han logrado cursar un pregrado, para que posteriormente puedan acceder al sistema de educación superior (CINDA, 2011: 12-20).

De acuerdo al CINDA (2011: 22-23) la disminución de la tasa de crecimiento del número de instituciones experimentada desde 2006, demuestra la tendencia de la saturación de la demanda, acentuada por una consolidación ágil del sector privado a través de procesos de adquisiciones y fusiones entre instituciones o expansión de las redes de educación superior. Ello puede apreciarse en los datos de la Tabla 2.

El número de IES en Brasil representa una pequeña proporción de la cantidad de entidades del sistema indio. El crecimiento en Brasil ha sido bajo durante el período bajo análisis, en comparación al crecimiento más exponencial experimentado en India. Mientras que en Brasil el problema es la permanencia en la educación media, en India el acceso a la educación superior sigue siendo un desafío: si India logra mejorar el acceso logrará una ventaja por sobre Brasil en términos de volumen relativo de enrolamiento. A mediano plazo, dicha matrícula redundará en mayor disponibilidad de mano de obra calificada que podrán absorber los sectores más dinámicos de la economía para aumentar su producción, y hacer así crecer la economía nacional.

<i>Año</i>	<i>N° total de IES</i>	<i>Variación (%)</i>
2004	2.013	-
2005	2.165	7,55%
2006	2.270	4,85%
2007	2.281	0,48%
2008	2.252	-1,27%
2009	2.314	2,75%
2010	2.378	2,77%
2011	2.365	-0,55%

Tabla 2. Evolución del número de IES en Brasil (2004-2011)

Fuente: (CINDA, 2011: 24; INEP, 2012; 2013a)

### **Evolución del enrolamiento**

En lo referido al enrolamiento en instituciones de educación superior, en todas sus tipologías, éste también registra una variación positiva a lo largo del tiempo (ver gráfico 4). En 1984 se registraba un total de 3.404.096 alumnos, alcanzando los 16.974.883 en el año 2010 (UGC, 2011: 298). Debido a la inexistencia de datos o estimaciones en las publicaciones oficiales con respecto al valor para el período 2011-2012, no se considerará ese dato para el año mencionado, aunque en función de la tendencia de crecimiento constante se asume que dicho valor sería igual o mayor que el de 2010-2011. En los años considerados en el gráfico se registra un crecimiento constante de 6,3 puntos porcentuales por año, el cual asume un valor de 7,7 para el período 2004-2010. Ello podría leerse como un crecimiento mayor del enrolamiento en relación a períodos anteriores.

A pesar del acrecentamiento de la cantidad de personas enroladas en educación superior, la proporción de personas matriculadas se mantiene baja. Esto puede leerse como un desafío y una oportunidad al mismo tiempo. Si se logra incluir a una mayor proporción de personas al sistema de educación superior, se aumentará a mediano plazo la cantidad de recursos humanos calificados disponibles. De acuerdo al reporte de la UGC (2011: 5, 23), el 10% de la población se encuentra matriculada, y se busca llegar al 15% según el decimo primer plan quinquenal del gobierno (2007-2012); a partir de un aumento del número de instituciones educativas y de la capacidad de matriculación de las instituciones existentes.

Según Trow (1973, en Agawarl, 2006:15) los sistemas de educación superior se pueden clasificar en tres categorías según el nivel de matriculación. Estas categorías

son: sistemas de elite, de masas y universales; las cuales abarcan tasas de enrolamiento del 0-15%, 15-50% y superiores al 50%, respectivamente. Brennan (2004 en Agawar, 2006:15) explica que mientras que la educación superior en sistemas de elite apuntan a la formación de la elite dirigente de una sociedad, los sistemas masivos buscan la transmisión de conocimientos para preparar a los estudiantes para desempeñar funciones de élite técnicas y económicas. Los sistemas universales abogan por preparar a toda la población a los cambios sociales y tecnológicos vertiginosos. De acuerdo a los datos del párrafo anterior, India se inscribe dentro de los países con un sistema de elite, con una matriculación en torno al 10%, aunque se apunta a alcanzar la masividad; lo cual se hace explícito en el objetivo de lograr el 15% al concluir el año 2012. El logro de la masividad de acceso a la educación superior resulta clave para contar con la mano de obra formada que necesita una economía emergente en miras de mejorar su posición en el tablero internacional.

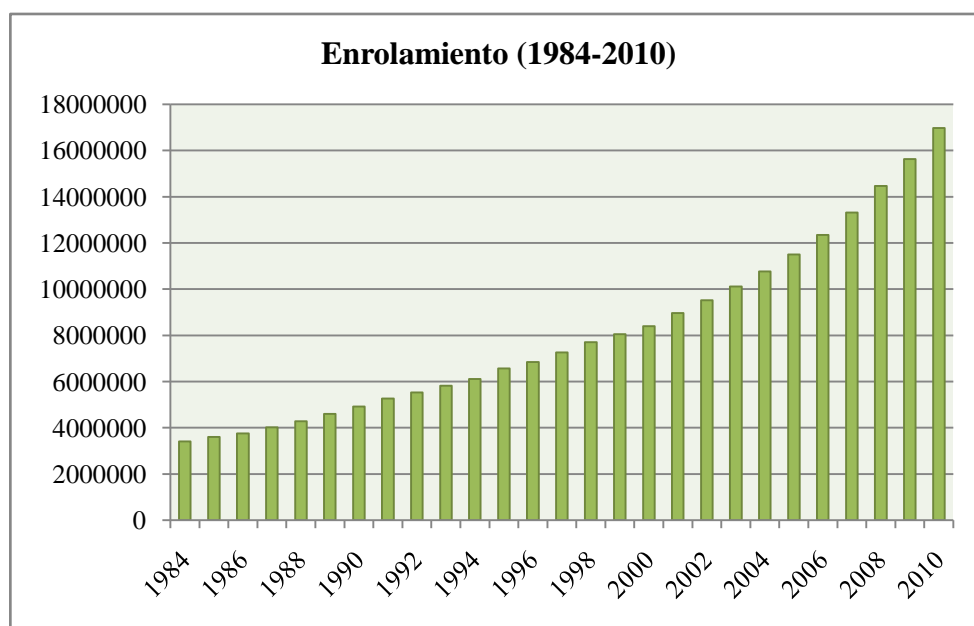


Gráfico 4. Evolución del enrolamiento en el sistema de educación superior en India (1984-2010).  
Fuente: (UGC, 2011: 298)

Como para el caso de la evolución del tramado institucional encontramos un predominio de los *colleges* en términos numéricos, en el caso del enrolamiento nos encontramos ante un panorama similar. El 90% de los estudiantes de grado y el 71% de posgrado están inscriptos en *colleges*, y el 10% y 29% restantes, respectivamente lo está en universidades. En el mismo informe se detalla que la distribución del matriculado es

similar a la de los últimos diez años, reflejándose así cierta tendencia en los datos (UGC, 2011: 50). De este modo, la mayoría de los estudiantes se encuentra formándose en el universo heterogéneo en términos de calidad de enseñanza de los *colleges*, lo cual podría redundar en diferencias en las aptitudes profesionales de los egresados al salir al mercado laboral. Elemento que analizaremos detenidamente más adelante en la presente investigación.

Resulta bastante peculiar que el 36,5% de los estudiantes pertenece a facultades de artes, seguidas en segundo lugar por ciencias (18,57%) y comercio (16,97%). El 72% del enrolamiento se encuentra concentrado en esos rubros. Esa distribución desigual de los niveles de matriculación es resaltada por la misma UGC como un indicador de la necesidad de cambiar las políticas educativas (UGC, 2011: 5).

Si volvemos a comparar la situación de India con la de Brasil, podemos decir que éste ha experimentado una expansión continua de la matrícula en la última década, aunque no ha logrado superar la meta de 7 millones de estudiantes en 2010, establecida en su Plan Nacional de Educación del año 2001. Ello se debe a problemas sobre todo económicos: el deterioro de la renta de la clase media y el gran porcentaje de pobres en una situación de leve expansión del empleo. El desafío para democratizar la educación superior en Brasil es diseñar e implementar políticas que apunten a la permanencia de los jóvenes en el sistema educativo, que permitan que los estudiantes se gradúen con una formación de calidad y puedan acceder a empleos acordes a su formación (Dias Sobrinho & De Brito, 2008: 494).

Entre 2004 y 2011 el número de estudiantes enrolados creció de alrededor de 4.200 millones a 6.700 (ver Tabla 3 y Gráfico 5), representando un crecimiento promedio de 6,93% anual, un 59,58% acumulado entre el primer y el último año del período bajo consideración. Se mantuvo un crecimiento constante de la matrícula, sin embargo India posee un matriculado que ha registrado un mayor crecimiento interanual, y alcanzó los 17 millones de estudiantes según las estadísticas de la UGC (2011: 298). De esto puede leerse que India ha logrado incluir exitosamente a una mayor cantidad relativa de estudiantes al sistema de educación superior en relación al caso brasileño; pudiendo redundar a mediano plazo en mayor mano de obra calificada disponible para una economía en crecimiento, y puede traducirse en mayor crecimiento y dinamismo económico.

<b>Año</b>	<b>Matrículas</b>	<b>Variación (%)</b>
2004	4.223.344	-
2005	4.567.798	8,16%
2006	4.883.852	6,92%
2007	5.250.147	7,50%
2008	5.808.017	10,63%
2009	5.954.021	2,51%
2010	6.379.299	7,14%
2011	6.739.689	5,65%

Tabla 3. Evolución del enrolamiento en el sistema de educación superior en Brasil (2004-2011)

Fuente: (CINDA, 2011: 13; INEP, 2012; 2013a)

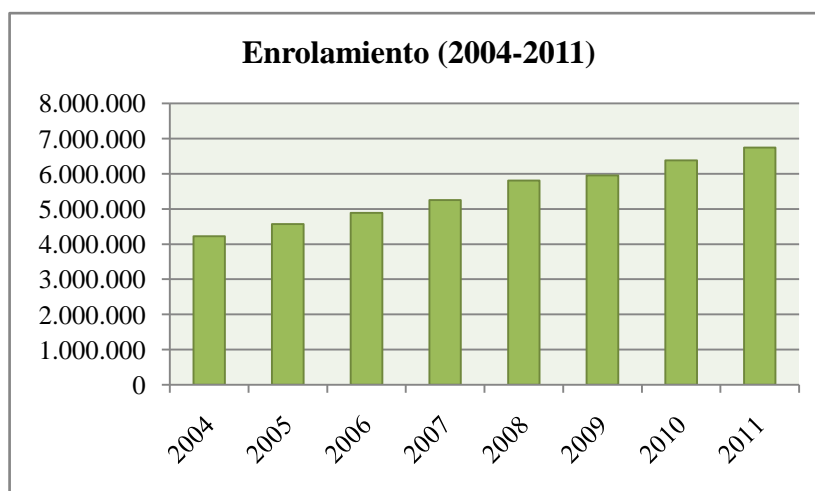


Gráfico 5. Evolución del enrolamiento en el sistema de educación superior en Brasil (2004-2011)

Fuente: (CINDA, 2011: 13; INEP, 2012; 2013a)

Tal como se mencionó cuando analizamos el sistema institucional brasileño, el gobierno de Brasil aumentó la oferta de cupos en las universidades públicas y aprobó la expansión de la educación superior privada para aliviar las presiones por la expansión de la educación superior. Dicha demanda fue cubierta rápidamente por el ingreso de nuevos actores privados al sector, lo cual se refleja en la disminución de la tasa de crecimiento del número de IES que se registra desde 2006. La demanda reprimida fue cubierta y el desafío actual es la inclusión de jóvenes que no han tenido la oportunidad de cursar a nivel de pregrado (CINDA, 2011: 10-12).

Decimos que la demanda de educación superior a nivel de grado está saturada debido a dos factores: (a) el número de alumnos egresados de la educación media se



mantiene estable; (b) la demanda reprimida que anteriormente las IES no podían cubrir fue cubierta por las nuevas IES privadas. El número de IES sigue aumentando, y éstas están aumentando sus cupos para lograr viabilidad financiera. El problema es que el volumen de estudiantes inscriptos en educación superior no acompaña dicho crecimiento, quedando muchos cupos vacantes. La única forma de modificar tal escenario es a partir del aumento del número de egresados de educación media, un fuerte crecimiento de la economía o un sólido programa de financiamiento para los estudiantes; o una combinación de éstos. Si ello no sucede es probable que varias instituciones cierren, se fusionen con otras o disminuya la oferta de algunas carreras (CINDA, 2011: 14-15). En cambio, India se encuentra aún distante de alcanzar la saturación de la demanda de la educación superior, constituyéndose este punto como una diferencia notoria entre los casos seleccionados. India posee un gran potencial de enrolamiento en educación superior, que puede convertirse en una gran masa de mano de obra preparada para responder a las necesidades de una economía en crecimiento si se toman las medidas adecuadas.

Según los investigadores del CINDA (2011: 21-22) el acceso a la educación superior en Brasil está en una etapa de inflexión, ya que los efectos de las medidas para incentivar la expansión de la oferta de cupos en las IES y de la inclusión de parte de la población con dificultades económicas y sociales no lograron revertir la saturación del número de ingresantes a este nivel educativo. Entre las medidas llevadas a cabo por el gobierno destacan el aumento de los cupos en las instituciones públicas, planes de financiamiento restituibles y becas para estudiantes provenientes de sectores precarios que obtengan buenos resultados en los Exámenes Nacionales de Enseñanza Media. A su vez, el número de ingresantes de educación superior ha sido prácticamente similar al de egresados de la enseñanza media. Al ser ésta la principal fuente de abastecimiento del sistema de educación superior, es posible aseverar que la principal razón de la saturación de la demanda es la alta deserción escolar que existe en los niveles previos de la educación en Brasil.

La disparidad en la trayectoria educativa de los grupos sociales históricamente excluidos -sobre todo la población afrodescendiente e indígena- demuestra la necesidad de tomar medidas afirmativas con un enfoque integral que atenúen la desigualdad en el acceso a la educación superior de estos grupos y apoyen su permanencia, asimismo de medidas que favorezcan cierta igualdad de oportunidades en el mercado laboral. Una de

esas medidas es el sistema de cuotas implementado a través del programa *Diversidade na Universidade*, en el marco de acciones que tiendan a reestructurar y expandir el alcance de las Universidades federales. A través del sistema de cuotas se reserva –de modo similar a India- un porcentaje del número de cupos disponibles en las instituciones educativas de acuerdo a criterios de color, raza, origen étnico o nivel de ingresos (Red Iberoamericana de investigaciones en políticas públicas, 2012: 122, 144).

Al igual que India, Brasil también está experimentando una falta de profesionales en diversas áreas, sobre todo en los rubros de tecnología de la información, minería, petroquímica, energía, construcción civil, medicina y seguridad del trabajo. Si se comparan las carreras más demandadas con los sectores en los que se necesitan profesionales, observamos una contradicción entre lo que la educación superior debe formar alrededor del próximo quinquenio, y lo que las empresas necesitan actualmente. Para que la economía del país siga creciendo es necesario aumentar la disponibilidad de mano de obra calificada (CINDA, 2011: 39). Si escasean los recursos humanos cualificados, se puede comprometer la ventaja competitiva de una nación y el dinamismo de su economía; ya que éstos son un factor crucial dentro del denominado diamante competitivo que abarca los elementos que determinan la ventaja competitiva de un país en un sector de su economía (Porter, 1991).

### **CAPÍTULO 3: FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN INDIA**

El sistema de educación superior, como cualquier conjunto de instituciones que pretenda realizar sus funciones específicas, necesita fondos para cubrir los costes de funcionamiento; en este caso salarios de profesores, puestos administrativos, mantenimiento de infraestructura, material de lectura e investigación, entre otros. A grandes rasgos podemos identificar tres fuentes de financiamiento de la educación: al sector público, que incluye los gastos del gobierno central, los estados y los órganos locales; las ayudas extranjeras, vinculadas a mecanismos de cooperación para el desarrollo; y el sector privado, donde poseen un rol predominante las economías domésticas o familiares (De & Endow, 2008: 5). En el presente capítulo se analizará el financiamiento de la educación superior en India y sus características para el período abarcado entre 2004 y 2011, con un énfasis en las asignaciones provenientes del sector público. Si bien la ayuda extranjera que se canaliza a través de entidades gubernamentales puede resultar de interés al estudiar países en desarrollo, en India ésta representó solamente un 1,5% del gasto público en educación en el período 2002-03, el cual fue uno de los períodos de mayor importancia relativa en relación al total del gasto (De & Endow, 2008: 28). Es por este motivo que la misma no será analizada, ya que por su limitada importancia relativa no afectará a las conclusiones de esta sección.

#### **La educación como un bien público y de mérito**

Antes de abarcar el gasto público en educación superior, resulta importante destacar brevemente por qué los gobiernos en términos generales financian la educación superior. La educación, sobre todo en los niveles primario y secundario, es considerada como un bien público, y la enseñanza superior un bien cuasi-público. La formación superior recae en esta tipología ya que no es ni un bien público “puro”, cuyas las ventajas son recibidas por todos los miembros de la sociedad igualmente; pero tampoco es un bien privado “puro”, los cuales son exclusivos de quienes los consumen. Es un bien tanto privado como público, lo que implica que aquellos que pagan por dicho bien no pueden excluir a aquellos que no lo pagan de las externalidades o beneficios del mismo (Samuelson, 1954 en Tilak, 1993: 45). Por ello, existirán individuos dispuestos a pagar por educación superior, un bien que generará beneficios privados; pero éstos beneficios no son exclusivos a las personas que la compren, sino que también generarán ciertas externalidades de las cuales no se puede excluir a quienes no adquieran este bien.

En otras palabras, el resto de la sociedad también se beneficiará gracias a las personas que invierten en educación superior (Tilak, 1993: 45-47).

El gobierno de India considera a la educación superior como un bien cuasi-público, debido a sus externalidades económicas, sociales, culturales, demográficas y políticas (CABE, 2005b: 7). Aunque también considera a la educación como un bien de mérito (*merit good*), el cual por definición es aquel que *“es considerado tan meritorio que su satisfacción está prevista a través del presupuesto público, más allá de lo que es establecido a través del mercado y pagado por los consumidores privados”* (Musgrave, 1959 en Eecke, 1999: 15). En India, la educación primaria es clasificada como un bien de mérito, y el resto de los niveles educativos son denominados bienes de mérito de segundo nivel. Esta diferencia indica que si bien ambos bienes deben ser provistos por el Estado, los de primer nivel tienen prioridad a la hora de definir el gasto público para proveerlos, razón por la cual los de segundo nivel recibirán fondos pero en una cuantía menor (CABE, 2005b: 7-8; Mishra, 2003: 7-8; Prakash, 2007: 3254).

A partir de las definiciones brevemente desarrolladas supra, es posible deducir entonces que por ser un bien cuasi público la educación superior debe recibir cierto apoyo gubernamental, traducido en fondos, para su provisión en el país. A su vez al estar clasificada como un bien de mérito de segundo nivel, también implica que debemos esperar asignaciones de fondos públicos para la tarea educativa de las instituciones de educación superior; pero no podremos esperar que estas subvenciones sean mayores a las de otros bienes de mérito de primer nivel, como es el caso de la educación primaria. La educación superior formará parte de las prioridades de gasto público; pero nunca podrá tener mayor prioridad que la educación primaria. Siguiendo en esta línea de razonamiento, ante el caso de reducciones del gasto público y recortes presupuestarios, tienen más probabilidades de verse afectadas las partidas públicas asignadas a cualquier sector educativo, menos la educación primaria.

### **Financiamiento de la educación superior: entidades intervinientes**

Tanto el gobierno de la Unión, como los de los Estados destinan fondos públicos a las instituciones de educación superior. Los gobiernos de los Estados lo realizan a través de sus diferentes agencias que poseen en su ámbito de competencia a este nivel educativo (De & Endow, 2008: 10-11). A escala nacional la UGC, entidad que centraliza diversas competencias referidas al ámbito de la enseñanza superior, funciona

también como la agencia de financiación principal del gobierno central. Exceptuando a cuarenta y dos instituciones técnicas que reciben directamente fondos del Centro, el resto de los establecimientos son financiados por la UGC (Agawarl, 2006: 26).

Según el acta de la UGC (UGC, 1985), en la sección 12 se establecen las funciones que deberá realizar ésta para poder cumplir efectivamente con sus funciones y responsabilidades. A continuación se mencionan las que se encuentran vinculadas al ámbito del financiamiento:

- Investigar sobre las necesidades financieras de las universidades.
- Asignar subvenciones a las universidades establecidas, o incorporadas por leyes del parlamento o decretos (*Central Acts*).
- Desembolsar fondos que considere apropiados o necesarios para otras universidades [no necesariamente públicas], ya sea para su mantenimiento, desarrollo u otros propósitos generales. En estos casos especiales se deberá considerar el nivel de desarrollo de la institución, sus necesidades financieras y los propósitos nacionales a los que pueda servir.
- Asesorar al Gobierno Central o a los Estados en la asignación de subvenciones a las universidades para propósitos generales o específicos, sea a través de los fondos consolidados nacionales o estatales, según corresponda.
- Regular los aranceles de las instituciones, los cuales deben respetar los lineamientos de la Comisión.
- Prohibir la transferencia de dinero desde cualquier agencia dependiente del Centro a una Universidad que la UGC no haya considerado como apta o elegible para recibir fondos.
- Para complementar las funciones de determinar las necesidades financieras de una Universidad, la UGC puede realizar visitas de inspección a las mismas.
- Puede castigar a las instituciones que no sigan las recomendaciones efectuadas desde la Comisión reteniendo las subvenciones que les correspondan.

En base a tales atribuciones, la UGC se encuentra facultada para decidir las transferencias de fondos públicos a las instituciones elegibles, al mismo tiempo que

puede bloquear las transferencias de fondos del Centro a cualquier institución que no sea considerada elegible por la Comisión. Complementariamente puede asesorar, tanto al gobierno central como a los Estados, para realizar otras asignaciones de dinero; regular los aranceles que pagan los estudiantes y retener las partidas públicas a las instituciones que no respeten los lineamientos de la Comisión. Es por estas funciones que la UGC ocupa un rol central al analizar el financiamiento de la educación superior en India a nivel nacional.

La Comisión cuenta con fondos a su cargo, los cuales le serán aprobados y transferidos desde el Gobierno Central periódicamente, y todos sus pagos y transferencias deberán efectuarse desde dicho fondo. Para ello, se prepara anualmente un presupuesto que se remite al Gobierno Central con el detalle de la planificación de erogaciones (UGC, 1985: 16).

### **El gasto público en educación superior**

India cuenta con un sistema de educación superior que supera las 33.000 instituciones y llega a alrededor de 17 millones de estudiantes, una proporción de éstas recibe apoyo gubernamental, permitiendo que puedan desempeñar sus funciones. (UGC, 2011: 5, 298). La cantidad de dinero que se asigne al sistema de educación superior influirá en el tamaño del mismo y la calidad del desempeño de sus tareas (Agawarl, 2006: 27). Por esta razón es importante considerar el gasto público dedicado por el gobierno de India referido al sector, que influirá la disponibilidad de un factor productivo en la economía: el trabajo calificado.

Unos de los indicadores que suelen tomarse para evaluar la prioridad que se otorga a la educación superior es considerar el gasto público asignado al sector en relación al PBI y al total del presupuesto (Prakash, 2007: 3255). Los mismos serán analizados en la presente sección. Debido a que recién a partir del período 2005-2006 se comienzan a publicar, en el *Analysis of Budgeted Expenditure on Education* del Ministerio de Desarrollo de Recursos Humanos, en una misma tabla el detalle de gasto por nivel educativo realizado por parte del gobierno central y de los Estados; se tomarán los datos desde el año 2005 al 2011 inclusive. No se utilizarán datos del año 2004 para evitar distorsionar el análisis de los mismos, utilizándose así todos los datos de la misma fuente oficial.

De acuerdo a los datos de la Tabla 2, el gasto público total en educación superior por parte de los Estados y el Centro fue de 218.719,5 millones de rupias (4.965,6 millones de USD) en el período 2005-2006. El mismo se ha incrementado año a año, en términos nominales, de forma constante hasta alcanzar un valor de 638.176,7 millones de rupias (13.926,1 millones de USD) en 2010-2011. La tasa de crecimiento promedio del gasto público ronda el 25% interanual, registrándose un aumento considerable del 43,82% de recursos financieros asignados al sector en el período 2007-2008.

Si analizamos detenidamente la tabla, podemos evidenciar que registra una variación mayor la asignación de fondos por parte del gobierno central, el cual presenta valores altos sobre todo en los primeros años bajo análisis. La variación promedio es de aproximadamente un 35% interanual. Dichos valores contrastan con el gasto realizado por los Estados, los cuales rondan un 21%, es decir que los valores de las asignaciones de fondos desde el Centro suelen crecer en mayor proporción que las de los Estados.

En base a los párrafos anteriores es posible afirmar entonces que el gasto público total en educación superior en India ha aumentado, tanto desde el gobierno central como de los Estados. Destinar una mayor cantidad de fondos al sistema educativo es una decisión acorde al objetivo establecido en el documento presentado por la UPA. Además es un paso necesario si se pretende asegurar el crecimiento sostenido de la economía y liberar las fuerzas productivas de la sociedad (Government of India, 2004a: 2-3). Así, a mediano plazo y a partir de la acumulación de mayor cantidad de ganancias relativas, en base al crecimiento de la economía y de las transacciones internacionales, India logrará mejorar su posición internacional y dentro del grupo IBSA.

<i>Gasto (millones de rupias)</i>						
<i>Período</i>	<i>Estados</i>	<i>Variación</i>	<i>Centro</i>	<i>Variación</i>	<i>Total</i>	<i>Variación (%)</i>
2005-06	165.945,4		52.774,1		218.719,5	
2006-07	185.198,2	11,60%	79.965,5	51,52%	265.163,7	21,23%
2007-08	243.733,4	31,61%	137.619,3	72,10%	381.352,7	43,82%
2008-09 (*)	296.423,7	21,62%	163.038,4	18,47%	459.462,1	20,48%
2009-10 (*)	371.489,3	25,32%	200.770,3	23,14%	572.259,6	24,55%
2010-11 (*)	422.174,5	13,64%	216.002,2	7,59%	638.176,7	11,52%

\* Datos provisorios

Tabla 4. Gasto público en educación superior.  
Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012)

Si llevamos los montos de gasto de la Tabla 4 a porcentajes en relación con el PBI, obtenemos los valores detallados en la Tabla 5. En base a ella se puede observar que el nivel de gasto en relación al PBI se ha mantenido en cifras relativamente conservadoras, en el sentido que de forma conjunta entre Estados y el Centro no se ha superado el 1% del gasto en relación al PBI. Estos niveles relativos de gasto pueden ser mejorados, si comparamos los niveles de gasto de Estados Unidos (1,41% del PBI en 2012) o el gasto promedio en la Unión Europea (que ascendió a 1,22% del PBI en 2009) (Eurostat, 2013).

La variación promedio del gasto de los Estados ha sido baja, registrándose incluso variaciones negativas –siempre en relación al PBI- en los períodos 2006-2007 y 2010-2011. Para el caso del Gobierno Central se hace evidente un pequeño aumento en los primeros dos períodos, para mantenerse luego en un valor en torno al 0,30%. Estas leves variaciones pueden observarse de forma gráfica en el Gráfico 6.

<i>Gasto (% PBI)</i>			
<i>Período</i>	<i>Estados</i>	<i>Centro</i>	<i>Total</i>
2005-06	0,51	0,16	0,67
2006-07	0,49	0,21	0,70
2007-08	0,53	0,30	0,83
2008-09	0,56	0,31	0,87
2009-10	0,61	0,33	0,94
2010-11	0,59	0,30	0,89

Tabla 5. Gasto público en educación superior como porcentaje del PBI.  
Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012)

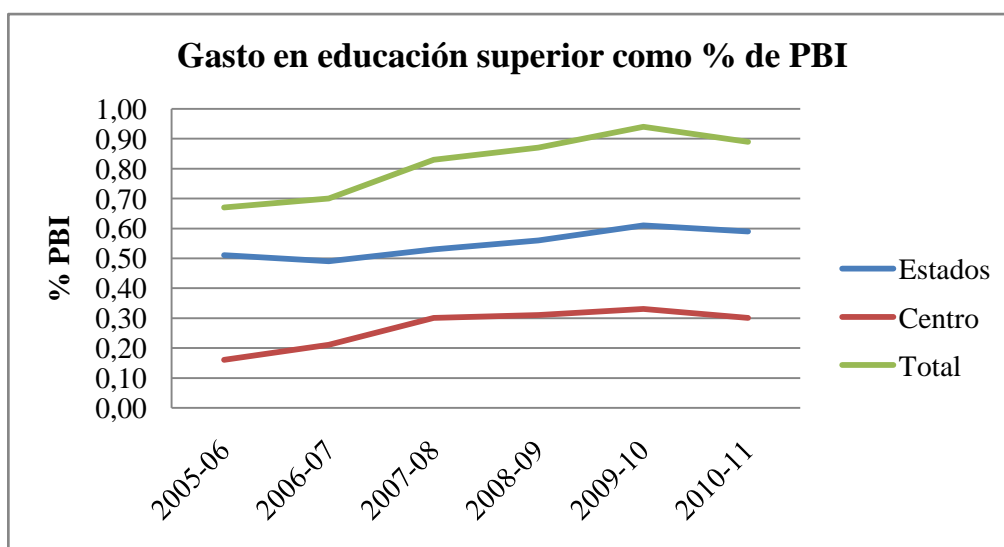


Gráfico 6. Gasto público en educación superior como porcentaje del PBI.  
Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012)



Como se mencionó anteriormente, otra forma de analizar la importancia otorgada de la educación superior es la proporción del gasto asignado en relación al presupuesto anual del gobierno. En base a los valores del gasto público del gobierno de la Unión de la Tabla 4, y su relación con el monto total del presupuesto para el período correspondiente, se ha construido la Tabla 6. En la misma se puede observar que la educación superior ha aumentado su relevancia en este período, casi duplicando su importancia relativa, pasando de un 1,03% del presupuesto en 2005-2006, a un 1,95% en 2010-2011. Esto indica un claro aumento en la prioridad de la educación superior en las políticas públicas por parte del Gobierno de la Unión, el cual se tradujo en un evidente aumento de los fondos asignados. El aumento de prioridad del gasto en este nivel educativo en relación a otras partidas presupuestarias es coherente con el objetivo de crecimiento económico manifestado por la UPA, el cual se sustenta en parte por la disponibilidad de recursos humanos calificados para apalancar el crecimiento económico (Government of India, 2004a: 2-3).

<i>Período</i>	<i>Rs. (en millones)</i>	<i>% Presupuesto</i>
2005-06	52.774,1	1,03%
2006-07	79.965,5	1,42%
2007-08	137.619,3	2,02%
2008-09 (*)	163.038,4	2,17%
2009-10 (*)	200.770,3	1,97%
2010-11 (*)	216.002,2	1,95%

\* Estimaciones oficiales

Tabla 6. Gasto público en educación superior como porcentaje del presupuesto.

Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012; Ministry of Finance, 2004; 2005; 2006; 2007; 2008; 2009; 2010; 2011)

Como se mencionó en el capítulo anterior el sistema de educación superior pública de Brasil abarca a aproximadamente un tercio del total de alumnos enrolados. El gobierno federal es el principal responsable por el sustento de las instituciones públicas, en las cuales la educación es gratuita. El mayor volumen de este financiamiento es canalizado a través del MEC. Solamente un pequeño porcentaje de los presupuestos de las IES públicas es cubierto por recursos generados por las mismas. Las IES públicas estatales son financiadas por los respectivos Estados en los casos de los Estados que poseen IES, en ellas la educación también es gratuita.

Debemos recordar que existen también entidades privadas sin fines de lucro que reinvierten sus utilidades en sí mismas para mejorar o ampliar el alcance de sus actividades: comunitarias, religiosas y filantrópicas. Éstas reciben ciertos beneficios por parte del Estado a través de exenciones fiscales que disfrutan, ya que suelen conceder importantes descuentos -a veces hasta del 100%- en las matrículas a estudiantes desfavorecidos. Las instituciones privadas con fines de lucro no pueden recibir apoyo público para impartir educación de acuerdo al artículo 213 de la Constitución Federal, que prohíbe la asignación de los recursos públicos instituciones educativas privadas que no sean comunitarias, religiosas o filantrópicas (Schwartzman, 2003: 1-4).

Un aspecto en el cual Brasil e India funcionan de modo muy diferente es en el establecimiento de los fondos que se asignarán a la educación. Brasil posee un mínimo requerido para financiación pública establecido por ley tanto para nivel federal como estatal, basado en un porcentaje de los ingresos procedentes de los impuestos y transferencias. De acuerdo con la Constitución Federal en su artículo 212: *“La Unión aplicará anualmente, nunca menos de un dieciocho, y los Estados, el Distrito Federal y los Municipios veinticinco por ciento, como mínimo, de los ingresos resultantes de impuestos, incluidos los provenientes de transferencias, en la mantención y desarrollo de la enseñanza”* (Schwartzman, 2003: 3). De esta forma los montos asignados a la educación se encuentran ligados en cierta forma al volumen de la actividad económica, y a su vez se asegura un monto mínimo en tiempos menos favorables. Este tipo de disposiciones resultan interesantes en economías emergentes, aplicable a también a India. Se garantiza que no se desvíen fondos desde educación hacia otros rubros, permitiendo generar proyectos a largo plazo que acompañen al crecimiento de la economía. A pesar que el gasto público en India ha aumentado a lo largo del tiempo, una medida de estas características prometería cierta sustentabilidad en el tiempo de las cantidades de dinero invertidas en educación. Si esas partidas son correctamente direccionadas podrán ayudar a mantener un crecimiento económico sostenible, al asegurar un flujo de graduados universitarios de calidad al mercado.

En la Tabla 7 y Gráfico 7 puede observarse la asignación interanual de recursos públicos para educación superior en IES federales, expresada en relación al PBI, según los últimos datos estadísticos disponibles publicados por el MEC e INEP. El gasto está calculado en base al porcentaje del PBI correspondiente a educación superior publicado para cada año por INEP.

Período	PBI (millones de R\$)	% PBI a Ed. Superior	Gasto (millones de R\$)	Gasto (USD)
2004	1.941.498	0,84	16.390,45	5.603,19
2005	2.147.239	0,87	18.769,01	7.713,08
2006	2.369.484	0,83	19.556,25	8.987,66
2007	2.661.344	0,83	21.987,99	11.286,31
2008	3.032.203	0,87	26.299,70	14.335,38
2009	3.239.404	0,91	29.611,93	14.803,00
2010	3.770.085	0,92	34.829,04	19.783,60

Tabla 7. Gasto público en educación superior como porcentaje del PBI.  
Fuente: (IBGE, 2013; INEP, 2013b)

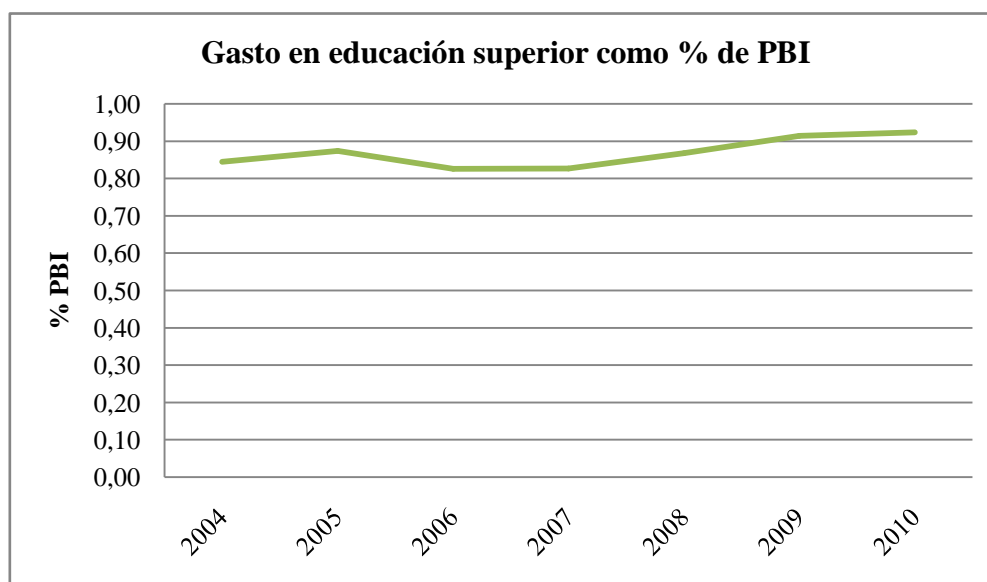


Gráfico 7. Gasto público en educación superior como porcentaje del PBI.  
Fuente: (INEP, 2013b)

Puede constatar en ellos que la asignación de fondos se ha mantenido estable, en torno al 0,87% del PBI; y representa a su vez una asignación mayor a la que se realiza en India. El PBI brasileño es superior al de India, y su sistema educativo tanto en instituciones como en enrolamiento es menor. Un gasto público relativo mayor y asignado por criterios más eficientes como los planteados por la matriz de asignación de recursos ubica a Brasil en una mejor posición, al menos en relación a India.

Hasta principios de la década del 90, la asignación de recursos entre las IES federales por el MEC se basaba generalmente en criterios históricos, el presupuesto de

un año tendía a repetir el del año anterior, tal como sucede en India. Esa automaticidad de repetir presupuestos anteriores se basaba en una plantilla de personal rígida que representaba el 90% de los recursos que se transferían. Sin embargo, a fines de la misma década, Brasil adoptó un cambio que le genera una ventaja con respecto a India, o que por lo menos demuestra cierto retraso relativo por parte de India en relación a este país. A finales de los años 90, se implementó una nueva matriz de asignación de recursos bajo el rubro ‘Otros gastos y gastos de capital’ (*Outros Custeios e Capital*) y es utilizado también para la distribución de recursos del MEC para programas especiales. Esta matriz de distribución considera indicadores de tareas de investigación (15% de relevancia), e indicadores vinculados a la labor educativa (85% de relevancia), como la tasa eficiencia estudiantes graduados, áreas de conocimiento abarcadas en los cursos, cantidad y la evaluación cualitativa de los graduados. Aunque que sólo se utilizan para distribuir una parte del presupuesto total a la fecha, el sistema tiende a hacer una asignación más razonable de los recursos a las instituciones federales (Schwartzman, 2003: 9). Si India desea estimular su crecimiento económico a partir de políticas en educación, un viraje hacia un sistema que distribuya de forma más eficiente los recursos sería positivo. Tal mecanismo llevará a un direccionamiento más eficaz de los fondos públicos, y a un uso también más eficaz por parte de las instituciones, pudiendo repercutir en la calidad educativa de las instituciones y en la empleabilidad de sus graduados.

Otra diferencia entre Brasil e India radica que en el primero están generalizadas las Fundaciones de apoyo a las Universidades Públicas, pertenecientes a las mismas universidades. Tales fundaciones se han convertido en un elemento crucial en la generación de fondos extra, provenientes de la prestación de servicios y la oferta de cursos y actividades de extensión. Generalmente estos fondos no pasan a través de los presupuestos de las IES Federales, sino a través de los presupuestos de las fundaciones que son sujetos de derecho privado, es decir poseen una personería jurídica diferente a la de las Universidades a las cuales brindan apoyo (Schwartzman, 2003: 13). En este aspecto las IES en Brasil se encuentran en ventaja en relación a las de India, ya que cuentan con mayor autonomía en gestionar y obtener recursos, teniendo así un margen de acción más amplio, con un menor nivel de dependencia de los fondos provenientes del gobierno federal. Es por ello que Cardoso Amaral (2003: 146) habla de instituciones educativas híbridas, público-privadas, en cuanto a su financiamiento, ya que a pesar de

recibir fondos públicos se encuentran obligadas a buscar fuentes alternativas de recursos financieros. En India es aún un asunto pendiente el estímulo generalizado a la generación de recursos financieros propios por parte de las entidades educativas en base a la prestación de servicios y actividades de extensión, sea a través de un mecanismo similar al de Brasil, o explorando otras opciones posibles.

### **El gasto público y los planes quinquenales**

A la hora de analizar el gasto en educación superior en India, es importante diferenciar los gastos de planes quinquenales y los que no corresponden a los planes quinquenales, llamados *Plan* y *Non-Plan* respectivamente. El gasto de plan consiste en que la parte del gasto de presupuesto total destinado a financiar los programas abarcados en el plan quinquenal vigente, o para culminar programas pendientes de algún plan anterior. Este indica los cambios de dirección del sector. El gasto que no pertenece al plan (*Non-Plan*) se destina al mantenimiento y funcionamiento de la infraestructura existente. Al culminar el período de los planes quinquenales, aquellas partidas vinculadas a programas recurrentes pasan a formar parte del los gastos que no pertenecen al plan; es por ello que se espera que los gastos dentro de este rubro aumenten de forma constante año a año (De & Endow, 2008: 7).

En la Tabla 8 se encuentra detallado el gasto público en educación –para todos los niveles- para el período 2004-2011, discriminado por año, y los montos asignados dentro del plan quinquenal y fuera del plan, tanto por parte del gobierno central como de los Estados. A partir de una lectura detenida de las mismas se pueden extraer dos conclusiones importantes.

La primera de ellas es que el gasto efectuado por el Gobierno de la Unión se destina predominantemente a acciones vinculadas a los planes quinquenales. Este fue en torno al 82% sobre el total del gasto para el período bajo análisis, presentando su punto más bajo para el período 2004-05 con un 77,29% y el más alto en 2006-07 con un 85,37%. A su vez la cantidad de dinero asignada a dicho rubro ha aumentado, pasando de 101.332,6 millones de rupias (alrededor de USD 2.238 millones) en 2004-05, a 420.320 millones de rupias (alrededor de 9.172 millones de USD) en 2010-11. Ello muestra que la prioridad que da el Centro a los planes quinquenales, a partir de una fuerte asignación –al menos en términos relativos- de recursos a los objetivos de políticas establecidos en tales planes. En otras palabras, son los recursos materiales que se destinan a ese cambio de dirección que representan los planes quinquenales para

llegar a los objetivos estipulados por el gobierno. Recordemos que el décimo primer Plan Quinquenal (2007-2012) tiene como objetivo la expansión del acceso a la educación superior a partir del aumento de capacidad institucional y capacidad de admisión (UGC, 2011: 23). Este aumento de los gastos para planes quinquenales desde el gobierno de la Unión para incrementar el acceso a educación superior hace notar, nuevamente, coherencia entre el objetivo de aumentar los fondos a educación para estimular el crecimiento sostenible de la economía y los hechos.

La segunda conclusión, es que a nivel de los Estados nos encontramos con un panorama exactamente inverso al del Centro. Los Estados destinaron en promedio alrededor de un 88% del gasto a los rubros considerados fuera del plan quinquenal. El punto más bajo fue de 87,03% en 2007-08 y el más alto, de 90,25%, en 2004-05. Recordemos que bajo este rubro se encuentran los fondos destinados al mantenimiento y funcionamiento de la infraestructura existente; es por ello que podemos deducir que el gasto de los Estados se encuentra fuertemente enfocado en mantener el sistema educativo en pie, destinando en promedio solamente el 12% del total del gasto a la implementación de programas quinquenales orientados a mejorías o nuevos desarrollos en materia de educación superior.

De este modo, nos encontramos con un gobierno nacional fuertemente focalizado en destinar fondos a los planes quinquenales por un lado, mientras que a nivel Estados el gasto se concentra en mantener funcionando la estructura existente. Esta diferencia en el uso de los fondos, y también en la cantidad de los mismos, se debe a que el Centro cuenta con mayores recursos financieros que obtienen a través de impuestos, los cuales exceden ampliamente a la capacidad de gasto de los Estados. Es por este motivo que el gobierno central suele realizar transferencias monetarias por diversas vías y esquemas de ayuda a los Estados de la Unión (De & Endow, 2008: 10-11).

### **Gasto público por estudiante**

Como se detalló anteriormente, la relación del gasto público en educación superior en relación al PBI y al presupuesto resultan de utilidad para analizar el nivel de

	Plan quinquenal		Fuera del plan quinquenal		Total
	Rs. (millones)	%	Rs. (millones)	%	Rs. (millones)
<b>2004-05</b>					
Centro	101.332,6	77,29%	29.779,7	22,71%	131.112,3
Estados	66.445,7	9,75%	615.250,5	90,25%	681.696,2
<i>Total</i>	<i>167.778,3</i>		<i>645.030,2</i>		<i>812.808,5</i>
<b>2005-06</b>					
Centro	145.525,2	81,65%	32.706,4	18,35%	178.231,6
Estados	88.061	11,49%	678.544,4	88,51%	766.605,4
<i>Total</i>	<i>233.586,2</i>		<i>711.250,8</i>		<i>944.837</i>
<b>2006-07</b>					
Centro	203.804,8	85,37%	34.929,9	14,63%	238.734,7
Estados	103.344,3	11,95%	761.324,6	88,05%	864.668,9
<i>Total</i>	<i>307.149,1</i>		<i>796.254,5</i>		<i>1.103.403,6</i>
<b>2007-08</b>					
Centro	226.593	84,65%	41.104,5	15,35%	267.697,5
Estados	127.906,2	12,97%	858.192,6	87,03%	986.098,8
<i>Total</i>	<i>354.499,2</i>		<i>899.297,1</i>		<i>1.253.796,3</i>
<b>2008-09</b>					
Centro	284.092,8	82,50%	60.263,9	17,50%	344.356,7
Estados	144.388,8	12,20%	1.039.478,5	87,80%	1.183.867,3
<i>Total</i>	<i>428.481,6</i>		<i>1.099.742,4</i>		<i>1.528.224</i>
<b>2009-10 (1)</b>					
Centro	321.020	78,02%	90.460	21,98%	411.480
Estados	202.555,9	12,92%	1.365.073,2	87,08%	1.567.629,1
<i>Total</i>	<i>523.575,9</i>		<i>1.455.533,2</i>		<i>1.979.109,1</i>
<b>2010-11 (2)</b>					
Centro	420.320	84,23%	78.720	15,77%	499.040
Estados	256.758,8	14,66%	1.494.749,6	85,34%	1.751.508,4
<i>Total</i>	<i>677.078,8</i>		<i>1.573.469,6</i>		<i>2.250.548,4</i>

Notas:

1: Estimaciones revisadas (*Revised Estimates*)

2: Estimaciones presupuestadas (*Budget estimates*)

Tabla 8. Gasto público: Plan y Non-Plan.  
Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012)

prioridad que otorga un gobierno a dicho nivel educativo; y permite también realizar comparaciones entre diferentes países. Otro indicador de utilidad es el gasto público por

estudiante, el cual vincula el volumen de enrolamiento y los recursos financieros destinados al sector de educación superior. Los países desarrollados suelen destinar alrededor de USD 10.000 anuales, mientras que muchos países en desarrollo tienen un gasto promedio inferior a lo USD 1.000 anuales (De & Endow, 2008: 27). Si India busca fortalecer su posición internacional como economía emergente, apoyándose en una mejora de su sistema de educación superior, debería dirigir sus esfuerzos hacia un incremento paulatino y constante del gasto por estudiante, para aproximarse cada vez más hacia los niveles de gasto de las economías más desarrolladas. Esto puede lograrse a partir de un fuerte aumento de la cantidad de fondos destinados al sistema, o controlando que el gasto público aumente en una proporción mayor que el volumen de matriculado.

Si cruzamos los datos del gasto público en educación superior de la Tabla 4 y los datos de enrolamiento utilizados para confeccionar el Gráfico 4, obtenemos la Tabla 9 en la cual se detalla el gasto público por estudiante. La principal lectura que podemos hacer de la misma es la presencia de un salto cuantitativo importante en el gasto por estudiante entre 2006 y 2008, donde se registró un crecimiento en orden del 41% y del 60% en 2007 y 2008, respectivamente. Luego esta cifra se mantiene en valores más o menos estables en términos nominales, con variaciones de alrededor del 10%, y una variación negativa del 1% para 2010-2011. El aumento significativo del gasto por estudiante mencionado, indica que el gasto público proveniente desde el gobierno central aumentó en mayor proporción que el enrolamiento total para el período observado.

<i>Año</i>	<i>Gasto público (Rs.)</i>	<i>Enrolamiento</i>	<i>Gasto por estudiante (Rs.)</i>	<i>Gasto por estudiante (USD*)</i>	<i>Variación (%)</i>
2005	52.774.100.000	11.506.475	4.586,47	104,13	
2006	79.965.500.000	12.346.448	6.476,80	143,14	0,41
2007	137.619.300.000	13.321.817	10.330,37	249,83	0,59
2008	163.038.400.000	14.467.493	11.269,29	257,78	0,09
2009	200.770.300.000	15.635.360	12.840,79	264,01	0,14
2010	216.002.200.000	16.974.883	12.724,81	277,68	-0,01

\*Tipo de cambio promedio de cada año (Oanda Corporation, 2013)

Tabla 9. Gasto público por estudiante.

Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012; UGC, 2011: 298)



Si convertimos los números de la tabla, expresados en rupias, a dólares norteamericanos, observamos que el gasto por estudiante ha aumentado de USD 104 a 277 dólares aproximadamente entre 2005 y 2010, de acuerdo al tipo de cambio histórico promedio para los años mencionados (OANDA Corporation, 2013). Ello denota una mayor cantidad de recursos financieros destinados al sector, y puede leerse como un indicador del compromiso del gobierno de la UPA de mejorar progresivamente la situación de la educación superior en India, y en base a esta de la economía y las tasas de crecimiento esperadas. A pesar de que el gasto por estudiante aumentó más del doble en el período en consideración, el monto de dinero mencionado se encuentra muy por debajo del gasto promedio de los países en desarrollo de acuerdo a las observaciones de De & Endow (2008: 27).

Si a los datos de la tabla anterior añadimos el gasto de los Estados y consideramos la totalidad de recursos públicos destinados al sector de educación superior obtenemos la tabla 10. En ella observamos como el gasto por estudiante en rupias ha logrado casi duplicarse, y en dólares refleja un incremento de los 431 USD en 2004 a 820 USD en 2010, reflejando un aumento del 90% entre ambos años. Los números mencionados muestran que India aún tiene una brecha por cubrir para alcanzar el nivel de gasto por estudiante promedio de un país en desarrollo, el cual es pequeño en relación al de las economías desarrolladas. Si el gobierno desea contribuir en mayor medida desde las políticas educativas al posicionamiento internacional de India es importante el aumento del gasto por estudiante, necesario para una mejoría en la calidad de la educación superior, ya que implica mayores recursos (libros, profesores disponibles) destinados al proceso de aprendizaje de cada alumno.

<i>Año</i>	<i>Gasto público (Rs.)</i>	<i>Enrolamiento</i>	<i>Gasto por estudiante (Rs.)</i>	<i>Gasto por estudiante (USD*)</i>	<i>Variación (%)</i>
2005	218.719.500.000	11.506.475	19.008,38	431,55	
2006	265.163.700.000	12.346.448	21.476,92	474,65	0,13
2007	381.352.700.000	13.321.817	28.626,18	692,31	0,33
2008	459.462.100.000	14.467.493	31.758,24	726,45	0,11
2009	572.259.600.000	15.635.360	36.600,35	752,52	0,15
2010	638.176.700.000	16.974.883	37.595,35	820,40	0,03

\*Tipo de cambio promedio de cada año (Oanda Corporation, 2013)

Tabla 10. Gasto público (Centro + Estados) por estudiante  
Fuente: (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012; UGC, 2011: 298)

Si tomamos en consideración los datos del caso brasileño, reflejados en la Tabla 11, observamos que la cantidad de recursos invertidos anualmente por estudiante en la red pública aumentó considerablemente durante el período bajo análisis. El gasto público creció más del doble (112%) entre 2004 y 2010, mientras que el enrolamiento lo hizo en una proporción menor, del 51%, impactando de forma positiva en el gasto por estudiante, derivado de la relación entre los dos valores mencionados. El gasto por estudiante se incrementó un 40% en su valor en Reales brasileños (R\$) entre 2004 y 2011, mientras que en dólares norteamericanos (USD) este incremento es aún mayor (133%) debido a un proceso de apreciación del real frente al dólar (OANDA Corporation, 2013).

Los datos de la tabla muestran que Brasil invirtió notoriamente en su sistema de educación superior, y en montos superiores a los del gobierno de India. El sistema brasileño es más reducido, tanto en cantidad de instituciones como de estudiantes matriculados. Por ello podemos decir que Brasil se encontraría en una situación mucho más ventajosa que India, al poder asegurar más recursos e infraestructura básica a sus IES públicas, y destinar dinero a programas específicos para inclusión de estudiantes provenientes de sectores excluidos y acciones de I+D.

<i>Año</i>	<i>Gasto público (R\$)</i>	<i>Enrolamiento</i>	<i>Gasto por estudiante (R\$)</i>	<i>Gasto por estudiante (USD*)</i>	<i>Variación (%)</i>
2004	16.390.452.921	4.223.344	3.880,92	1.326,72	
2005	18.769.009.468	4.567.798	4.108,98	1.688,58	0,06
2006	19.556.251.389	4.883.852	4.004,27	1.840,28	-0,03
2007	21.987.988.129	5.250.147	4.188,07	2.149,71	0,05
2008	26.299.696.351	5.808.017	4.528,17	2.468,21	0,08
2009	29.611.927.878	5.954.021	4.973,43	2.486,22	0,10
2010	34.829.036.527	6.379.299	5.459,70	3.101,22	0,10

Tabla 11. Gasto público en educación superior por estudiante.  
Fuente: (IBGE, 2013; INEP, 2013b)

### **Distribución del financiamiento**

Recordemos que India posee en su sistema de educación superior un conjunto de instituciones complejo y fragmentado, esto tiene implicancias en materia de financiamiento. La distribución de los fondos públicos destinados a educación superior se caracteriza por su disparidad, esto se explica considerando que entre las instituciones

que se encuentran en condiciones de recibir fondos públicos: “*el ochenta y cinco por ciento de los fondos destinados a educación superior [...] se destinan para apoyar solamente al tres por ciento de los estudiantes enrolados en alrededor de 130 de un total de 17625 instituciones de educación superior en el país*” (Agarwal, 2006: 22). Esto significa que el ochenta y cinco por ciento de los fondos del Gobierno Central, se destina a un número de universidades inferior al uno por ciento; beneficiando al tres por ciento de los alumnos. Si bien existen universidades de tipo privado; no podemos obviar que la ayuda financiera por parte del Estado se encuentra canalizada hacia un número fuertemente reducido de instituciones; lo cual no asegura un criterio de equidad en las distribuciones. Existen casos en los cuales se destinan mayores partidas de fondos deliberadamente a instituciones de preferencia del Gobierno Central como los *Indian Institutes of Technology* (IITs) (Agarwal, 2006: 22).

Gran parte del financiamiento está basado en instituciones. Al estar basado en *inputs* y no en resultados el sistema se torna ineficiente y alienta a mantener el *status quo*; frenando el estímulo a la innovación y al cumplimiento de mejores estándares por parte de las entidades. Más allá de las recomendaciones de comités y grupos especializados constituidos para estudiar la situación del financiamiento para la formulación de políticas públicas, éste mantiene una base histórica y política. El monto de dinero a recibir se basa en lo recibido en el periodo anterior o los vínculos políticos de las instituciones con quienes forman parte de las agencias de financiamiento (Agarwal, 2006: 24). Dichas decisiones no contribuyen a reducir la distribución dispar de recursos, sino que la acentúa.

La UGC ejerce funciones como organismo de financiación del Gobierno Central. Mientras que cuarenta y dos instituciones técnicas son financiadas directamente por este último, la UGC financia al resto de los mismos. El sesenta y cinco por ciento (65%) de los fondos presupuestados son destinados para cubrir costos de tipo operativo (salarios y mantenimiento de infraestructura) de las Universidades centrales y los *colleges* en Delhi. El treinta y cinco por ciento restantes se destina al resto de las instituciones del sistema. Esto implicó distribuir unos seis billones de rupias en 5500 entidades en 2005 (Agarwal, 2006: 22). De este modo, un centenar de instituciones se hace acreedora de casi tres cuartas partes de los fondos, dejando un volumen de presupuesto reducido para distribuir en montos insignificantes a más de cinco mil entidades; manteniendo así una distribución desigual de las partidas del gobierno central.

La UGC debe investigar los requerimientos financieros de las universidades y sus respectivos *colleges* afiliados y asesorar a los gobiernos para los provean. Si bien esto debería suceder en base al mandato establecido a este organismo en la constitución y legislación vinculada; la UGC no cumple con dicho rol; tal vez influida por la falta de voluntad e incapacidad de los gobiernos para cubrir tales necesidades (Agarwal, 2006: 23).

Se espera que las entidades privadas, denominadas *un-aided*, cubran todos sus gastos en base a sus fuentes de ingresos; generalmente en base a los aranceles semestrales y de inscripción (*fees y capitation fees*). No son elegibles para recibir subvenciones por parte de la UGC. Del resto de las entidades una proporción considerable queda fuera del apoyo financiero por no cumplir con ciertos estándares mínimos o por no estar interesadas en recibir dichas partidas debido a la insignificancia del monto de las mismas. A pesar de ello, pueden recibir fondos de los gobiernos de los estados, no del Gobierno Central (Agarwal, 2006: 23).

En el Gráfico 8 se pueden observar las proporciones de universidades y *colleges* que pueden recibir fondos del Gobierno Central, de los gobiernos estatales y los que no reciben fondos. En base al mismo podemos observar que del total de instituciones, solamente un treinta y uno por ciento (31%) es elegible para recibir fondos del Gobierno Central; un veintiséis por ciento (26%) no recibe fondos del Gobierno Central por no cumplir las condiciones de elegibilidad de la UGC, pero se encuentra en condiciones de recibir apoyo por el gobierno de los estados y el cuarenta y tres por ciento (43%) restante no recibe partidas públicas. Esto genera una situación en la cual el cincuenta y siete por ciento (57%) de las instituciones puede recibir fondos de los gobiernos de sus respectivos estados; y a su vez entre estas el cincuenta y cuatro por ciento (54%) -treinta y uno por ciento (31%) del total- puede recibir adicionalmente fondos del Gobierno Central o a través de la UGC; acentuando las disparidades en acceso a la financiación, lo cual repercute acentuando heterogeneidades en la calidad educativa de las mismas.

A su vez, si consideramos la distribución del enrolamiento de acuerdo al tipo de gestión de las universidades (Gráfico 9), podremos notar que las instituciones públicas puras son las que mayor proporción de enrolamiento poseen, seguidas luego de las instituciones privadas que pueden recibir ayuda (*aided*). El 35% se encuentra concentrado en instituciones públicas, y el 33% en instituciones con soporte público (*aided*), a pesar que las instituciones públicas representan un 25% del total, y las que

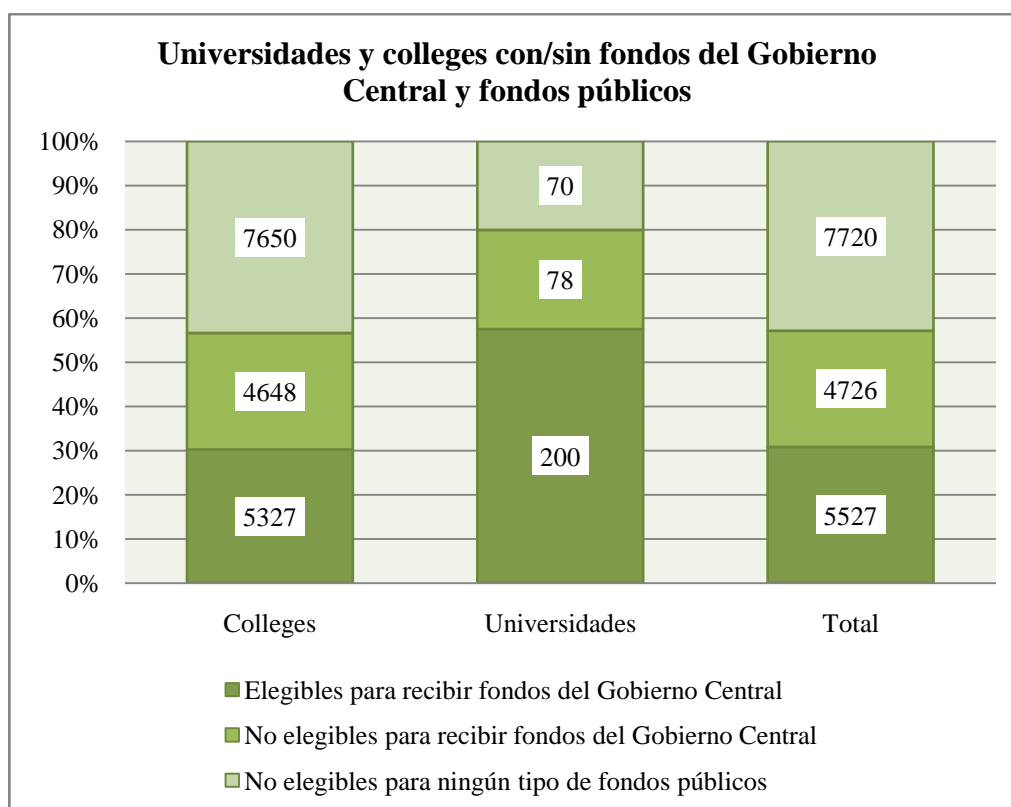


Gráfico 8. Universidades y colleges con/sin fondos del Gobierno Central y fondos públicos.

Fuente: (Agawarl, 2006: 23)

reciben soporte un 32%. Ello indica que gran parte de la masa de estudiantes de educación superior se encuentra concentrada en instituciones públicas, y se encuentra afectada por las variaciones en los fondos asignados a las mismas. En base a este dato, según el cual una parte considerable de los alumnos se encuentran matriculados en instituciones que reciben apoyo público, se deberían considerar mecanismos de distribución de los fondos que permitan renovar el sistema y favorezcan a patrones de transferencias más equitativos; o que premien a las instituciones que cumplan determinados estándares cualitativos o indicadores de performance, como en el caso brasileño. Un uso más eficiente de los fondos, acompañado por medidas que puedan impactar en la calidad educativa llevarían a una mejor calidad de graduados, empleables y aptos para una economía que se espera que crezca de forma sostenida en el tiempo.

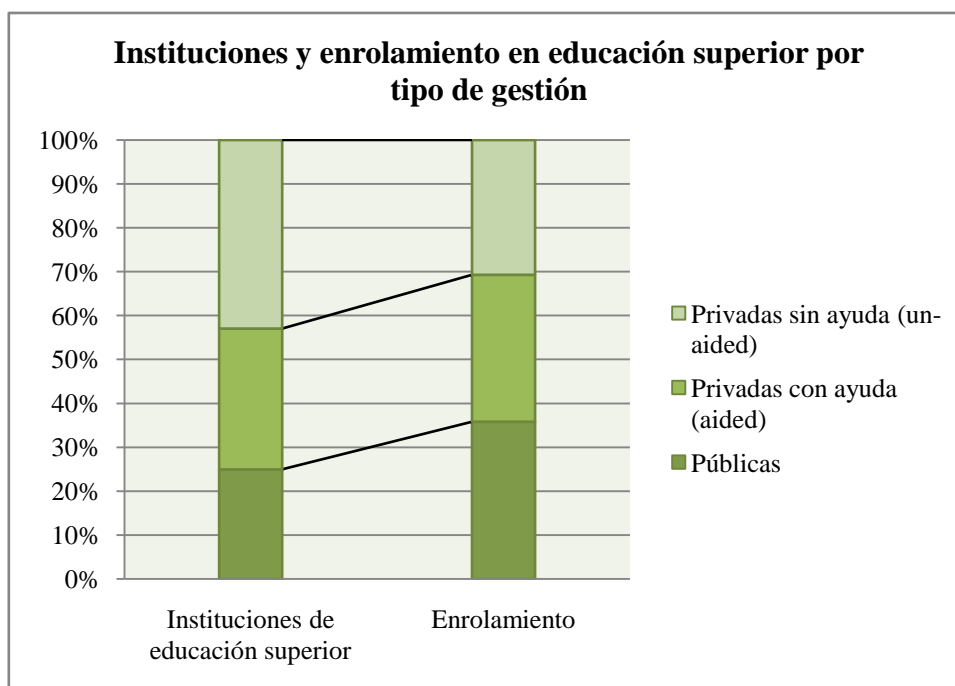


Gráfico 9. Instituciones y enrolamiento en educación superior por tipo de gestión.

Fuente: (Agawarl, 2006: 156)

#### **CAPÍTULO 4: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL**

En la primera parte de este estudio se procedió a estudiar algunas características vinculadas al sistema de educación superior en India y a la evolución del sistema en término de instituciones, enrolamiento y financiamiento público. A partir de lo desarrollado en los capítulos anteriores se puede inferir una imagen general del estado de cosas en la educación superior en India. En el presente capítulo se procederá a estudiar la competitividad de un país y cuál es el rol del gobierno y de la educación superior en esta, para poder analizar posteriormente el vínculo de la educación superior con la competitividad internacional en el sector de servicios en India.

##### **Competitividad y productividad**

En términos de Porter (1990: 76) para comprender la competitividad de una nación debemos acudir al concepto de productividad. El autor entiende que el principal objetivo de una nación es lograr una alta calidad de vida para sus ciudadanos. La capacidad de alcanzar dicho estándar depende de la productividad obtenida del uso de los factores productivos que posee. La productividad es entendida como el valor del producto generado por una unidad de factor productivo, sea éste trabajo o capital. Esta se encuentra afectada por las características, calidad y eficiencia con la que se producen los productos en un país determinado.

Porter enfatiza la importancia de la productividad entre los determinantes de la calidad de vida a largo plazo de una nación, en base al razonamiento que ésta es uno de los elementos que contribuye a definir el ingreso nacional per cápita. El autor postula que la productividad de los recursos humanos empleados influye en la determinación de los salarios, y que la productividad con la que se emplea el capital influye en el retorno que recibirán sus propietarios. La productividad puede crecer de forma sostenida cuando la economía se actualiza y se renueva de forma constante. Ello sucede cuando, por ejemplo, las empresas incrementan la productividad a través del aumento de la calidad de sus productos, de la tecnología empleada, u optimizando la eficiencia productiva. En base ello se pueden generar capacidades para competir en segmentos de industrias más sofisticados, en los cuales la productividad suele ser mayor, o para competir en sectores nuevos (Porter, 1990: 76-77).

El comercio internacional puede contribuir a una mejoría de la productividad, ya que permite que una nación especialice su producción en aquellas industrias o sectores

en los cuales es más productiva, e importe productos provenientes de sectores de los cuales es menos productiva. De este modo, la mayor proporción de factores se destinará a las actividades con mayor productividad. Por otro lado, el comercio internacional puede amenazar el aumento de la productividad al someter a las industrias nacionales a los estándares internacionales de productividad, ya que debemos pensarla en términos relativos, es decir, en relación a otras naciones (Porter, 1990: 77).

La competitividad se construye entonces, a partir de la mejora gradual y permanente del rendimiento de los factores de la producción, manifestándose así el carácter multifactorial que debe conseguir el proceso de desarrollo de una nación (Millán Constain, 1994: 10).

Si bien la productividad influye en la calidad de vida de una nación determinada, explicarla únicamente en términos de la competitividad puede resultar simplista. Consideramos que deben considerarse otros elementos que contribuyen a determinar la calidad de vida de una nación, como las condiciones laborales, niveles de ingreso, nivel satisfacción de necesidades básicas e incluso aspectos ambientales, para obtener una noción más detallada sobre aquella. A pesar de ello, el autor menciona la influencia de algunos factores económicos y sociales en los elementos del sistema competitivo a partir de la noción de “fuerzas básicas”, a desarrollarse posteriormente. Para fines prácticos de esta investigación, nos centramos en los postulados de Porter para que el lector pueda entender en términos generales el funcionamiento del sistema del diamante competitivo, sin comprometer los elementos centrales de las conclusiones del presente trabajo.

### **Competitividad: específica y sistémica**

Al analizar el concepto de competitividad de una nación debemos tener en cuenta que esta es específica y sistémica. Respecto a la primera característica del concepto, Millán Constain (1994: 16) en su lectura sobre Porter (1991), resalta dos aspectos vinculados a el carácter específico de la competitividad internacional de una nación: por una lado, esta sólo se presenta en algunas industrias o sectores, y por el otro, ésta sólo se halla en espacios subnacionales.

Al enunciar que la competitividad se presenta en industrias o sectores específicos se admite que es imposible que un país o región sea productiva en todas las actividades que realiza. Ello se constata empíricamente en las naciones con alta calidad



de vida, las cuales tienen sectores locales muy productivos y competitivos, y otros que no lo son (Millán Constain, 1994: 16). Es por ello que Porter considera erróneo explicar la competitividad a nivel nacional, sino que debe analizarse en segmentos específicos de la economía. La competitividad de esos sectores es el resultado de la lucha contra competidores extranjeros con productos y procesos mejorados, formando la base del proceso de incremento de la productividad nacional (Porter, 1990: 77). La competitividad internacional de India puede explicarse en base a la ventaja nacional alcanzada en el segmento de servicios (Kapur & Ramamurti, 2001).

Referido al segundo elemento, la teoría de la estrategia competitiva busca explicar por qué una nación funciona como base doméstica favorable a empresas internacionalmente competitivas. Esa base doméstica es una región particular de la nación en la cual se generan las ventajas competitivas, se fijan las estrategias empresariales y se ubican los trabajos más productivos y las capacidades y habilidades más avanzadas.

La concentración geográfica de una actividad económica es importante, ya que al encontrarse los competidores, clientes, proveedores y los programas especializados en universidades en un mismo lugar, se genera un clima favorable a los procesos de mejora e innovación constante. Los costos y tiempos de comunicación son menores y a su vez se aumenta la sensación de rivalidad entre competidores en ese mismo segmento. El sector es la unidad básica donde se crea la competitividad, es un grupo de competidores que producen los mismos productos o prestan los mismos servicios y compiten directamente entre sí (Millán Constain, 1994: 22, 41). En India la concentración geográfica de la industria se hace evidente en ciudades como Hyderabad o Bangalore, las cuales poseen distritos tecnológicos en los que se aglutinan las empresas del sector, factor que estimula la interacción y comunicación de los diferentes eslabones de la cadena de valor y fomenta la competencia entre ellas (Kapur & Ramamurti, 2001: 24-25).

La innovación, entendida como nuevas tecnologías o nuevos modos de hacer las cosas, generalmente resulta de esfuerzos extraordinarios. Por eso, para tener éxito la innovación requiere presiones, necesidades e incluso desafíos dados por condiciones adversas. Dichas presiones incrementan cuando las empresas se encuentran concentradas geográficamente. Los competidores de un sector dado eventualmente igualarán y superarán a cualquier compañía que no mantenga un proceso de innovación

y mejora constante. El principal modo de mantener la ventaja competitiva es a través de una actualización constante, que permita lograr así segmentos más sofisticados (Porter, 1990: 75).

Es por las razones mencionadas arriba que cuando analizamos la competitividad de una nación debemos analizarla en sectores determinados, los cuales generalmente se encuentran localizados en una región concreta dentro de esa nación. Este estudio está enfocado en un sector específico de la economía india, los servicios de IT y software, el cual se encuentra concentrado en regiones específicas del país.

Decimos que la competitividad es sistémica porque los elementos que contribuyen a crear la ventaja competitiva forman un sistema en actividad constante. Sistema que incluye los factores y agentes del desarrollo, retroalimentándose constantemente a través de procesos interdependientes que se autorrefuerzan, siempre en ambientes concentrados geográficamente. Entender la competitividad como un sistema conlleva entender que cada componente es un subsistema que engloba de forma micro todos los elementos del sistema, y a su vez, cada subsistema funciona como un sistema respecto de sus componentes.

A su vez, el sistema se encuentra afectado por las denominadas “fuerzas básicas”, las cuales son el conjunto de características demográficas, económicas, culturales, políticas y ambientales que distinguen a India. Son las variables del entorno. Sobre las mismas el gobierno de la Unión y las empresas definen sus políticas, objetivos y estrategias.

La ventaja competitiva en servicios es, de este modo, el resultado del sistema, de las oportunidades que brinda el entorno indio, de la correspondencia entre los objetivos de interés público y privado, de las políticas del gobierno de la Unión y de las presiones con las que funciona el sector servicios (Millán Constain, 1994: 26-30).

### **El diamante competitivo**

Para entender las razones por las cuales las compañías aglutinadas en el sector servicios son capaces de innovar constantemente, por qué buscan fuentes de ventajas competitivas más sofisticadas, y por qué logran superar barreras al cambio y la innovación que llevan el éxito empresarial, Porter encuentra la respuesta basándose en cuatro atributos generales que poseen las naciones. Éstos conforman el sistema que representa el diamante de la ventaja nacional, el campo de juego que cada nación

establece y hace funcionar para sus industrias. Esos atributos son: (a) las condiciones de los factores, (b) las condiciones de la demanda, (c) las industrias relacionadas y de soporte, (d) estrategias, estructuras y competidores de las firmas (Porter, 1990: 78).

Los determinantes conforman el contexto en el cual las compañías surgen y compiten. Cada elemento del diamante afecta los elementos para lograr el éxito competitivo. El diamante está formado por factores que sintetizan el sistema competitivo, los cuales interactúan hasta alcanzar la configuración óptima, logrando un estado o posición diferente (Millán Constain, 1994: 52-53; Porter, 1990: 78-79).

Las *condiciones de los factores* hacen alusión al conjunto de factores disponibles y las empresas como capacidad instalada o de soporte para el desarrollo del sector competitivo. Estos factores pueden ser básicos -recursos naturales, clima, ubicación geográfica, mano de obra- o avanzados -infraestructura, comunicaciones, recursos humanos especializados, centros de investigación-. También pueden clasificarse en generales -rutas, mano de obra- y especializados -recursos humanos calificados, infraestructura sofisticada y conocimientos avanzados en campos específicos- (Millán Constain, 1994: 54).

El rol de las condiciones de los factores en la competitividad de los servicios depende del tipo de competencia internacional del sector de servicios involucrado. Porter (1991: 132-133, 342) diferencia tres tipologías: servicios que pueden ofrecerse a compradores que se desplazan a una nación para que les presten los servicios –turismo-, las empresas pueden prestar servicios en otros países a través de personal e instalaciones localizados en el país de origen –consultoría- o a través de personal e instalaciones ubicados en el extranjero –cadenas de hoteles o comidas rápidas, instituciones bancarias-. En los primeros dos casos la prestación de los servicios se encuentra condicionada por los factores interiores de la nación, en el último caso también influyen los determinantes de las ventajas competitivas nacionales de los países en los cuales se encuentran las oficinas o locales en el extranjero. El sector de servicios IT y software se encuentra comprendido en el segundo grupo, y en algunos casos incluye actividades dentro del tercero; indicando que la competitividad del sector se encuentra influida también por determinantes de las ventajas competitivas de otros países.

Generalmente el costo de la mano de obra no calificada o con niveles de especialización bajos no es fuente de ventaja competitiva sostenible de un sector. Por el contrario, el personal especializado y cualificado es vital en la competencia

internacional de servicios. La complejidad y especialización de muchos sectores de servicios implican un aumento de la importancia de los mecanismos avanzados de creación de factores, entre ellos la preparación profesional de los recursos humanos disponibles. Entran en juego también los conocimientos de idioma de los habitantes de un país, sobre todo de inglés, el cual permite contactarse con una amplia cantidad de mercados; e incluso la capacidad para relacionarse fácilmente con diversas culturas. Por ello la educación superior es relevante en este estudio, ya que estamos estudiando un sector que demanda personal especializado y que requiere mecanismos avanzados de creación del mismo para mantener la ventaja competitiva.

La escasez de mano de obra estimula la automatización y evolución de los sectores de servicios, a partir de la incorporación de nuevas tecnologías aplicadas a los sistemas de información. Se reduce de esta forma la cantidad de mano de obra necesaria, tornando más productivo al personal. Estas presiones también surgen cuando los niveles salariales son elevados y las empresas desean hacer más eficientes sus estructuras de costos de operación (Porter, 1991: 342-344).

Las *condiciones de la demanda* se asocian al razonamiento que las empresas lograrán ventajas competitivas si los compradores son los más sofisticados y exigentes del mundo, obligando a las empresas a dar respuesta a sus necesidades con productos diferenciados de alta calidad, disponibles en forma anticipada a los elaborados en otras naciones (Millán Constain, 1994: 55).

Un país se beneficiará si su demanda interna está centrada en modalidades de servicios que sean demandadas en otras naciones. En muchos casos es necesaria la presencia de sucursales en diversos puntos geográficos para estar próximos a los clientes. En los países que posean centros de población más dispersos, las empresas ganarán experiencia en gestionar redes de sucursales, facilitándose así la gestión de locales en el extranjero. Cuando un segmento del mercado interior de servicios es relativamente grande a nivel nacional y representa segmentos pequeños en terceros países las probabilidades de éxito son grandes, debido a la mayor atención que la nación presta al sector y a la mayor rapidez en la innovación.

Los países que poseen sectores de producción y servicios internacionalmente competitivos suelen tener una demanda muy sofisticada respecto a los servicios empresariales vinculados a la actividad, influenciando a las actividades relacionadas y de apoyo.

Las reglamentaciones gubernamentales influyen en la demanda de algunos servicios, siendo relevante entonces la diferencia de reglamentaciones entre países en asuntos fiscales o ambientales, entre otros. De este modo la política gubernamental puede moldear o condicionar el nivel de refinamiento de la demanda de servicios nuevos (Porter, 1991: 344-350). En el próximo capítulo se analizarán algunas características especiales respecto a las condiciones de la demanda en India, debido a que presentan una pequeña desviación respecto a los postulados planteados por Porter (Kapur & Ramamurti, 2001).

Las *industrias relacionadas y de apoyo* refieren a la existencia de industrias y actividades que funcionen como proveedores y clientes en el mercado local, garantizando un suministro eficiente de materias primas, facilitando la circulación de información e intercambio de ideas e innovaciones, que pueden ser adoptados por otras empresas aglutinadas del sector. Las instituciones de educación superior funcionan como proveedores de recursos humanos calificados, y se encuentran abarcadas en este condicionante de la ventaja competitiva (Millán Constain, 1994: 55).

Las ventajas competitivas nacionales en los sectores relacionados y de apoyo generan otros sectores de servicios, entre los cuales se destaca el de tecnologías de la información. La existencia de sectores competitivos tiene, al menos, tres efectos sobre la ventaja nacional en los sectores conexos: aporta consumidores entendidos y exigentes a nivel local, crea una base de demanda en terceros países y dispara la demanda en los servicios interdependientes (Porter, 1991: 351-352).

Respecto a las *estrategias, estructuras y competidores de firmas* podemos decir que el contexto y las circunstancias nacionales o regionales crean tendencias, según las cuales las empresas se organizan y compiten entre sí. La competitividad de una industria exterioriza sus estrategias, las prácticas de administración y los modelos organizacionales imperantes. Cabe aclarar que no existe un sistema de gestión que sea universalmente apropiado, sino que este varía según el sector y las características de cada país.

La existencia de competidores locales fuertes estimula en gran medida al resto de los elementos del diamante. Este funciona de forma dinámica en base a dos procesos clave: la rivalidad doméstica y la concentración geográfica del sector. El primero fomenta el perfeccionamiento del diamante, y el segundo aumenta las interacciones dentro del mismo (Millán Constain, 1994: 56).

La competencia en el sector implica estar atentos a los detalles, introducir constantemente variaciones a los servicios prestados y ofrecer un elevado nivel de responsabilidad a los clientes. Un grupo de rivales en el mercado local es considerado un componente importante para el éxito competitivo (Porter, 1991: 353).

Es a partir de esos cuatro condicionantes en permanente interacción que se conforma el diamante competitivo, sistema esquematizado en el Gráfico 10. Es necesario añadir que en este sistema los gobiernos se encuentran involucrados, aunque de un modo diferente. El gobierno no es el quinto vértice del diamante competitivo, sino que su papel es el de influir de forma positiva o negativa sobre los determinantes de la ventaja competitiva y verse influido por ellos (Millán Constain, 1994: 67). Su rol es importante y a la vez parcial, ya que sin la presencia de algunas condiciones básicas que apoyen la ventaja nacional de un sector específico las mejores intenciones políticas se verán frustradas. Esto se debe a que los gobiernos no controlan la ventaja competitiva, influyen en ella (Porter, 1991: 763). En nuestro caso, las decisiones gubernamentales de la UPA en India impactarán en las empresas y en el ecosistema en el cual estas desempeñan su actividad. A través de políticas fiscales, comerciales, de innovación tecnológica, inversiones en infraestructura, transporte y comunicaciones, medidas en educación y salud, entre otras, el gobierno puede ejercer influencia sobre los vértices del diamante y moldear la ventaja competitiva en una industria determinada (Millán Constain, 1994: 67). Es así que el Estado a través de su accionar puede forjar y modificar la ventaja nacional de un sector de su economía. Éstos establecen las reglas de juego que las empresas y las organizaciones deben seguir, reflejando sus intereses políticos y económicos y los de sus ciudadanos (Gilpin: 2001).

Millán Constain (1994: 67) logra ejemplificar de forma breve y concreta cómo el gobierno puede influir los diferentes determinantes del diamante competitivo:

Los factores de producción pueden ser afectados por los subsidios y los aranceles; las condiciones de la demanda pueden ser afectados por el Gobierno central, mediante normas y reglamentos sobre el producto, que delimitan las necesidades de protección de los compradores y pudiendo ser incluso, un comprador importante de muchos productos; las circunstancias de los sectores de apoyo y anexos pueden ser moldeados mediante normas sobre control publicitario; finalmente la estrategia, estructura y rivalidad de los competidores puede ser influenciada mediante la política fiscal y la legislación antimonopolio, entre otras normativas.

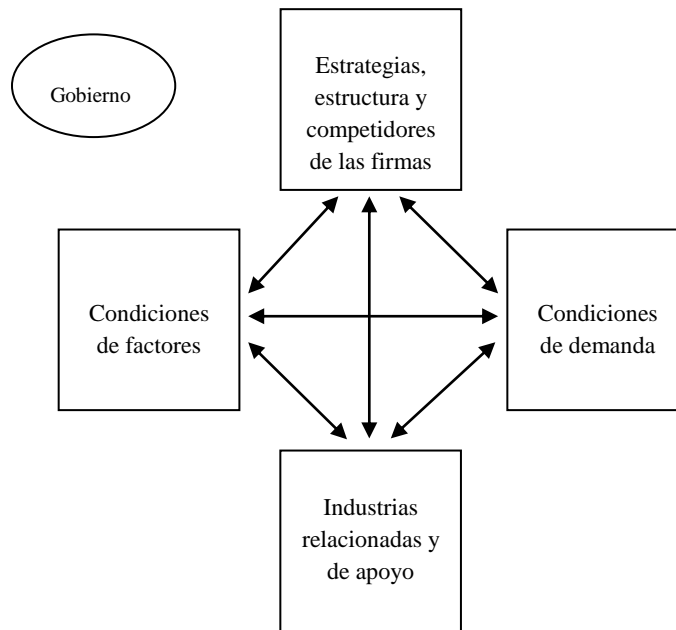


Gráfico 10. El diamante competitivo  
Fuente: (Porter, 1990)

Las decisiones gubernamentales afectarán a las empresas, al influir en aspectos como la rentabilidad, el crecimiento de la producción, el nivel de exportaciones y la productividad (Millán Constain, 1994: 67-68).

Las políticas económicas enfocadas en el despliegue de los recursos productivos de una nación pueden lograr niveles de productividad altos y crecientes. Ello podría ayudar a mejorar la calidad de vida de un país, a través de un avance constante de la economía nacional. El documento de objetivos de la UPA contempla tal despliegue de los recursos productivos, para lograr a partir de ello las tasas de crecimiento deseadas (Government of India, 2004a). Las acciones y medidas que tiendan al estímulo del dinamismo y el progreso del sector de la industria en el cual se posea la ventaja nacional son positivas. Se destacan los casos en los cuales las metas gubernamentales tienden a la creación de un entorno en el cual las empresas mejoren sus ventajas competitivas a partir de la introducción de tecnologías y métodos de producción avanzados, y a través de la incorporación a segmentos de mercado más avanzados. Es importante mantener puestos de trabajo de alta productividad en las actividades realizadas en el país, ya que la pérdida de estos puestos de trabajo puede comprometer la prosperidad económica a largo plazo (Porter, 1991: 764).

Al estimular los determinantes de la ventaja competitiva para incrementar la productividad y riqueza de una nación, no debemos olvidar que ambos puntos son componentes de su poder, y es por ello que India busca promover su crecimiento económico para poder lograr otras metas geopolíticas: mejorar su posición entre sus socios del IBSA y a nivel internacional (Grieco & Ikenberry, 2003: 9). India implementa acciones para canalizar las fuerzas económicas para que sean favorables a sus intereses, y obtener así beneficios de las actividades económicas internacionales, con su consiguiente repercusión en la distribución de ganancias económicas relativas (Gilpin, 2001: 21, 80).

Cuando los gobiernos son conscientes de los principios sobre los cuales se asienta su ventaja nacional, poseen mayores probabilidades de lograr traducirlos en iniciativas políticas que reflejen las particularidades del país. Este punto cobra importancia, si consideramos que no todas las medidas son adecuadas en todos los países, siendo importante la capacidad de entender las características de cada nación y tomar decisiones considerándolas (Porter, 1991: 771).

Al hablar de un Estado competitivo debemos considerar el hecho que las firmas son cada vez más móviles, ellas se asentarán en los mercados más atractivos en la economía mundial. Es preferible la proactividad por parte de los gobiernos para atraer dichas firmas móviles, antes que dejar los asuntos económicos a la deriva del funcionamiento del mercado. Si se logra atraer más firmas a un sector dado y captar inversiones extranjeras, se aportará un mayor dinamismo al diamante competitivo. Vincent Cable (2005, en Gilpin, 2001) sugiere que las naciones competidoras, a través de la creación de un grupo de trabajadores calificados, infraestructura física eficiente, políticas económicas apropiadas y una calidad de vida atractiva, pueden fortalecer la posición de sus empresas en la economía mundial y atraer inversiones extranjeras (Gilpin, 2001: 182-183). La acción del gobierno estructura el entorno que permitirá la consolidación de la ventaja nacional, integrado por el ambiente macroeconómico, la existencia y características de la red institucional y de servicios financieros, disponibilidad y calidad de la infraestructura física y de telecomunicaciones, cantidad y calidad de recursos humanos, y la articulación de los sistemas educativos, tecnológicos y de servicios (Maggi, 2004: 18 en Millán Constain, 1994: 31).



## **El rol de la educación superior en el diamante competitivo**

La educación superior comprende las actividades de formación a nivel post secundario, impartidos por universidades o establecimientos de enseñanza acreditados ante el Estado para funcionar como tales (UNESCO, 1993). La educación es un elemento importante a considerar al estudiar la economía de un país, ya que incrementa el capital humano inherente al factor trabajo disponible, mejorando su productividad y por ende redundará en un mayor producto final a nivel de mercado. Acentúa la capacidad de innovar en una economía, y los nuevos conocimientos aplicados a productos y procesos productivos derivan en mayor crecimiento. Al mismo tiempo, facilita la difusión de conocimientos para el uso de nuevas tecnologías y procedimientos desarrollados por terceros, contribuyendo también al crecimiento económico (Hanushek & Woessmann, 2007: 20).

Para poder entender el rol de la educación superior en el diamante competitivo, debemos retomar dos de los cuatro determinantes: las condiciones de los factores y las industrias relacionadas y de soporte. En el primero encontramos los recursos humanos disponibles, y en el segundo a las instituciones educativas responsables de generar tales recursos.

Dentro de las condiciones de los factores Porter (1991: 114-115) destaca dos elementos de interés para el análisis de la competitividad de servicios en India y el impacto en ésta de la educación superior: los recursos humanos y los recursos de conocimiento. Al hablar de recursos humanos el autor alude a la cantidad, cualificación y costos del personal. Éstos suelen estar asociados a la noción de capital humano, entendida como la cantidad de habilidades y recursos productivos con los cuales están dotados los individuos de una nación, o que adquieren a partir de la educación o inversiones en entrenamiento y capacitación, (Calderon & Terrones, 1993; Johnes, 2006). En cambio, los recursos de conocimiento refieren a la dotación de conocimientos científicos, técnicos y de mercado que posee una nación determinada y que sean relevantes para la producción de bienes y servicios. Tanto la cualificación de los recursos humanos disponibles como los recursos de conocimiento se encuentran afectados por diversas instituciones, entre las cuales encontramos las universidades y los centros de investigación. El fortalecimiento de las instituciones universitarias y los centros de investigación, especialmente de carácter público, es un elemento central para aumentar la competitividad internacional de un país para acceder a un proceso de

expansión económica a largo plazo (Moreno-Brid & Ruiz-Nápoles, 2009). Es por tal motivo que el análisis en la primera parte de este estudio se ha concentrado en el sistema educativo indio y algunos avatares referidos a su crecimiento y su financiamiento, para poder lograr cierta perspectiva del sistema educativo que influye en el aprovisionamiento de recursos humanos de la economía de India.

Porter (1991: 117) explica que son pocos los factores de producción que son heredados por una nación. La mayoría de los factores, entre los cuales identificamos los recursos humanos especializados, se deben desarrollar y explotar a lo largo del tiempo a través de inversiones sostenidas. La cantidad y complejidad de las inversiones requeridas para desarrollarlos varía entre las diferentes naciones.

Los recursos humanos especializados son considerados por Porter como avanzados, para diferenciarlos de aquellos recursos básicos como los recursos naturales o la mano de obra no calificada. Otra clasificación utilizada por el autor es la de factores especializados, la cual abarca al personal con formación específica, infraestructura con características particulares, conocimientos desarrollados en algún campo determinado. Generalmente los factores más avanzados suelen ser también especializados; por lo tanto podemos ubicar a los recursos humanos calificados dentro de ambas nociones.

Ambas categorías de factores son escasos porque desarrollarlos implica la realización de inversiones considerables y sostenidas a través del tiempo. Además las instituciones que crean factores avanzados, como las universidades y centros de investigación o experimentación, necesitan recursos humanos altamente capacitados para poder funcionar correctamente. Estos factores son de gran importancia para la ventaja competitiva en servicios, ya que son indispensables para alcanzar una ventaja superior y más sustentable, como la elaboración de productos diferenciados o tecnologías propias. A su vez son claves para los procesos de innovación del sector (Porter, 1991: 118-120). Por tal motivo, si India aspira a elevar el crecimiento de su economía debe tomar iniciativas para mejorar el capital físico y humano, para que puedan llevar a cabo procesos de innovación y desarrollo (Moreno-Brid y Ruiz-Nápoles, 2009).

La ventaja competitiva más valiosa y sostenible en el tiempo se genera cuando un país posee los factores necesarios para competir en un sector dado, y estos son avanzados y especializados. La disponibilidad y calidad de los mismos influirá cuán refinada y compleja es la ventaja competitiva que puede lograrse y su ritmo de mejora.

En cambio, la ventaja competitiva que se basa en factores básicos o generalizados es rudimentaria y generalmente transitoria, durará hasta el momento en que otra nación sea capaz de ponerse a la misma altura en contar con los mismos factores, como por ejemplo la ventaja que se basa mano de obra no calificada con bajos salarios. India busca una ventaja sostenible en servicios y ello requiere factores avanzados y especializados, motivo por el cual es necesario asegurar su aprovisionamiento a través de políticas educativas eficaces (Porter, 1991: 120).

La pauta de lo que se considera un factor avanzado está subiendo permanentemente, debido a los avances en conocimientos, en las ciencias y en la técnica. A partir de ello identificamos una necesidad de continua formación y perfeccionamiento. A su vez, el mencionado patrón de la especialización sube constantemente a medida que los factores especializados de la actualidad tienden a ser los factores generalizados del futuro. A modo de ejemplo se puede decir que un ingeniero fue en épocas anteriores un factor especializado que encontraba empleo en pocos sectores, en cambio en la actualidad los conocimientos que éste posee son necesarios en diversos sectores y dio lugar al surgimiento de subespecialidades. Es posible aseverar entonces, que una bolsa de factores es depreciable si hablamos de una ventaja competitiva sustentable, a menos que esos factores se perfeccionen y especialicen de forma sostenida. Tanto los recursos humanos especializados como los recursos de conocimiento son sensibles a la depreciación, de allí parte la necesidad de reinversión por parte del gobierno y las empresas para evitarlo (Porter, 1991: 121).

Las naciones son exitosas en los sectores en los cuales son eficaces en crear y mejorar los factores necesarios. La ventaja competitiva puede alcanzarse cuando se poseen mecanismos institucionales de calidad para crear factores especializados, relevantes para el perfeccionamiento de la bolsa de factores con que cuenta la nación (Porter, 1991: 122). En el caso de India y su competitividad en el sector servicios, se vuelven importantes los mecanismos de creación de recursos humanos especializados, en especial en las universidades e instituciones de educación superior. A diferencia de la mano de obra poco calificada, que suele tener poca importancia, la cantidad de personal especializado y cualificado es vital en la competencia internacional en el sector servicios. El mismo registra una complejidad y especialización creciente, denotando la importancia cada vez mayor de los mecanismos de creación de factores avanzados (Porter, 1991: 343).

## **CAPÍTULO 5: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DEL SECTOR SERVICIOS EN INDIA**

India cuenta con un sector de servicios que abarca el 57% del PBI, es el segundo sector en importancia en términos de generación de empleo, y ha registrado tasas de crecimiento relativo comparables con las economías desarrolladas (Ministry of Finance, 2012). En el presente capítulo desarrollaremos las principales características de este sector en India, lo que nos permitirá posteriormente analizar los condicionantes de la ventaja competitiva en un segmento específico del mismo. Posteriormente, haremos foco en la relación entre la provisión de recursos humanos calificados y el sistema de educación superior en India para analizar su impacto en la competitividad internacional del sector servicios.

### **El sector servicios en India**

El sector de los servicios cubre un abanico de actividades, que van desde los servicios sofisticados de IT hasta servicios más simples, proporcionados por el sector no organizado. La contabilidad nacional de India comprende las siguientes categorías referidas al sector: comercio, hoteles y restaurantes; transporte, almacenaje y comunicación; servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios empresariales; servicios sociales comunitarios y personales. A su vez algunos organismos internos suelen incluir la construcción dentro del rubro servicios (Ministry of Finance, 2012: 226).

En 2010, la participación de los servicios en los USD 63 trillones del PBI mundial fue de casi el 68%. La performance de India en términos de este indicador la posiciona por encima de economías emergentes, y muy próxima a economías desarrolladas. Ésta se encontró en la octava posición entre los 12 países con mayor PBI en ese año, y en undécima posición en relación al PBI de servicios. Mientras economías como las del Reino Unido, Estados Unidos y Francia poseen una participación de los servicios en alrededor del 78% del PBI, en India esta alcanza el 57%, superando a China con un 41,8%. A su vez, analizando la década comprendida entre 2001 y 2010 observamos que India es el país que mayor crecimiento registró en relación a la proporción del PBI abarcada por el sector de servicios, la cual rondó en 7 puntos porcentuales; seguidos de España y Canadá (5,3), el Reino Unido (4,5) e Italia (3,2). La proporción del PBI comprendida por el rubro servicios en el PBI de India en costo de los factores en precios corrientes aumentó del 33,5% en 1950-51 al 56,3% en 2011-12.

Dichos números son aún mayores si se incluye la construcción. Todo ello destaca la importancia del sector de servicios en India (Ministry of Finance, 2012: 226-228).

Si analizamos internamente la economía de India, la prominencia del sector se hace notable al constituir el sector dominante de la mayoría de los Estados, entre los cuales se destacan Chandigarh (con el 86% de su PBI en 2009-10) y Delhi (con un 81,8%). A su vez Arunachal Pradesh y Sikkim registraron las tasas de crecimiento más altas, de un 34,9% y 30,1% en 2009-10 (Ministry of Finance, 2012: 229-230).

La IED desempeña un papel importante en la dinámica de crecimiento de los servicios en India, aunque la ambigüedad en la clasificación de las diferentes actividades incluidas en el rubro presenta algunas dificultades para medir los flujos de IED recibidas por éste. La inversión combinada de servicios financieros y no financieros, hardware y software, telecomunicaciones, vivienda y bienes inmuebles se puede tomar como una estimación de los flujos de inversión. Tal estimación representa un 41,9% de las entradas de capital acumuladas entre 2000 y 2011. Las inversiones en el sector se encuentran lideradas por cinco países: Singapur (30,6%), Reino Unido (29,5%), Estados Unidos (21,9%), Mauricio (20,1%) y Japón (11,9%) (Ministry of Finance, 2012: 230-231).

Según datos oficiales de la balanza de pagos, las exportaciones de servicios de India crecieron a una tasa de crecimiento anual compuesta del 20,6% entre 2004 y 2011, en comparación a la tasa del 19,7% registrada en la exportación de mercancías. El subsector de software es la principal categoría de exportación de servicios, representando el 41,7% de exportaciones de servicios totales en 2010-11 (Ministry of Finance, 2012: 231).

Un último indicador que tomaremos para mostrar la relevancia del sector servicios es su impacto en el empleo. El sector es el segundo en importancia como generador de empleo, después de la agricultura. El 68,3% del empleo urbano y el 24,1% del empleo rural son generados por éste (Ministry of Finance, 2012: 231).

Si bien el sector servicios es amplio y comprende diferentes segmentos, proseguiremos con el análisis de uno de ellos, en el cual India es considerada competitiva internacionalmente y que a su vez requiere recursos humanos cualificados: los servicios IT (Kapur & Ramamurti, 2001). El sector de IT y servicios basados en IT agrupa cuatro actividades: servicios IT, externalización de procesos de negocios

(*Business Process Outsourcing*, BPO), servicios de ingeniería e investigación y desarrollo (I+D) y productos de software.

De acuerdo a datos oficiales las actividades de IT y BPO generaron ingresos por USD 87,6 mil millones en 2011-12, creando 2,8 millones de puestos de empleo directo, y 8,9 millones de empleo indirecto. La importancia relativa en el PBI de estas empresas registra un crecimiento continuo, alcanzando el 7,5% en 2011-12. A su vez, en 2011-12 el sector de software generó USD 69 mil millones por exportaciones, y las exportaciones siguen dominando la industria IT y constituyen el 78,4% de ingresos totales de ésta. Posee especial importancia la demanda norteamericana, que absorbió el 62% de las exportaciones de IT de India. Además esta actividad registró un crecimiento sectorial del 20,6% en 2010-11. Todos estos datos demuestran la relevancia y el potencial de este subsector en la economía de India (Ministry of Finance, 2012: 241).

### **La competitividad internacional del sector servicios IT y software en India**

Kapur & Ramamurti (2001: 24) logran expresar en pocas palabras el motivo por el cual India ha desarrollado una ventaja competitiva en software e IT: dichas industrias hacen uso intensivo de recursos en los cuales India cuenta con una ventaja, y utilizan de forma menos intensiva aquellos en los cuales se encuentra en desventaja.

Este segmento de la industria utiliza de modo intensivo el capital humano disponible, en el cual India registra una ventaja encontrándose en segundo puesto mundial en cantidad de ingenieros y científicos graduados. Los costos laborales suelen ser bajos, por lo menos en relación a economías como la de Estados Unidos. A su vez, las capacidades de la población en el manejo del idioma inglés facilitan la interacción con el mercado norteamericano y el europeo, otorgándole cierta ventaja en relación al mercado brasileño y al chino, donde el idioma inglés constituye un obstáculo para la empleabilidad global de sus ingenieros. Todos estos elementos constituyen las condiciones de los factores del diamante competitivo, los cuales podemos resumir en tres elementos: gran cantidad de mano de obra calificada, costos salariales bajos y capacidades de manejo del inglés (Farrell, Laboissière, Rosenfeld, Stürze & Umezawa, 2005: 41-42; Kapur & Ramamurti, 2001: 24).

En segundo lugar, India posee una red de instituciones educativas que proveen capital humano capacitado requerido por la industria. A pesar de necesitar recursos humanos cualificados, este rubro no necesita demasiado capital ni una infraestructura

física muy desarrollada. El proceso de liberalización llevado a cabo en la década del noventa facilitó el ingreso de inversiones extranjeras al país, permitiendo el desarrollo de nuevos emprendimientos en el sector y la importación de computadoras y software que permitió acceder a recursos tecnológicos necesarios para el desarrollo de la actividad. En materia de infraestructura, solamente se requiere para conectar a la industria con los consumidores acceso a telecomunicaciones y algunas vías de comunicación aéreas para que puedan aprovechar las empresas para establecer viajes de negocios. En respuesta a estas necesidades específicas del sector algunas ciudades como Bangalore y Hyderabad han desarrollado espacios concretos para la conformación de clústeres productivos –*Electronic City* y *HITEC City*, respectivamente- dentro de las ciudades que buscan atraer y concentrar el desarrollo de la industria. Debemos destacar que la mejora en la conexión al sistema de telecomunicaciones y el desarrollo de vías de transporte aéreas resultan menos complejo que, por ejemplo, expandir las vías de comunicación terrestres y la infraestructura general de transporte del subcontinente. Es por este motivo que se espera que los servicios comercializables como el software, en desmedro de los bienes manufacturados, estimulen el crecimiento de las exportaciones del país. Todos estos elementos se refieren al vértice del diamante de industrias relacionadas y de soporte, los cuales pueden resumirse en las siguientes características: amplia red de instituciones educativas públicas y privadas de educación superior, infraestructura de telecomunicaciones, importación libre de impuestos de equipos de computación y software, liberalización económica (Kapur & Ramamurti, 2001: 24-25).

Respecto al tercer condicionante de la ventaja nacional, estrategias, estructuras y competidores de firmas, es relevante mencionar el alto nivel de rivalidad interno de la industria, posiblemente porque no estuvo sujeta a un régimen de licencias industriales por el gobierno central, y las políticas gubernamentales han tendido a beneficiar al segmento, al menos en relación a otros sectores de la economía. Debemos considerar también la creación de nuevas empresas estimulada por el retorno de ingenieros indios que estaban estudiando o trabajando en el extranjero, o que invierten capitales de riesgo o actúan como ángeles inversores en emprendimientos en el rubro. Adicionalmente debemos volver a hacer mención de los gobiernos de algunos Estados que crearon sus propios parques de industrias de software e IT para aglutinar empresas de este tipo y estimular la erradicación de nuevas empresas. Resumimos las características de este condicionante en los siguientes ítems: pocas barreras regulatorias de ingreso al mercado

local o para emprendimientos, número considerable de firmas competidoras, número creciente de centros de desarrollo de software e IT (Kapur & Ramamurti, 2001: 24-25).

El último vértice del diamante presenta una característica particular en el caso de India, ya que al analizar las condiciones de la demanda que influyen en gran medida a la industria, tienen un papel importante las condiciones de la demanda de los Estados Unidos, generando así una variante al modelo del diamante presentado por Porter esquematizada en el Gráfico 11.

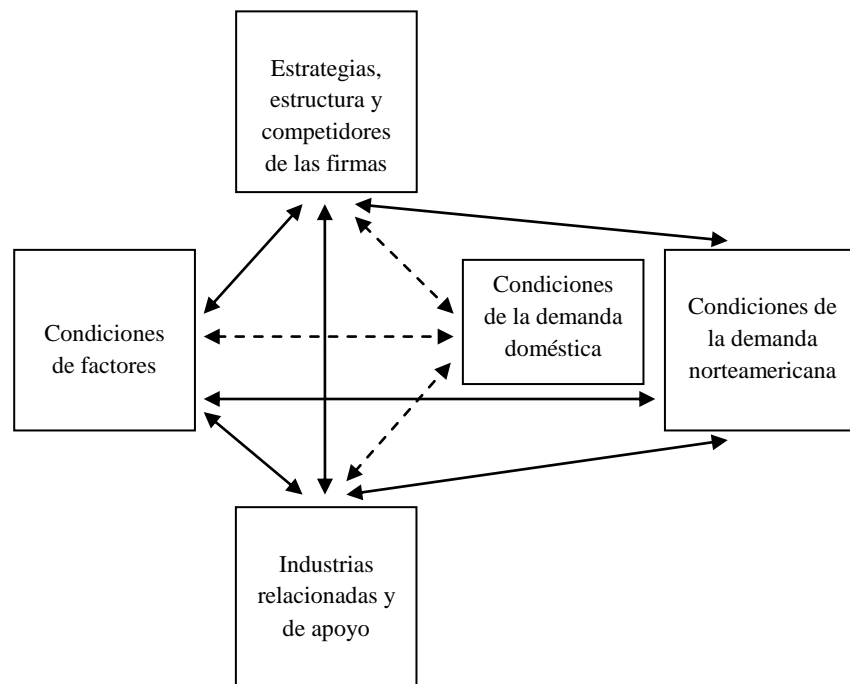


Gráfico 11: El diamante de la ventaja competitiva en Software de India  
Basado en: (Kapur & Ramamurti, 2001: 24)

Para poder entender la ventaja nacional de este segmento debemos entender el vínculo entre India y Silicon Valley. Esta conexión es posible debido a que los productos de este sector son digitales y pueden ser enviados entre diferentes locaciones a través de los sistemas de telecomunicaciones. En sus comienzos en la industria, India comenzó por recibir actividades que las empresas norteamericanas fueron desacoplando para concentrarse en procesos de vanguardia. Al requerir recursos menos calificados, y considerando que los costos de tercerizar los mismos al subcontinente eran menores, abrió las puertas a una internacionalización de las empresas indias en búsqueda de actividades relativamente menos complejas en los Estados Unidos. Ello disparó posteriormente una mejora en los procesos de aquellas, debido a la experiencia y la



curva de aprendizaje generada en base a la práctica, permitiendo lograr niveles de procesos y productos de IT más sofisticados. A medida que la reputación internacional del segmento fue aumentando, más trabajo fue externalizado a empresas indias; permitiendo que éstas logren ascender en la cadena de valor ofreciendo soluciones más complejas. Adicionalmente existen diversos vínculos entre los proveedores indios y los consumidores norteamericanos que garantizan una interacción entre las partes, entre ellas los ingenieros indios que prosiguen estudios de posgrado en Estados Unidos y luego regresan al país, la instalación de empresas norteamericanas en India (Cisco, Hewlett-Packard, IBM, Microsoft, Motorola, Oracle, Sun Microsystems) y la instalación de empresas indias en Estados Unidos para proveer soluciones a medida a sus clientes (Wipro, Infosys). Es en base a estos vínculos que se explica que Estados Unidos sea el principal cliente externo del sector, acaparando el 62% de las exportaciones. Podemos resumir el cuarto determinante, las condiciones de la demanda norteamericana, en los siguientes elementos: mercado en crecimiento, consumidores sofisticados y aplicaciones/programas de vanguardia (Kapur & Ramamurti, 2001: 24-26; Ministry of Finance, 2012: 241).

### **¿Es esta ventaja competitiva sustentable?**

Al analizar la ventaja competitiva de India en software e IT, identificamos en uno de sus determinantes la existencia de una importante red de instituciones educativas que proveen capital humano capacitado a la industria (Kapur & Ramamurti, 2001: 24). Sin embargo, en base al análisis realizado en los capítulos 2 y 3 de la presente investigación, los hallazgos presentan dudas respecto al funcionamiento del sistema de educación superior que podrían afectar la cantidad y calidad del capital humano capacitado que estarían generando dichas instituciones. Ello repercutiría en la ventaja nacional en servicios, ya que estamos hablando de un problema del sistema de instituciones educativas, consideradas dentro de las industrias relacionadas y de soporte, las cuales afectan en las condiciones de los factores: los recursos humanos calificados formados en tales instituciones. Además debemos recordar que los recursos humanos calificados son factores específicos y avanzados, cruciales para sostener una ventaja nacional a través del tiempo, y son factores depreciables con el tiempo. Los recursos humanos necesitan una reinversión constante para mantenerse dentro de los estándares que necesita la actividad económica.

A continuación se desarrollarán algunos puntos en base a los cuales podemos asumir, considerando las características del crecimiento y financiamiento del sistema de educación superior, que el sistema está fallando y por ende la sostenibilidad de la ventaja competitiva en servicios e IT podría encontrarse en peligro. Ante tal riesgo se tornarían necesarias acciones correctivas por parte del gobierno para mantenerla, y poder al menos conservar así su posición relativa a nivel global.

India enfrenta, al igual que China, un nivel de desempleo considerable entre sus graduados de ingeniería, a pesar de la alta demanda de este tipo de perfiles profesionales por sus crecientes industrias; lo cual plantea dudas respecto a la calidad los egresados, y por ende de sus sistemas de educación superior. Esto demuestra que el número de ingenieros graduados que posee India, el cual ha aumentado progresivamente, puede haber sido logrado en desmedro de la calidad del perfil profesional y la empleabilidad de los mismos (Gereffi, 2008).

El crecimiento de la cantidad de ingenieros graduados en India deviene de la interacción de dos elementos: la oferta de graduados generada por el sistema educativo y la demanda creciente de ingenieros en la economía. A su vez se añade la influencia de decisiones gubernamentales referidas al aumento de las vacantes en algunas instituciones públicas. Debemos considerar también el crecimiento exponencial de instituciones educativas privadas de nivel superior, con niveles de calidad heterogéneos entre sí, e incluso existen instituciones no reconocidas por el gobierno que funcionan igualmente a través del sistema de colleges afiliados (Gereffi, 2008: 19-20).

El aumento de la oferta de ingenieros graduados es una respuesta a un aumento en la demanda de éstos, generada por el fuerte crecimiento registrado en software y servicios IT. Adicionalmente, las empresas multinacionales del sector alimentaron la demanda con la instalación de nuevos centros de I+D, el aumento de la IED y el surgimiento de nuevas empresas locales, reflejado en los números que presentamos del segmento. A pesar del aumento en la demanda, existe un gran número de ingenieros desempleados que no logran ser contratados, mostrando una situación paradójica: las estadísticas muestran ingenieros desempleados, y las grandes empresas expresan la dificultad de encontrar candidatos calificados para cubrir sus necesidades de recursos humanos. Esta paradoja puede interpretarse en base a diferencias de calidad entre ingenieros: hay una sobreoferta de ingenieros, pero los perfiles globalmente competitivos permanecen escasos. Encuestas del McKinsey Global Institute realizadas a

gerentes de recursos humanos corporativos muestra que solamente el 25% de ingenieros indios eran considerados globalmente empleables en 2005. Si bien el número parece poco alentador, se encuentra en una posición mejor que Brasil, quien alcanzó un 13%, o China, que logró solamente el 10%; aunque queda muy por detrás de países líderes en el sector como Estados Unidos, que logró un 80% de perfiles considerados empleables (Farrell, Laboissière, Rosenfeld, Stürze & Umezawa, 2005: 24; Gereffi, 2008: 20). La situación general del sistema de educación superior no ha registrado cambios importantes en términos aseguramiento de la calidad de los programas educativos durante el período bajo estudio; llevándonos a inferir que la empleabilidad de los egresados no ha cambiado.

Aspiring Minds, en un reciente estudio sobre empleabilidad de los ingenieros en India, publicó que de los ingenieros disponibles en el mercado laboral el 2,98% son empleables para el desarrollo de productos IT, el 17,45% para prestación de servicios IT, 9,22% para procesos de tercerización de procesos de conocimiento (*Knowledge Process Outsourcing*, KPO), 36,75% para soporte en hardware y gestión de redes, y por último el 40,69% son aptos para el sector de BPO. Estos números vuelven a exponer las falencias del sistema de educación superior, el cual está lanzando al mercado graduados difíciles de emplear debido falta de conocimientos o capacidades específicas. Asimismo en el reporte se menciona la diferencia de calidad educativa presente entre las diferentes instituciones y por consiguiente las variaciones en los porcentajes de estudiantes considerados empleables en función de lo que el mercado indio necesita (Aspiring Minds, 2011).

El gobierno lanzó iniciativas de e-Government para estimular al sector, e incluso una política nacional de IT en cual se menciona la necesidad de estrategias de desarrollo de recursos humanos para acompañar el crecimiento de las actividades económicas (Government of India, 2011; Ministry of Finance, 2012: 241). Sin embargo, quedan pendientes programas que apunten a una mejora sustancial de la calidad de la formación de los estudiantes universitarios en India, para garantizar que quienes cuentan con acceso a educación superior puedan posteriormente conseguir empleo y respondan a las necesidades del mercado.

Si analizamos el mismo condicionante de la ventaja competitiva para el caso brasileño, observamos que la situación es diferente, el principal problema es cuantitativo en relación a cantidad de graduados en ingeniería, lo cual desvía un poco la

atención del elemento cualitativo. Recordemos que Brasil presenta cierta fragilidad en la base de reclutamiento para quienes concluyen la educación secundaria, constituyéndose un obstáculo para la expansión de la educación superior y poder revertir los bajos índices de titulación universitaria, y en especial los bajos índices de graduados en ingenierías (5,1%) y ciencias (9,7%). Más grave es que estos porcentajes de graduados en ciencia e ingeniería están disminuyendo en términos relativos, pudiendo generar déficits en el suministro de ingenieros para una economía en crecimiento (Brito Cruz, 2010).

En Brasil se gradúan alrededor de 26.000 ingenieros por año, sin embargo casi la mitad opta por áreas que emplean menos tecnología, como la ingeniería civil. Es un número bajo, si lo comparamos con India que genera 200.000 ingenieros por año, o China que genera 450.000. Uno de los principales problemas que incide sobre el bajo número de graduados es la alta tasa de deserción, que ronda el 50%, de los estudiantes durante los dos primeros años de ingeniería (Telles, 2009: 13).

Brasil cuenta alrededor 600.000 ingenieros registrados. A partir del 2006 se hizo notoria la preocupación por la disminución en el número de ingenieros que egresan anualmente del sistema de educación superior, llevando al gobierno federal a tomar medidas para poder revertir esta situación. Ese mismo año el gobierno lanzó *Promove*, un programa de movilización y mejora de Ingeniería, para estimular la formación de ingenieros en Brasil. Ello se complementó con convocatorias públicas para destinar 40 millones de reales (unos 25 millones de USD) a la instalación de laboratorios de innovación tecnológica en universidades y programas de interacción entre escuelas secundarias e IES para atraer más estudiantes a las carreras de ingeniería (Telles, 2009: 11-12).

La preocupación gubernamental por estimular el desarrollo y el crecimiento del sector se hizo notoria con el lanzamiento de programas como *TI Maior* y *Brasil mais TI* a fines de 2012. *TI Maior* apunta al desarrollo estratégico del sector de IT y servicios IT en Brasil, estableciendo metas bastante ambiciosas: alcanzar el 5° puesto en el ranking mundial de IT, aumentando el PBI del sector a niveles entre los 150 y 200 billones de USD y generar 2,1 millones de empleos calificados en la industria para 2022. Ello es acompañado con una fuerte inyección de dinero. Solamente para proyectos de I+D, bolsas de empleo y programas de capacitación profesional se invertirán alrededor de 200 millones de reales (aproximadamente 100 millones de USD) por año. El programa

contempla una integración de diversas políticas para lograr las macrometas referidas (EBC, 2012; MCTI, 2013). *Brasil mais TI*, es otro programa que se encuentra abarcado dentro de *TI Maior*, e incide directamente sobre la disponibilidad de recursos humanos cualificados para poder lograr el dinamismo esperado en el sector IT. Apunta a la difusión de conocimientos, cursos de capacitación y actualización a distancia y una bolsa de empleo para potenciar las carreras en el sector (Brasil mais TI, 2013).

Estas medidas analizadas en conjunto, muestran que en Brasil el Estado no solamente posee un conjunto de políticas claras respecto a hacia dónde direccionar las fuerzas económicas del país, sino que ello se está llevando a cabo y se destina una gran cantidad de recursos financieros para lograr las metas económicas establecidas en *TI Maior*. Si estas metas son efectivamente alcanzadas, Brasil ganará posiciones respecto a India en el sector servicios, puede convertirse en la potencia de servicios dentro del IBSA, y a su vez, mejorar su relevancia internacional en base a la acumulación de mayor poder económico en una industria considerada estratégica en la actualidad.

Al analizar el output del sistema de educación superior en Brasil, tiene mayor peso el factor cuantitativo, aún el gobierno debe solucionar obstáculos al incremento de la matrícula universitaria y a las tasas de retención de los ingresantes en el sistema universitario. En cambio, en India la cantidad no es el problema prioritario, pudiendo enfocarse las políticas hacia una mejora en la calidad de los graduados.

La existencia de un gran volumen de recursos humanos que registran baja empleabilidad en India puede impactar de forma negativa en la productividad de las empresas del sector servicios e IT, y éste es un elemento con incidencia en el bienestar nacional según los postulados de Porter (1990: 76). Adicionalmente ello devendrá en dificultades para la generación de capacidades para competir en segmentos más sofisticados, o en nuevos sectores en los que puedan encontrarse oportunidades para expandirse (Porter, 1990: 76-77).

El gobierno puede influir los determinantes de la ventaja competitiva (Millán Constain, 1994: 67), y en caso de India se está ignorando la dotación de recursos humanos cualificados, recursos avanzados y especializados, los cuales resultan de importancia para sostenerla a largo plazo (Porter, 1991: 118-120). Si cae la productividad debido a la inempleabilidad de los recursos humanos disponibles, y escasean los perfiles profesionales clave para el sector de IT y servicios, la ventaja nacional puede perderse. Si ello sucede el sector puede ver afectado su crecimiento, y su

vez disminuirá la riqueza generada por el sector considerado competitivo; reduciéndose el poder económico de la nación, afectando el logro de otras metas fundamentadas en éste. Si se reducen las ganancias económicas relativas generadas por el comercio internacional que genera el sector, posiblemente se produzcan con el paso del tiempo modificaciones en el equilibrio internacional de poder y, por consiguiente, en el posicionamiento internacional de India (Gilpin, 2001: 21, 80; Grieco & Ikenberry, 2003: 9).

Si decimos que las naciones compiten entre sí en un sentido amplio, en términos de su capacidad de manejar eficazmente sus asuntos económicos, podemos argumentar que al no hacer un foco en una mejoría de la calidad de la educación superior, la estrategia de juego del gobierno de India no estaría considerando un elemento significativo para su ventaja competitiva. El aseguramiento de la calidad educativa y el consecuente aumento de la empleabilidad de los graduados es fundamental para promover el crecimiento económico y de la productividad. Ello es necesario para la capacidad de transformación de la economía, vital para determinar qué naciones desarrollarán una ventaja relativa en los sectores más importantes para el bienestar económico y el poder nacional (Gilpin, 2001: 182). Si India pierde dinamismo en el sector corre riesgos de ser superada por otras naciones, y por consiguiente perder posiciones en el tablero económico global.

Como mencionamos anteriormente, aquellos gobiernos conscientes de los principios sobre los cuales se genera su ventaja nacional, tendrán mas ventajas al lograr traducirlos en iniciativas políticas que reflejen las particularidades del país (Porter, 1991: 771). En India es de gran importancia la provisión de recursos humanos y la generación de este tipo de factor productivo avanzado, al encontrarnos con una ventaja nacional basada en una gran masa de recursos humanos aparentemente cualificados (Kapur & Ramamurti, 2001). Dicho elemento es central al caso indio, y las políticas con foco en éste tendrán un efecto positivo en el sector y en la economía en general.

Adicionalmente, la carencia de recursos humanos cualificados aptos para cubrir las demandas de las empresas multinacionales funcionará como un detractor para la atracción de IED y el establecimiento de nuevas empresas en el país, o el crecimiento de las existentes. Todo ello denota una necesidad de mayor proactividad por parte del gobierno en sus políticas económicas, para mejorar la posición del sector a nivel

internacional y aumentar su atractivo para los inversores y las empresas globales (Gilpin, 2001: 182-183).

## CONCLUSIONES GENERALES

En base a lo desarrollado la primera parte de este estudio, podemos decir que India presenta un sistema de educación superior fragmentado, con una diversidad de tipologías de instituciones que se encuentran en diferente nivel de autonomía en función de su capacidad o no de emitir títulos oficiales (*degree-granting powers*). Dicha fragmentación aumenta al considerar la presencia de entidades que imparten educación de nivel superior que se encuentran fuera del sistema -léase IIM's y IIT's- (Agawarl, 2006).

Se evidencia una tendencia histórica hacia el predominio de los colegios afiliados en el tramado institucional del sistema de educación superior, implicando una mayor demanda de acciones administrativas por parte de las universidades afiliantes en desmedro de las labores de enseñanza propiamente dichas. Los colegios afiliados conforman una masa de establecimientos de calidad heterogénea, que en los hechos no aseguran calidad educativa, y por consiguiente, tampoco buenos perfiles profesionales y empleabilidad por parte de sus graduados. Este punto se refleja en los resultados de los estudios de empleabilidad de McKinsey Global y Aspiring Minds, y volveremos a analizarlo más adelante. Existen colegios con prestigio y calidad educativa que buscan lograr el nivel de *deemed to be Universities* para ganar autonomía y poder innovar y mejorar la calidad de enseñanza; pero son una minoría. Ello se refleja en la existencia de colegios no reconocidos por los organismos de control debido al incumplimiento de requisitos mínimos para funcionar, que gracias a negociaciones económicas de afiliaciones de tipo temporal con universidades, logran emitir títulos reconocidos para sus estudiantes, a pesar de ser instituciones no reconocidas. Es decir, instituciones que están fuera del sistema, logran titulaciones reconocidas por el sistema para sus graduados. Ello es posible gracias a afiliaciones con universidades, que les permiten sortear los requisitos legales por parte del gobierno. Se permite así la existencia de entidades de baja calidad educativa, que virtualmente se encuentran dentro del sistema para el otorgamiento de títulos, pero fuera del sistema en relación a los requisitos legales para operar (Agawarl, 2006).

El universo heterogéneo de los *colleges* es posible gracias a una regulación que presenta más restricciones y más control para la creación de universidades; pero que es más permisiva con la creación de los primeros. Esta combinación de crecimiento regulado y desregulado al mismo tiempo, permite que el número de colegios aumente



considerablemente con menos controles. El desafío es poder restringir en mayor medida el aumento de la cantidad de *colleges* para poder así trabajar en pos de la disminución de la heterogeneidad en términos de calidad y performance de los mismos. Estas medidas son, a su vez, necesarias para que las universidades puedan volver a priorizar las labores de enseñanza, afectadas por el aumento de las actividades de tipo administrativo que deben realizar debido a la cantidad de colegios afiliados con los que deben trabajar.

De acuerdo a las comparaciones con Brasil podemos ver que el crecimiento en términos relativos del tramado institucional indio es considerable, y a su vez el sistema brasileño contrasta con el caso indio por ser más simple en término de tipologías de instituciones y entidades que intervienen en el control del mismo. Si se apunta a que las políticas educativas puedan apalancar el crecimiento económico esperado según el programa de la UPA, y en base a tal crecimiento mejorar la posición internacional de India en el grupo del IBSA y a nivel internacional; el gobierno debería diseñar políticas para modificar el estado actual de cosas. Si bien el crecimiento del tramado institucional por sí mismo no es negativo -por ejemplo puede facilitarse el acceso en zonas menos pobladas o menos desarrolladas- se torna necesario que sea sometido a mayores controles para asegurar cierto nivel de calidad en los servicios educativos. Ello es inevitable si se quiere conectar las políticas educativas con un crecimiento económico que sustente el ascenso de posición de India en el tablero internacional. Es importante perfilar el sistema educativo hacia una provisión de los perfiles profesionales aptos que necesita la economía para crecer, y ello demanda asegurar estándares mínimos de calidad.

Al igual que en el caso del tramado institucional, el enrolamiento registra una tendencia histórica de crecimiento. Actualmente el matriculado se encuentra en torno al 10% de la población, pero el gobierno busca elevarlo a un 15% para lograr un sistema de educación más democrático, o menos elitista (UGC, 2011: 5, 23). Para ello busca, con el décimo primer Plan Quinquenal, aumentar la capacidad institucional y de reclutamiento de los establecimientos. Gran parte de la masa estudiantil se encuentra concentrada en los colegios afiliados, de calidad heterogénea, y realizan estudios de tipo general, que no son los que la economía india demanda para crecer. El principal desafío para el gobierno en esta materia es cómo aumentar el enrolamiento –que en términos relativos se mantiene bajo- sin comprometer aún más la calidad educativa, y lograr que

el enrolamiento se concentre en los rubros claves para el desarrollo del país, encontrándose entre ellos las ingenierías vinculadas al sector de IT y software. Ello podría darse si se pone un foco en la calidad educativa y en la mejora de la capacidad de admisión de las instituciones ya creadas, en lugar de estimular el crecimiento del ya numeroso y enmarañado sistema educativo.

Si observamos el enrolamiento en el sistema de educación superior India, identificamos una potencial ventaja y un desafío para el gobierno: posee una gran cantidad de personas que pueden aún ser incluidas en educación superior. Si se logra que las políticas educativas favorezcan la inclusión de gran parte de la población que aún no accedió a este nivel educativo, se podrá obtener una gran cantidad adicional de mano de obra formada, de gran utilidad para lograr los niveles de crecimiento económico esperados. Además, India se encuentra lejana a la situación de saturación de la demanda de educación superior que experimenta Brasil, pudiendo entonces seguir elevando los niveles de matriculación. Sin embargo, es necesario volver a hacer hincapié en el elemento calidad. La cantidad de potenciales egresados del sistema debe recibir educación de calidad, que los convierta en perfiles empleables, que respondan a las aptitudes requeridas por el mercado. Sólo de esa forma se articularán los egresados – mano de obra calificada- con nuevos empleos que contribuyan al crecimiento de la economía. Caso contrario solamente contaremos con personas en teoría cualificadas, con baja empleabilidad, que no obtendrán un empleo y tampoco favorecerán al crecimiento económico.

El sistema educativo indio resulta complejo al considerar la presencia de más de trece organismos estatutarios que ejercen diversas funciones de soporte, apoyo y vigilancia sobre las instituciones, generándose así una fragmentación en el sistema de control del ya fragmentado tramado institucional. El solapamiento de funciones entre los mismos genera confusiones y obstaculiza la implementación de nuevas políticas, e inmoviliza el cambio. Ello se hizo patente con la reticencia de los Ministerios ante los proyectos de simplificación del sistema basados en una propuesta de conformación de una entidad de control única, el Consejo Nacional de Educación Superior, sugerida por el comité Yash Pal (Agawarl, 2006: 83; Sunder, 2008: 26).

Si se apunta a apalancar el crecimiento a partir de la existencia de recursos humanos calificados provistos por el sistema de educación superior, la revisión y simplificación de la estructura de cuerpos estatutarios intervinientes debe ser

fuertemente considerada. La complejidad que deriva de la segmentación del sistema educativo presenta obstáculos para el gobierno de India a la hora de tomar decisiones de política relativas al sector, e incluso puede afectar al impacto real esperado de las mismas. Así, podrán verse comprometidos sus objetivos, entre ellos las metas del National Common Minimum Programme de la UPA.

El principal elemento comprometido por la estructura, el nivel de enrolamiento y el funcionamiento del sistema de educación superior en India es la calidad educativa. La misma es un elemento que afecta, en primera instancia, al proceso de aprendizaje de los estudiantes, y a mediano plazo la empleabilidad de los mismos y a la calidad de los recursos humanos disponibles en el país. Es importante la adopción de medidas para aumentar la calidad educativa, y poder asegurar un mínimo de calidad, incentivando a las instituciones implicadas a una búsqueda de mejora constante, e intensificando la articulación Universidad-Empresa para proveer los recursos humanos calificados que la economía de India necesita.

Al impactar directamente en la generación de capital humano, las decisiones vinculadas a la educación superior afectarán a una parte de los recursos humanos disponibles en el país. El dinamismo de la economía y su capacidad de innovación, y por consiguiente, su nivel de competitividad internacional podrán verse afectados. Es necesario que las políticas y decisiones respecto a este nivel educativo sean armonizadas con los objetivos económicos, resultando necesaria una revisión de las políticas educativas en los puntos mencionados.

En relación a la situación del financiamiento de la educación superior en India, como primer conclusión es posible aseverar que el sector ha experimentado un aumento en la asignación de recursos. Éste se hace patente en cuatro indicadores. El primero, es el crecimiento del gasto público en términos absolutos, el cual se ha incrementado en un 25% promedio interanual para el período bajo análisis. El segundo, es la intensificación de la importancia relativa del gasto en educación superior como porcentaje del PBI, el cual ha pasado de un 0,67% a un 0,89% entre 2005 y 2011. El tercero, es la mejora de la posición relativa del gasto asignado al sector en el presupuesto nacional, logrando pasar del 1,03% al 1,95% en el mismo lapso. Y por último, también se ha registrado una mejora en el gasto público por estudiante, el cual ascendió de 104 a 277 USD en los años bajo estudio, y pasó de 431 a 820 USD considerando el gasto público compuesto entre Gobierno Central y Estados. Esto último fue posible debido a que el crecimiento

de las asignaciones públicas ha sido mayor que el del enrolamiento. Si bien los fondos asignados aún pueden considerarse bajos -en relación al gasto promedio de un país en desarrollo, el cual ronda los 1000 USD por estudiante (De & Endow, 2008: 27)-, es destacable la mejoría de la situación en el período analizado (MHRD, 2007; 2008; 2010; 2011d; 2012; UGC, 2011: 298).

Todos estos datos indican que el financiamiento se encuentra en un punto de inflexión o momento de cambio del panorama estudiado en bibliografía de referencia sobre el tema, donde se habla de una declinación del gasto por estudiante y una insuficiencia de fondos (Agawarl, 2006; De & Endow, 2008; Mishra, 2003; Prakash, 2007). A pesar que el último punto aún es una realidad, el acrecentamiento de partidas públicas puede revertirla, e incluso atenuarla si se acompaña de medidas para hacer más eficiente el manejo de los recursos financieros por parte de las instituciones educativas. Es posible aseverar entonces, que el gasto público es creciente, pero aún insuficiente. Ello debe modificarse si se busca que las políticas educativas ayuden a apalancar la posición internacional de India en base a un crecimiento sostenible, ya que como se mencionó en otras oportunidades se demanda de una mayor cantidad de mano de obra cualificada que reciba educación de calidad.

India enfrenta aún una brecha para alcanzar los niveles de gasto por estudiante promedio de los países en desarrollo, o incluso otros emergentes como Brasil, el cual la supera ampliamente en sus niveles de gasto por alumno (INEP, 2013b). Lo mismo sucede con la importancia del gasto en relación al PBI, en la cual aún se puede mejorar para aproximarse a los niveles de gasto de países más desarrollados que destinan más del 1% de su PBI a educación superior (Eurostat, 2013).

Otro elemento a considerar es que gran proporción del gasto del gobierno, sobre todo desde el Centro, es asignado a las erogaciones vinculadas a los objetivos de los planes quinquenales. De ello se puede leer que a pesar de la complejidad y obstáculos que presenta el sistema debido a su gran fragmentación, al menos se asignan recursos para lograr los objetivos estipulados. El desafío es encontrar modos de asegurar que los recursos asignados se utilicen correcta y eficientemente para el logro de tales metas. De esa forma, la mejoría de recursos financieros podrá traducirse en mejor calidad educativa. El aumento de fondos asignados desde el Centro es consecuente con los planes de expansión de acceso al sistema de educación superior y con los objetivos presentados en el documento de metas de la gestión de la UPA.

A pesar de que los recursos financieros por sí mismos no aseguran todo, son necesarios para garantizar mínimos indispensables para el desempeño de actividades en las instituciones educativas: infraestructura, materiales de estudio, salarios (Hanushek & Woessmann, 2007). Es por ello que es importante que se continúe con esta tendencia de aumentar los recursos destinados a la educación superior. Sin embargo, debería ir acompañada de mecanismos de control simples que puedan asegurar un correcto uso de los mismos y un uso eficiente por parte de las instituciones, para impactar positivamente en el factor calidad. Ello podría realizarse desde la misma UGC, hasta que se concrete el proyecto de un órgano único de control del sistema, para contrarrestar la fragmentación y el solapamiento existente entre los órganos estatutarios. Una medida práctica que podría realizarse es reforzar el mecanismo de trabas al envío de fondos desde la UGC a aquellas entidades que no cumplan con estándares de calidad rigurosos, para lograr así estimularlas a mejorar los niveles de la misma, para lograr mantener el flujo de financiamiento público.

Algunos autores (Mishra, 2003; Sunder, 2008; Tilak, 1993) revisan acciones para la movilización de recursos financieros adicionales para la educación superior, o sugieren el estímulo de actividades por parte de las instituciones educativas para mejorar sus finanzas, en base a acuerdos de I+D para empresas, prestación de servicios de consultoría, recepción de donaciones, entre otros. Este tipo de iniciativas puede ser clave para poder contar con más recursos que hagan posibles mejoras edilicias, acceso a materiales y equipos de investigación más modernos, aumentar los salarios y herramientas de capacitación o la plantilla de recursos humanos de las instituciones, entre otros. Ello repercutirá en la calidad de la enseñanza y permitirá contar con egresados aptos para responder a las demandas del mercado y una economía con expectativas de crecimiento de un 7-8% anual (Government of India, 2004a: 2-3). Brasil, al habilitar que las Universidades públicas generen ingresos prestando servicios, dando capacitaciones y realizando actividades de extensión a través de Fundaciones de Apoyo, permite que las instituciones cuenten con una cantidad mayor de recursos financieros para destinar a infraestructura y recursos para investigación y enseñanza, entre otros. Al funcionar como instituciones híbridas, y mezclar elementos públicos y privados, éstas están más atentas a las necesidades del mercado y estimula a una mayor interacción entre las instituciones educativas y las empresas (Cardoso Amaral, 2003: 146). En este aspecto Brasil se encuentra en mejores condiciones que India, y

contribuye a que su sistema educativo federal cuente con ingresos extra que le permitirán un mayor margen de maniobra para responder a las demandas de la economía y la sociedad brasileñas.

Como último punto, resulta necesaria la modificación del sistema de financiamiento público basado en *inputs*, por uno basado en resultados para premiar la performance académica e incrementar así la calidad educativa de las instituciones (Agawarl, 2006). Ésta redundará posteriormente en mayor empleabilidad y mejores perfiles profesionales de los egresados de las mismas. Además, los sistemas basados en resultados estimulan la innovación y la mejora constante, logrando estimular una dinámica virtuosa que podría resultar transformadora a nivel sistema en el mediano o largo plazo. Esto contribuiría a atenuar las heterogeneidades en la distribución del financiamiento, premiando a las instituciones eficientes y más innovadoras en desmedro de aquellas que han resultado privilegiadas por criterios políticos históricos; siendo estas últimas las que actualmente se encuentran más beneficiadas. Brasil se encuentra en mejores condiciones que India al respecto, al considerar indicadores de performance educativa para la asignación de parte de los fondos públicos a instituciones federales; elemento que estimula un mayor dinamismo dentro del sistema. Las instituciones compiten para captar fondos de los programas implementados desde el gobierno, y ello repercute en la calidad de la formación de sus estudiantes.

Para entender la competitividad de una nación, Porter (1990: 76-77) postula que debemos acudir al concepto de productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o capital. Ella determina de la calidad de vida a largo plazo de una nación, porque define el ingreso nacional per cápita. Si se desea alcanzar un crecimiento sostenido de la productividad, es necesario que la economía se actualice y se renueve constantemente; lo cual requiere a las empresas un aumento de la calidad de sus productos, de la tecnología empleada, u optimizar la eficiencia productiva. El comercio internacional contribuye al incremento de la productividad, al permitir que una nación especialice su producción en aquellas industrias o sectores en los cuales es más productiva. De este razonamiento se infiere que India debería especializar su producción en industrias como la de servicios IT y software, en la cual registra una ventaja competitiva y mayor nivel de productividad.

Cuando presentamos al concepto de competitividad, mencionamos que ésta es específica. En India, tal especificidad la encontramos en el sector de servicios, y hemos

analizado el caso puntual de los servicios IT y software. Dicho segmento competitivo se encuentra aglutinado geográficamente en clústers productivos, dentro de los cuales mencionamos dos ciudades que han resultado paradigmáticas para el sector: Hyderabad y Bangalore (Kapur & Ramamurti, 2001). India registra un amplio nivel de desarrollo en servicios, actividad que compone el 57% del PBI, un nivel de participación interesante en relación a economías desarrolladas como el Reino Unido, Estados Unidos y Francia en los cuales alcanza un 78% del PBI, e incluso se supera a China con un 41,8% del PBI. El sector registró un crecimiento alrededor de los 7 puntos porcentuales a lo largo de la década entre 2001 y 2010, siendo el país que mayor crecimiento relativo logró. Adicionalmente, captó un 41,9% de las entradas de capital extranjero acumuladas entre 2000 y 2011. Ello hace que se profile como el rubro dominante de la economía de la mayoría de los Estados de India (Ministry of Finance, 2012).

El sector de IT y servicios basados en IT es una de las actividades en las cuales India ha logrado desarrollar una ventaja nacional en base al sistema competitivo acuñado por Porter. Este sector agrupa los servicios IT, BPO, servicios de ingeniería e I+D y productos de software. Solamente las empresas de IT y BPO generaron USD 87,6 mil millones en 2011-12, creando 2,8 millones de puestos de empleo directo, y 8,9 millones de empleo indirecto. Alcanzó una importancia relativa en el PBI del 7,5% en 2011-2012, nivel de participación que se ha incrementado constantemente. Adicionalmente, el sector de software generó USD 69 mil millones por exportaciones, las cuales constituyen el 78,4% de ingresos totales de la industria IT. La actividad registró un crecimiento sectorial del 20,6% en 2010-11 (Ministry of Finance, 2012).

La ventaja competitiva en IT y servicios IT se fundamenta en que estas industrias hacen uso intensivo de recursos en los cuales India cuenta con una ventaja, y utilizan de forma menos intensiva aquellos en los cuales se encuentra en desventaja. Se utiliza de modo intensivo la gran cantidad de capital humano disponible, posee costos laborales menores a los de economías como Estados Unidos, y se toma ventaja de contar con una población angloparlante, lo cual le genera ventajas en relación a países como China y Brasil en términos comunicación con el mercado europeo y el estadounidense. Dichos recursos son provistos al mercado a través de una red de instituciones educativas públicas y privadas de educación superior (Kapur & Ramamurti, 2001). Si razonamos en términos del diamante competitivo de Porter (1991), nos encontramos ante una ventaja nacional asentada sobre los recursos humanos

especializados, creados por las instituciones de educación superior; o de las condiciones de los factores que provienen de las industrias relacionadas y de soporte, en términos de los condicionantes del sistema competitivo.

India presenta una situación bastante paradójica en su economía: registra un nivel de desempleo considerable entre sus graduados de ingeniería -perfil fundamental para las empresas de IT- mientras existe una alta demanda interna de este tipo de perfiles profesionales. El mismo escenario afecta a China, nación que compite con India por el liderazgo regional en Asia-Pacífico. Esta paradoja puede explicarse en términos de la baja empleabilidad de los egresados del sistema de educación superior, lo que indica una brecha entre las herramientas y capacidades desarrolladas por los alumnos, y las demandadas por las empresas para cubrir puestos de trabajo (Gereffi, 2008).

El estudio publicado por el McKinsey Global Institute (Farrell, Laboissière, Rosenfeld, Stürze & Umezawa, 2005: 24; Gereffi, 2008: 20), basado en entrevistas realizadas a gerentes de recursos humanos corporativos, mostró que a pesar de haber aumentado la cantidad de ingenieros graduados –y desempleados-, las grandes empresas enfrentan dificultades para encontrar candidatos calificados para cubrir sus necesidades de recursos humanos. En 2005 solamente el 25% de los ingenieros indios eran considerados empleables globalmente, es decir en grandes empresas. Este indicador resulta importante porque cuando estudiamos un sector en el cual se registra una ventaja competitiva, dicha ventaja se mide en relación a otras economías. Se supone que un segmento competitivo internacionalmente realiza actividades más sofisticadas que el mismo segmento en otras economías, y por ende debería cubrir los procesos estándar a nivel internacional, que son los que las empresas multinacionales buscan cubrir. En otras palabras, si solamente 1 de cada 4 ingenieros alcanza un perfil de empleabilidad aceptable para procesos estandarizados globalmente, se pone en duda la capacidad de un sector que depende en gran medida de la disponibilidad de este tipo de recursos humanos especializados para mantener una ventaja competitiva a largo plazo. A pesar que India haya alcanzado una mejor posición en relación a Brasil (13%) o China (10%), ello no es garantía que conserve su ventaja nacional simplemente por encontrarse mejor a estas naciones en un momento dado. Como se explicó anteriormente, los recursos humanos calificados son factores productivos depreciables, y se debe trabajar e invertir en ellos para mantenerlos de acuerdo a los requerimientos actuales de la economía. Si India no reinvierte lo suficiente y no gestiona sus mecanismos de creación de recursos



eficientemente, o si Brasil o China invierten en mayor proporción o generan estos recursos en mayor proporción y con mejor calidad que India, la ventaja nacional en servicios correrá peligro de ser desplazada a favor de otras economías.

El estudio analizado de *Aspiring Minds* (2011), focalizado solamente en el mercado indiano, presentó resultados similares a los de *McKinsey Global*: se registra nuevamente una baja empleabilidad de los ingenieros en India. Ello se refleja en los siguientes datos: 2,98% son empleables para el desarrollo de productos IT, el 17,45% para prestación de servicios IT, 9,22% para procesos KPO, 36,75% para soporte en hardware y gestión de redes, y por último el 40,69% son aptos para el sector de BPO. Las tres primeras categorías, que registran porcentajes menores al 20%, son las que abarcan los procesos más complejos, o que registran mayor valor agregado. Estos hallazgos indican que no hubo una gran variación en términos de empleabilidad en el período de seis años de diferencia abarcado entre la realización de ambos estudios (2005 y 2011).

Los indicadores de baja empleabilidad mencionados en ambos estudios exponen las falencias del sistema de educación superior en India, el cual está lanzando al mercado graduados difíciles de emplear debido falta de conocimientos o capacidades específicas. Ello se explica en base a las diferencias en términos de calidad educativa presente entre las diferentes instituciones del sistema. Que no hayan sido implementadas medidas para revertir o modificar dicha situación deja en claro la inacción del gobierno de India respecto al asunto. Si bien no contamos con un estudio posterior que estudie la empleabilidad de los ingenieros en Brasil, para poder medir con un indicador similar al *output* de su sistema educativo, los textos consultados enfatizan como desafío el aspecto cuantitativo, aumentar la cantidad de personas en el sistema educativo, y no tanto el cualitativo. En base a tal pronóstico el gobierno brasileño ha formulado iniciativas para revertir dicho escenario.

La inacción gubernamental de India en relación a los estándares de calidad del sistema de educación superior incide de forma negativa en el diamante competitivo del sector de servicios IT y software. Por más que se incorporen infraestructura de telecomunicaciones y vías de comunicación aéreas con otros países del mundo, se mantenga la apertura hacia los flujos de comercio exterior, se incentive la competencia interna dentro del sector o se aumente la cantidad de centros de desarrollo de software e IT; no se puede mantener la ventaja nacional a largo plazo si no se aumenta la cantidad

de factores sobre los cuales se asienta la ventaja. Como mencionamos en repetidas ocasiones, la ventaja nacional analizada está asentada en el uso intensivo de recursos humanos calificados por parte de la industria. Si no se actúa con regulaciones que apunten a una mejoría de la calidad educativa sobre el conjunto de instituciones de educación superior, la ventaja nacional correrá peligro de sostenerse a largo plazo. Por más que el gobierno intente influir las condiciones de la demanda y las estrategias, estructuras y competidores de las firmas, no logrará mantener la ventaja a largo plazo; porque nos encontramos ante una ventaja que se sustenta en las condiciones de los factores, creadas por las industrias relacionadas y de soporte. Si no se formulan políticas para actuar sobre los dos determinantes de la ventaja que más repercuten sobre ella, esta corre peligro de sustentarse en el tiempo. Brasil, con el lanzamiento de *TI Maior* apunta a dinamizar el diamante competitivo para alcanzar una ventaja nacional en el sector IT con políticas con incidencia directa en la disponibilidad de recursos humanos cualificados, abarcados en parte en el subprograma *Brasil mais TI*. Este es el tipo de medidas que el gobierno indio debería imitar para no perder la ventaja competitiva en servicios IT y software.

El gobierno debe fijar las reglas de juego para las instituciones educativas, con el objetivo de modificar el output que estas vuelcan al mercado, y así influenciar el dinamismo de la economía. De ese modo se traduciría en acciones concretas el mencionado interés de sostener el crecimiento económico, y fortalecer la posición internacional en base al poder económico acumulado en base a tal crecimiento. No se están planteando las políticas educativas de modo que se direccionen los resultados de éstas hacia un mayor dinamismo del sistema competitivo del sector.

Cuando analizamos la competitividad, mencionamos que ésta se sustenta en la productividad de los factores empleados en la producción (Porter, 1990: 76-77). En base a la situación del sistema de educación superior, la consiguiente baja empleabilidad de los estudiantes y las dificultades registradas para conseguir perfiles aptos por parte de la industria, nos llevan a inferir que la productividad del sector servicios resultará afectada por la carencia de recursos humanos calificados, o por la existencia de recursos humanos que no logran un perfil de empleabilidad mínimo acorde a las demandas del mercado laboral. La situación mencionada impactará, en consecuencia, negativamente en el proceso de acumulación de riquezas que produce el sector servicios en India. Si se encuentran afectadas las ganancias económicas internacionales, por una pérdida de

competitividad del sector, y se reduce el poder económico, sus niveles de autonomía internacional pueden verse reducidos con el correr del tiempo (Gilpin, 2001). Ante menores niveles de poder económico y de autonomía, resulta contradictorio esperar una postura internacional más sólida y relevante por parte de India. Brasil al tomar medidas para aumentar su competitividad en el sector, posiblemente transite por una situación opuesta, es decir, mayor competitividad, mayores ganancias por actividades económicas internacionales, y en función de estas mayor poder económico y mejor posición internacional.

Los Estados compiten entre sí en sentido restringido, en función de su capacidad de gestionar sus asuntos económicos (Gilpin, 2001: 182). Desde esta óptica, India no sería capaz de administrar eficazmente sus asuntos económicos, al menos desde sus políticas educativas, ya que éstas no están siendo del todo armónicas con las metas de crecimiento económico. Es el gobierno quién debe establecer las reglas y condiciones para que el mercado de la educación superior genere estudiantes mejor preparados y más empleables. El mercado actuando por sí sólo no ha llevado a una mejoría de la calidad, sino que ha aumentado la cantidad de instituciones involucradas y comprometió los niveles de calidad educativa existentes. El caso brasileño, analizado en este estudio, muestra cómo a través de acciones gubernamentales específicas se puede apuntar a dinamizar el sector a partir de una serie de programas educativos y económicos armónicos entre sí, que buscan complementar lo que las universidades generan y lo que las empresas necesitan. A pesar de enfrentar problemas cuantitativos en términos de reclutamiento universitario, el gobierno brasileño demuestra una mejor capacidad de gestión de sus asuntos económicos comparado con India, al menos en relación a la industria analizada; ya que logra conectar objetivos educativos con objetivos económicos, que contribuyen a sostener el crecimiento de la economía y la importancia de Brasil en la escena internacional.

Si India quiere mantenerse como Estado competitivo en relación al sector servicios, necesita mejorar la calidad de su educación superior para que los mecanismos de creación de factores avanzados, en este caso las instituciones educativas, vuelquen al mercado egresados empleables y que respondan a las necesidades de la industria. La disponibilidad de recursos humanos cualificados es uno de los elementos que aumentan el atractivo internacional de un sector para atraer empresas e inversiones extranjeras. Si el panorama actual no se revierte pueden verse comprometidos los volúmenes de IED

que recibe el sector y las grandes empresas encontrarán destinos más atractivos donde instalarse, en función de la combinación de recursos humanos disponibles e infraestructura mínima necesaria para las actividades del sector.

Las ideas expuestas en los capítulos anteriores llevan a pensar que la cantidad puede estar comprometiendo a la calidad de los egresados de la educación superior en India. Incrementar la calidad educativa y aumentar la cantidad de alumnos son por lo general estrategias divergentes. Aumentar la calidad implica dedicar más recursos por alumno y/o utilizar los recursos de forma más eficiente. El aumento de la cantidad de estudiantes implica que al aumentar el número de alumnos ante una cantidad de recursos fija, disminuirá la cantidad de recursos disponibles por alumno. La calidad sólo podrá asegurarse si se aumenta la cantidad de recursos destinados (financieros, humanos e instalaciones) al sector en proporción a la cantidad de nuevos alumnos absorbidos por el sistema. Resaltamos la importancia de la eficiencia de la asignación y utilización de tales recursos, ya que aumentar la eficiencia del gasto puede resultar incluso más positivo que un simple aumento de partidas presupuestarias destinadas a educación. Lo que se podría esperar es que una vez estabilizados los volúmenes de enrolamiento se haga foco en el aseguramiento de la calidad educativa. Sin embargo, dicho trabajo en pos de mayor calidad educativa no se realizará por sí sólo, sino que es el gobierno quien deberá ocuparse de su mejoría a través de políticas de aseguramiento y control de la misma, pudiendo implementarse algunas de las medidas analizadas en el presente estudio. No debemos ignorar que en India, al contar con un gran número de estudiantes matriculados en el sistema de educación superior, el incremento en la calidad educativa puede producir un gran impacto positivo. Al mejorar cualitativamente uno de los condicionantes del diamante, redundará en una mejor posición competitiva y mayor dinamismo en el segmento de servicios e IT, con sus consecuentes efectos en los flujos comerciales y el posicionamiento económico relativo de India a nivel internacional (Gereffi, 2008: 22, 66).

Podemos concluir entonces que si India no apunta hacia una mejoría de la calidad de la educación superior, el sector de servicios IT y software corre riesgos de perder competitividad frente a otras economías emergentes que apuestan a aumentar la importancia y competitividad de este segmento en sus economías, como son los casos de Brasil y China. Tal pérdida de competitividad puede afectar de forma negativa la estrategia de fortalecer la posición internacional de India, tanto entre sus socios del

IBSA -donde Brasil puede pasar a constituirse como la nueva potencia en servicios-, a nivel regional -donde la inacción gubernamental puede implicar pérdida de posiciones frente a China en servicios-, y a nivel internacional.

Algunos indicios de esta posible pérdida de competitividad comienzan a hacerse visibles en la prensa india, donde se habla por ejemplo de los retrocesos del sector de BPO frente a Brasil y China (The Hindu, 2013); y en el Economic Survey 2012-2013 (Ministry of Finance, 2013: 223-224), el cual hace mención de la fuerte competencia en servicios por parte de otras economías emergentes y de una reducción de las tasas de crecimiento relativo del sector. En función de tal mención en un documento gubernamental de algunos desafíos y la desaceleración del crecimiento del segmento de servicios IT, cabría esperar que algunas políticas para revertir esta situación sean abarcadas en el Décimo Segundo Plan Quinquenal, el cual se encuentra en estos momentos en fase de discusión y generación de diferentes borradores del mismo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Agawarl, P. (2006). *Higher Education in India: The need for change*. Indian Council for Research on International Economic Relations: Working paper N° 180.
- Alden, C., & Vieira, M. A. (2005). The New Diplomacy of the South: South Africa, Brazil, India and Trilateralism. *Third World Quarterly*, 26 (7), 1077-1095.
- Altekar, A. S. (1944). *Education in ancient India* (2° ed. ed.). Banaras: Nand Kishore.
- Amaral, N. C. (2003). O financiamento do Ensino Superior Federal no Brasil e a ida ao quase-mercado educacional. *Revista de la Educación Superior*, XXXII 4 (128), 141-155.
- Aspiring Minds. (2011). *National Employability Report - Engineering graduates*.
- Brasil mais TI. (2013). *Brasil mais TI - O projeto*. Recuperado el 21 de Mayo de 2013, de [http://www.brasilmaisti.com.br/?page\\_id=2](http://www.brasilmaisti.com.br/?page_id=2)
- Brito Cruz, C. H. (2010). A formação de engenheiros no Brasil: desafio ao crescimento e à inovação. *Carta IEDI* (424).
- CABE. (2005a). *Report of the CABE Committee on Autonomy of Higher Education Institutions*. Nueva Delhi: National Institute of Educational Planning and Administration.
- CABE. (2005b). *Report of the CABE Committee on Financing of Higher and Technical Education*. Nueva Delhi: National Institute of Educational Planning and Administration.
- Calderon, C., & Terrones, M. (1993). Educación, capital humano y crecimiento económico: el caso de América Latina. *Revista Economía, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú* (31), 23-70.
- Centro Interuniversitario de Desarrollo (CINDA). (2011). *La Educación Superior en Iberoamérica 2011: La Educación Superior en Brasil 2005-2009*.
- Chandra, A. (2011). Nexus between Government Expenditure on Education and Economic Growth: Empirical Evidences from India. *Romanian Journal for Multidimensional Education*, 3 (6), 73-85.
- De, A., & Endow, T. (2008). *Public Expenditure on Education in India: Recent Trends and Outcomes*. Research Consortium On Educational Outcomes And Poverty, University Of Cambridge, Faculty Of Education.
- Deshpande, M. (2010). *History of the Indian caste system and its impact on India today*. California Polytechnic State University.

- Devekar, S. S., & Chougule, M. D. (2012). Higher Education System in India: Basic problems and challenges. *I* (2), 135-147.
- Dias Sobrinho, J., & De Brito, M. R. (2008). La Educación Superior en Brasil: Principales tendencias y desafíos. *Avaliação*, *13* (2), 2008.
- Empresa Brasil de Comunicação (EBC). (20 de Agosto de 2012). *Governo lança Programa TI Maior para estimular produção de softwares no Brasil*. Recuperado el 21 de Mayo de 2013, de <http://agenciabrasil.ebc.com.br/noticia/2012-08-20/governo-lanca-programa-ti-maior-para-estimular-producao-de-softwares-no-brasil>
- Eecke, W. V. (1999). In Defense of the Concept of Public Good. *Journal of Socio-Economics*, *28* <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.350220>.
- Eurostat. (2013). *Statistic data: Expenditure on education as % of GDP or public expenditure*. Recuperado el 2013 de Mayo de 5, de [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ\\_figdp&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=educ_figdp&lang=en)
- Eurostat. (2012). *The European Union and the BRIC countries*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities.
- Farrell, D., Laboissière, M., Rosenfeld, J., Stürze, S., & Umezawa, F. (2005). *The emerging global labor market: Part II—the supply of offshore talent*. San Francisco, California: McKinsey Global Institute.
- Gereffi, G. W. (2008). Getting the Numbers Right: International Engineering Education in the United States, China, and India. *Journal of Engineering Education*, *97* (1), 13-25.
- Gilpin, R. (2001). *Political economy: Understanding the international economic order*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Gobierno de Brasil. (2006). *Decreto Nº 5.773, del 9 de Mayo de 2006*. Recuperado el 29 de Abril de 2013, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2006/Decreto/D5773.htm#art79](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Decreto/D5773.htm#art79)
- Government of India. (2004a). *National Common Minimum Programme*. Nueva Delhi.
- Government of India. (2011). *National Policy on Information Technology*.
- Government of India. (2004b). *Resolución del 04/07/04 sobre reconstitución del CABE*.
- Grieco, J., & Ikenberry, J. (2003). *State Power and World Markets: The International Political Economy*. Nueva York: Norton.

- Hanushek, E., & Woessmann, L. (2007). *The Role of Education Quality for Economic Growth*. Working Paper 4122. World Bank Policy Research.
- India. (2013). *My Government - India.gov.in: The national portal of India*. Recuperado el 9 de Octubre de 2009, de <http://www.india.gov.in/govt.php>
- India. (2011). *The Constitution of India - Updated up to Ninety-Seventh Amendment Act, 2011*. Ministry of Law and Justice - Government of India.
- INEP. (2005). *Censo da educação superior: 2004 – resumo técnico*. Brasília: INEP.
- INEP. (2009). *Censo da educação superior: 2007 – resumo técnico*. Brasília: INEP.
- INEP. (2009). *Censo da educação superior: 2008 – resumo técnico*. Brasília: INEP.
- INEP. (2012). *Censo da educação superior: 2010 – resumo técnico*. Brasília: INEP.
- INEP. (2013a). *Censo da educação superior: 2011 – resumo técnico*. Brasília: INEP.
- INEP. (2013b). *Percentual do Investimento Direto em relação ao PIB per capita por Nível de Ensino*. Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de [http://portal.inep.gov.br/estatisticas-gastoseducacao-indicadores\\_financeiros-p.relacao\\_pib.htm](http://portal.inep.gov.br/estatisticas-gastoseducacao-indicadores_financeiros-p.relacao_pib.htm)
- IBGE. (2013). *Contas Nacionais Trimestrais: Resultados do 4º Trimestre de 2012 - Indicadores de Volume e Valores Correntes*. Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/pib/defaulttabelas.shtm>
- Johnes, G. (2006). *Education and economic growth*. Working papers 4290. Lancaster University Management School, Economics Department.
- Kapur, D., & Ramamurti, R. (2001). India's emerging competitive advantage in services. *Academy of Management Executive*, 15 (2), 20-32.
- Krugman, P. (1997). *El internacionalismo moderno: la economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona: Crítica.
- Lahiri, K. (2004). *Higher Education framework in India: From preindependence to post independence*. Recuperado el 12 de agosto de 2012, de <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.871024>
- Lamelas, N., Vieira, E., & Aguayo, E. (2005). *El gasto público educacional en Brasil: un análisis regional*. XII Jornadas de la Asociación de Economía de la Educación.



- MCTI. (2013). *TI Maior: Programa estratégico de software e serviços de Tecnologia de Informação*. Recuperado el 21 de Mayo de 2013, de <http://timaior.mcti.gov.br/>
- MEC. (2007). *Saiba o que é e como funciona a Secretaria de Educação Superior (SESu)*. Recuperado el 25 de Abril de 2013, de [http://portal.mec.gov.br/arquivos/pdf/sesu\\_110407.pdf](http://portal.mec.gov.br/arquivos/pdf/sesu_110407.pdf)
- MHRD. (2007). *Analysis of Budgeted Expenditure on Education 2004-05 to 2006-07*. Nueva Delhi.
- MHRD. (2008). *Analysis of Budgeted Expenditure on Education 2005-06 to 2007-08*. Nueva Delhi.
- MHRD. (2010). *Analysis of Budgeted Expenditure on Education 2006-07 to 2008-09*. Nueva Delhi.
- MHRD. (2011d). *Analysis of Budgeted Expenditure on Education 2008-09 to 2009-10*. Nueva Delhi.
- MHRD. (2012). *Analysis of Budgeted Expenditure on Education 2008-09 to 2010-11*. Nueva Delhi.
- MHRD. (2013). *Department of Higher Education - Ministry of Human Resource Development*. Recuperado el 23 de agosto de 2012, de [http://mhrd.gov.in/Overview\\_Higher](http://mhrd.gov.in/Overview_Higher)
- MHRD. (s.f.). *Statistics of Higher and Technical Education 2006-2007*.
- MHRD. (2011a). *Statistics of Higher and Technical Education 2007-2008*.
- MHRD. (2011b). *Statistics of Higher and Technical Education 2008-2009*.
- MHRD. (2011c). *Statistics of Higher and Technical Education 2009-2010*.
- Millán Constain, F. (1994). *Competitividad internacional de regiones. Santiago de Chile: CEPAL, ILPES*. Santiago de Chile: CEPAL, ILPES.
- Ministry of Finance. (2012). *Economic Survey 2011-12*. New Delhi.
- Ministry of Finance. (2013). *Economic Survey 2012-13*. Nueva Delhi.
- Ministry of Finance. (2004). *Expenditure Budget 2004-2005 (Vol. I)*. Nueva Delhi.
- Ministry of Finance. (2005). *Expenditure Budget 2005-2006 (Vol. I)*. Nueva Delhi.
- Ministry of Finance. (2006). *Expenditure Budget 2006-2007 (Vol. I)*. Nueva Delhi.
- Ministry of Finance. (2007). *Expenditure Budget 2007-2008 (Vol. I)*. Nueva Delhi.
- Ministry of Finance. (2008). *Expenditure Budget 2008-2009 (Vol. I)*. Nueva Delhi.
- Ministry of Finance. (2009). *Expenditure Budget 2009-2010 (Vol. I)*. Nueva Delhi.

- Ministry of Finance. (2010). *Expenditure Budget 2010-2011* (Vol. I). Nueva Delhi.
- Mishra, S. K. (2003). *On Self-Financing of Institutions of Higher Learning in India*. North-Eastern Hill University Economics Working Paper.
- Moreno-Brid, J. C., & Ruiz-Nápoles, P. (2009). *La educación superior y el desarrollo en América Latina*. México D.F: Comisión Económica para América Latina.
- O'Neill, J. (2001). *Building Better Global Economic BRICs*. Goldman Sachs: Global Economics Paper N° 66.
- OANDA Corporation. (2013). *OANDA - Tipos de cambio históricos*. Recuperado el 2 de enero de 2013, de <http://www.oanda.com/lang/es/currency/historical-rates/>
- Ozturk, I. (2001). The role of education in economic development. *Journal of Rural Development and Administration*, 32 (1), 39-47.
- Porter, M. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review* (Marzo-Abril), 73-91.
- Prakash, V. (2007). Trends in growth and financing of Higher Education in India. *Economic and Political Weekly*, XLII (31), 3249-3258.
- Prasad, V., & Stella, A. (2004). *Accreditation of higher education institutions: Indian experience*. Paper presented in the NAAC-COL Round Table Conference on 'Innovation in Teacher Education: International Practices on Quality Assurance'.
- Puri, L. (2007). *IBSA: an emerging trinity in the new geography of international trade*. Génova: UNCTAD.
- Rani, G. (2003). *Economic reforms and financing Higher Education in India*. National Institute of Educational Planning and Administration.
- Red Iberoamericana de investigaciones en políticas públicas. (2012). *La educación superior en el Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay hoy*. (1° ed.). Buenos Aires: Biblos.
- Reserve Bank of India. (2010). *Handbook of Statistics on Indian Economy*. Mumbai.
- Schwartzman, J. (2003). *O Financiamento das Instituições de Ensino Superior no Brasil*. Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe. UNESCO.
- Selvam, J. (2010). Response of Higher Education to Globalisation: Empirical evidences from India. *Journal of Social and Economic Development* (Julio-Diciembre).

- Sotero, P. (2009). *Emerging powers: India, Brazil and South Africa (IBSA) and the future of South-South cooperation*. Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Sudha Rao, K., & Kr Singh, M. (s.f.). 150 years of University Education in India: Challenges Ahead.
- Sunder, S. (2008). *Higher Education Reforms in India*. Yale School of Management Working Paper.
- Telles, M. (2009). Brasil sofre com a falta de engenheiros. *Inovação em Pauta* (6), 11-15.
- The Economist. (20 de Mayo de 2004). *Sonia and yet so far*. Recuperado el 18 de Mayo de 2012, de <http://www.economist.com/node/2693501>
- The Hindu. (27 de Febrero de 2013). *India losing out to China, Brazil in BPO sector*. Recuperado el 5 de Junio de 2013, de <http://www.thehindubusinessline.com/industry-and-economy/info-tech/india-losing-out-to-china-brazil-in-bpo-sector/article4459516.ece>
- The Indian Express. (12 de agosto de 2004). *All in a day's work: 7 more committees*. Recuperado el 18 de Mayo de 2012, de <http://www.indianexpress.com/oldStory/52898/>
- Tilak, J. B. (2005). Financing Higher Education in India under structural adjustment. En S. O. Michel, & M. A. Kretovcis, *Financing Higher Education in a Global Market* (257-299). Nueva York: Algora.
- Tilak, J. B. (1993). Financing Higher Education in India: Principles, Practice, and Policy Issues. *Higher Education*, 21 (1), 43-67.
- Times of India. (8 de Julio de 2006). *United Progressive Alliance: Partners in governance*. Recuperado el 18 de Mayo de 2012, de <http://timesofindia.indiatimes.com/home/specials/United-Progressive-Alliance-Partners-in-governance/articleshow/1716941.cms>
- UGC. (2011). *Annual report 2010-2011*. Nueva Delhi.
- UGC. (1985). *The University Grants Commission Act And Rules & Regulations Under The Act*. Nueva Delhi.
- UNESCO. (2003). *Recomendación sobre la Convalidación de los Estudios, Títulos y Diplomas de Enseñanza Superior*. París.

UNESCO. (2012). *UNESCO Institute of Statistics*. Recuperado el 27 de octubre de 2012, de <http://www.uis.unesco.org/Pages/default.aspx>

Wilson, D., & Purushothaman, R. (2003). *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*. Goldman Sachs: Global Economic Papers N° 99.

Yash Pal Committee. (2009). *Report of 'The Committee to Advise on Renovation and Rejuvenation of Higher Education'*.

## Formulario descriptivo del Trabajo Final de Graduación

### Identificación del Autor

Apellido y nombre del autor:	<b>Pressiani, Sebastian</b>
E-mail:	<b>sebastianpressiani@gmail.com</b>
Título de grado que obtiene:	<b>Lic. en Relaciones Internacionales</b>

### Identificación del Trabajo Final de Graduación

Título del TFG en español	<b>Efectos de la educación superior en India en la competitividad del sector servicios entre 2004 y 2011</b>
Título del TFG en inglés	<b>Effects of Indian higher education in the service sector competitiveness between 2004 and 2011</b>
Tipo de TFG (PAP, PIA, IDC)	<b>Proyecto de Investigación Aplicada (PIA)</b>
Integrantes de la CAE	<b>Montes, Rómulo Rubiolo, Florencia</b>
Fecha de último coloquio con la CAE	<b>05/07/2013</b>
Versión digital del TFG: contenido y tipo de archivo en el que fue guardado	<b>Efectos de la educación superior en India en la competitividad del sector servicios entre 2004 y 2011. Formato PDF.</b>

### Autorización de publicación en formato electrónico

Autorizo por la presente, a la Biblioteca de la Universidad Empresarial Siglo 21 a publicar la versión electrónica de mi tesis. (marcar con una cruz lo que corresponda)

#### Autorización de Publicación electrónica:

- Si, inmediatamente**
- Si, después de ..... mes(es)**
- No autorizo**

\_\_\_\_\_  
Firma del alumno