
**BURTON CLARK Y SU CONCEPCIÓN ACERCA
DE LA UNIVERSIDAD EMPRENDEDORA**

Burton Clark and the meaning of entrepreneurship at university

Por: Edwin Tarapuez Chamorro¹, Hugo Osorio Ceballos², Ramiro Parra Hernández³

RESUMEN

Este artículo trata sobre los principales aportes de Burton Clark acerca de la Universidad Emprendedora como un tipo específico de institución de educación superior. Esta clase particular de entidad se encuentra vinculada con el entorno y responde de manera proactiva a las necesidades del mercado, sin dejar de lado sus valores académicos ni su misión tradicional como entidad educativa que trabaja con el conocimiento. Para Clark, la función principal de estas instituciones aún sigue siendo la docencia a pesar de los avances que han alcanzado en investigación.

Palabras claves: Burton Clark, Universidad Emprendedora, emprendimiento.

Clasificación JEL: Z13

-
1. Economista, Doctorando en Ciencias Económicas (Administración), Universidad Nacional de Córdoba (Argentina). Profesor Asociado de la Universidad del Quindío (Colombia). Dirección: Avda. Bolívar Cll. 12N. Armenia, Colombia. Teléfono: +57 (6) 7460146. Email: eitarapuez@uniquindio.edu.co
 2. Administrador de Empresas, Magister en Desarrollo y Medio Ambiente (Universidad de Manizales). Docente de planta de la Universidad del Quindío (Colombia), Dirección: Avda. Bolívar Cll. 12N. Armenia, Colombia. Teléfono: +57 (6) 7460146. Email: hosorioceballos@gmail.com
 3. Contador Público, Magister en Gerencia del Talento Humano (Universidad de Manizales). Docente de planta de la Universidad del Quindío (Colombia). Dirección: Avda. Bolívar Cll. 12N. Armenia, Colombia. Teléfono: +57 (6) 7460146. Email: parraramiro@hotmail.com

Fecha de recepción: 06 de junio de 2012. **Fecha de aprobación final:** 11 de octubre de 2012.

ABSTRACT

This article discusses the main contributions of Burton Clark about his conception of Entrepreneurial University as a specific type of institution of higher education. This particular kind of entity is linked with the environment and proactively respond to market needs, without neglecting their academic values and its traditional mission as an educational institution that works with knowledge. For Clark, the main function of these institutions is still teaching despite the progress achieved by research.

Key words: Burton Clark, Entrepreneurial University, entrepreneurship.

1. INTRODUCCIÓN

Desde finales de los años ochenta, ante la entrada en vigencia del nuevo modelo neoliberal que obligó a las economías de casi todo el mundo a abrir sus mercados a la competencia externa y a reducir la intervención del Estado en ellas, muchas instituciones pertenecientes al sistema de educación superior debieron diseñar estrategias alternativas para captar recursos adicionales de fuentes no tradicionales para compensar la disminución de los recursos provenientes del gobierno.

En la actual sociedad del conocimiento, las universidades se convierten, cada vez más y de manera más directa, en promotoras del desarrollo económico. Desde hace algún tiempo varias de ellas lo han hecho de manera indiscutible y sus logros se reconocen a nivel global. El caso posiblemente más conocido es el de la Universidad de Stanford en la promoción del Silicon Valley, aunque este proceso viene desarrollándose en un sinnúmero de universidades de los distintos países bajo una dinámica propia que responde de manera directa a las necesidades de su entorno y a las tendencias globales.

En este artículo se analizan los principales aportes de Burton Clark, sociólogo norteamericano recientemente fallecido, sobre el concepto de Universidad Emprendedora, tratando de realizar un análisis dentro de un marco más amplio que incluye su concepción del sistema de educación superior.

En la primera parte se realiza un análisis general del sistema de educación superior bajo la perspectiva de Clark, en la segunda se abordan sus estudios acerca de la Universidad Emprendedora, en la tercera se toma puntualmente el concepto de Universidad Emprendedora y en la cuarta se analiza al emprendedor dentro de la Universidad Emprendedora. Para cerrar se realizan unas reflexiones finales y se incluye la bibliografía utilizada.

Este escrito fue elaborado como parte de las inquietudes académicas que orientan las actividades del Grupo de Investigación en Gerencia y Emprendimiento (GIGA) de la Universidad del Quindío (Colombia), espe-

cíficamente dentro del proyecto de investigación⁴ del cual los autores son miembros fundadores.

2. EL SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR

El libro de Clark que más influencia ha tenido en el estudio del medio universitario es *El Sistema de Educación Superior*, publicado en 1983. Este estudio permitió una comprensión de los fenómenos organizacionales de las entidades vinculadas a dicho sistema, pues otros profesionales como los politólogos, los economistas y los teóricos de la organización, hicieron un análisis parcial de las mismas y luego retornaron a sus análisis tradicionales. Sobre estos últimos Clark (1983:17) afirma que “observaron el curioso proceder de las universidades para luego retornar al estudio de la empresa productiva”.

En el mencionado libro, Clark pretende descifrar cómo se organiza el trabajo en el sistema académico, en qué forma se fijan las creencias, de qué manera se distribuye la autoridad, cómo interactúa el sistema de educación superior, en qué forma se gestiona el cambio y cuáles son los valores de los sistemas académicos de nivel superior. Su análisis configura un estudio único y amplio sobre la cultura organizacional de las instituciones de educación superior.

A pesar de que Clark no es el primero en hablar de la universidad como una organización compleja, sí es el pionero en elaborar “un mapa conceptual que permitiese interpretar la división del trabajo, la morfología de los sistemas y la institución” (Krotsch, 2001:67). En últimas, su objetivo es describir de manera detallada y sistémica la forma como está organizada y se gobierna la educación superior.

El de Clark es un análisis en el que se diferencian al menos tres partes:

1. Un análisis internista: estudia lo que ocurre en el marco institucional con la cátedra, la facultad y el departamento; es un análisis de tipo micro⁵.
2. Un análisis sistémico: estudia los procesos que ocurren a nivel del sistema de educación superior, en el que se determinan la acción social

4. Los autores agradecen los valiosos aportes de los evaluadores pares del presente documento al igual que los de la Dra. Estela Miranda, docente del espacio académico Políticas Universitarias del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (Argentina).

5. Sin embargo, Clark enfatiza que “cuando se asume un enfoque internista en la formación de acciones y políticas, somos capaces de resistir la tentación de decir que “la sociedad” o “las fuerzas sociales” son capaces de determinar la educación superior” (Clark, 1984:106).

y el cambio, produciendo y reproduciendo prácticas particulares que difieren de las de otros sistemas organizacionales.

3. Un análisis comparativo: confronta lo que ocurre en diferentes países en torno al sistema de educación superior.

Uno de los aportes más importantes de Clark es que va mucho más allá de las reflexiones superficiales basada en los ensayos personales de opinión y supera la situación de lo que él denomina “caja negra” (refiriéndose al sistema político-ideológico universitario) en la que se basan las visiones sustentadas en la teoría del capital humano.

Clark asume que los sistemas académicos también se caracterizan por tener una estructura de tipo matricial, es decir, una distribución con dos o más patrones entrecruzados que posibilitan realizar un análisis más dinámico y puntual de los problemas del poder, la negociación y el consenso sobre las políticas universitarias. Específicamente afirma que:

Las grandes y permanentes estructuras matriciales de los sistemas académicos no son, por lo general, resultado de la planificación sino de la evolución espontánea, y responden a imperativos “naturales” tan fuertes que no parece existir alternativa. La educación superior tiene que centrarse en las disciplinas, pero simultáneamente necesita cuajar bajo la forma de los establecimientos (Clark, 1983:59-60).

A pesar de que Clark habla en general del sistema de educación superior, su análisis se realiza tomando como base el modelo de universidad concentrada en actividades de postgrado e investigación, a la vez que aclara contundentemente que la materia prima con la que trabajan las universidades es el conocimiento y que sus principales tecnologías son la investigación y la enseñanza (véase Clark, 1983, 1993 y 1995). El conocimiento es distinto para cada una de sus secciones y a la vez es el factor que condiciona los arreglos institucionales relacionados con el poder y la autoridad.

Para Clark (1983:49-50), “los fines se generan al constituirse los grupos académicos en torno a determinados cuerpos de conocimiento, es decir que los objetivos realmente operantes emergen de la relación entre la organización de los individuos y la organización del conocimiento”. Con esto, Clark afirma que, por sí sola, la organización de los individuos en las universidades no garantiza que se generen los objetivos institucionales, para que ello se dé debe organizarse el conocimiento y posteriormente se podrá hablar de objetivos, no antes. Este aspecto va en contravía delo planteado por varias teorías organizacionales tradicionales.

3. LOS ESTUDIOS DE CLARK SOBRE LA UNIVERSIDAD EMPRENDEDORA

En general se pueden distinguir cinco tipos de universidades (Fernández et al, 2000):

- Académica, que es aquella en la que fundamentalmente se imparte docencia, razón por la cual las decisiones y los recursos se orientan exclusivamente hacia la mejora de la actividad docente.
- Clásica, en la que se compaginan las actividades docentes con las de investigación, con un reconocimiento institucional y de la comunidad académica sobre la importancia de estas últimas y la consiguiente asignación de recursos a estas actividades.
- Social, que se arroga un papel activo para la discusión y resolución de problemas de la Sociedad en la cual se inserta.
- Empresarial, considera que los conocimientos, además de ser difundidos mediante los cauces docente y científico habituales, tienen un “valor” de mercado, y, por tanto, son susceptibles de ser vendidos, por lo que enfoca una parte de sus actividades docentes y de I+D con criterios empresariales y se preocupa de gestionar eficazmente la cooperación con la sociedad.
- Emprendedora, tiene aspectos comunes con la empresarial pero con un matiz importante en sus objetivos; más que como un bien económico objeto de intercambio, utiliza el conocimiento como un potencial al servicio de los objetivos de su entorno socioeconómico, esto es, un recurso que, adecuadamente gestionado, le permite desempeñar un papel más activo en su contexto social.

La transformación de la universidad tradicional hacia una Universidad Emprendedora es estudiada por Clark en universidades europeas (Clark, 1998a) y en otras de distintos continentes (Clark, 2004b:358).

Su primer estudio de la universidad emprendedora se basa en la observación de cinco universidades europeas entre los años ochenta y mediados de los noventa⁶. En este estudio Clark encuentra cinco elementos comunes que suponen un cambio en la estructura organizativa de la Universidad a los que llama “sendas de transformación”.

Este tipo de universidades tienen en común un núcleo de gobierno fuerte, una periferia de desarrollo amplia, un centro académico motivado,

6. Dichas instituciones fueron: la Universidad de Warwick (Inglaterra), la Universidad de Joensuu (Finlandia), la Universidad de Twente (Holanda), la Universidad de Strathclyde (Glasgow, Escocia) y la Universidad de Chalmers (Gothenburg, Suecia).

una base de financiación diversificada y una cultura emprendedora integrada (Clark, 1998b).

Estas cinco características les permiten a las universidades emprendedoras generar su transformación con base en acciones innovadoras que las impulsan a desarrollar una cultura emprendedora dentro de la institución, en la actitud proactiva del personal y en la forma en que sus agentes asumen sus actividades con el entorno.

A pesar de ello, Clark no formula la dependencia y la relación existente y necesaria entre las cinco características mencionadas para la transformación de la universidad tradicional en universidad emprendedora.

Posteriormente Clark (2004a) publica un nuevo estudio realizado alrededor de todo el mundo, en el que documenta 14 casos⁷ para analizar las formas de transformación y las dinámicas de cambio por medio de las cuales las universidades dan respuesta a los requerimientos que demanda la sociedad de la información.

En dicho estudio Clark acrecienta su esquema conceptual con base en lo observado en sus análisis, que se resume como sigue:

1. Diferencia tres grandes grupos de fuentes de financiación:
 - a. Fuentes complementarias y adicionales de origen gubernamental, que pueden estar unidas a nuevos proyectos o actividades.
 - b. Fuentes privadas relacionadas con entidades sin ánimo de lucro y gremios de profesionales, entre otros. Este aspecto supone además la relación con otros actores sociales.
 - c. Fuentes autogeneradas por la universidad a través de distintos mecanismos como venta de servicios y patentes, entre otros.

De esta manera el papel tradicional de la universidad como “simple” productora de graduados se ve dinamizado al trasladar el conocimiento fuera de sí misma mediante estrategias que le permiten la interacción entre sus actividades internas de docencia e investigación, con instituciones del medio externo con las que puede generar beneficios mutuos.

2. Un grupo directivo reforzado que promueve la autodirección del sistema mediante un esquema de centralización descentralizada, pero

7. En el nuevo estudio, Clark (2004a) incluye las cinco universidades europeas del primer estudio publicado en 1998 (Clark, 1998a), además de tres universidades de África (Universidad de Makerere, Uganda), América Latina (Pontificia Universidad Católica de Chile) y Australia (Monash University) y seis universidades norteamericanas (Universidad de Stanford, MIT, Universidad de Michigan, UCLA, Universidad Estatal de Carolina del Norte e Instituto de Tecnología de Georgia).

compartiendo las responsabilidades de la dirección con los diferentes grupos de interés.

3. Una estructura organizacional en la que sus unidades clásicas se complementan con nuevas unidades internas y externas, transversales, con perfiles profesionales y estructuras novedosas que generen cambio en las unidades burocráticas que han permanecido estáticas y sin vocación de servicio⁸.
4. Una esencia académica que fortalezca los diferentes departamentos para atraer profesores, estudiantes y otros recursos que impulsen el desarrollo de la institución y vinculen a aquéllos segmentos que necesitan convertirse en emprendedores para aportar en mejor medida al desarrollo organizacional.
5. Una cultura emprendedora unificada en torno a un conjunto de ideas, creencias y valores de la universidad que dan identidad propia en un mundo competitivo.

Con todo esto se busca que el conocimiento, finalmente, se traduzca en una tecnología que sea trasladada a otras organizaciones del medio para crearles beneficios a las partes involucradas y a su entorno en general.

4. CLARK Y SU DEFINICIÓN DE UNIVERSIDAD EMPRENDEDORA

La Universidad Emprendedora es el tipo de institución que ha sido analizado por Burton Clark (1998a, 1998b, 2000), quien fue uno de los primeros en utilizar dicho término y sobre el cual se fundamenta el presente trabajo.

El término “Universidad Emprendedora” fue popularizado por Clark en su investigación *Creating entrepreneurial universities: organizational path ways of transformation*, publicada en 1998. Para Clark (1998a, 1998b, 2004a) las Universidades Emprendedoras son aquellas que maximizan el potencial de comercialización de sus ideas y crean valor en la sociedad. Asume que este tipo de universidades son organizaciones muy flexibles que se insertan en su entorno al responder de manera coherente, estratégica y oportuna ante las exigencias que este les hace, sin que ello signifique una amenaza para su misión académica tradicional.

8. Tradicionalmente los procesos de relación con el medio y la venta de servicios se han concentrado en los departamentos y facultades de ingeniería y administración. En el caso de la universidad emprendedora, todos los departamentos y facultades pueden “descubrir el valor educacional, y también económico, de transformarse en una unidad emprendedora” (Clark 1998a: 142). Para ello es necesario que puedan combinar los estándares académicos de la disciplina con una visión hacia las necesidades del entorno.

Para insertarse en dicho entorno, la Universidad Emprendedora realiza modificaciones en su cultura y en su estructura organizacional, con el ánimo de generar una respuesta más proactiva, innovadora y ágil, que dé origen a una diversidad de líneas de estudio, nuevas áreas de investigación, nuevos centros de investigación y otras instancias que gestionan la relación entre la universidad, la economía y la sociedad.

A pesar de lo anterior, la Universidad Emprendedora no constituye en sí un nuevo modelo de universidad basada en un mayor componente gerencial de su gestión. Al parecer se trata de un tipo de universidades que durante la última década del siglo pasado asumieron de manera exitosa los procesos de ajuste al nuevo entorno a través de la adopción de cambios que hicieron posible aumentar su capacidad de respuesta y adaptación al mismo.

A aquellas organizaciones más exitosas en el proceso de adaptación al nuevo entorno, Clark (2004b) las denomina Universidades Emprendedoras, aunque aclara que el tema del emprendimiento en las universidades no debe ser visto como un sinónimo de comercialización.

En cuando a la composición de capital de las instituciones de educación superior, tanto las públicas como las privadas pueden ser Universidades Emprendedoras. Clark no descarta a ninguna de las dos (incluso todas las del primer estudio son públicas), pues no discrimina acerca del origen del capital de las mismas sino que se centra en otros aspectos relacionados con la capacidad de transferir al medio externo lo que cada una sabe hacer y, a través de este mecanismo, diversificar sus fuentes de ingreso, entre otros aspectos. Es, como se ha mencionado, una forma proactiva de actuar ante el estancamiento o disminución de los recursos fiscales para las universidades y la permanente presión hacia arriba de los costos y gastos que implica el funcionamiento de una institución del sistema de educación superior.

A pesar de que Clark compara a la universidad con un conglomerado empresarial, que incorpora a los más diversos grupos de disciplinas, no toma a la universidad como una institución ordinaria, sino que asume que esta es una institución productora de conocimiento y desarrollo que ha adoptado un modo de organización y funcionamiento distinto a las organizaciones comúnmente estudiadas. Algunas de las diferencias que esboza son las siguientes:

- Su trabajo se organiza en torno a materiales cuya naturaleza es singularmente intelectual.
- Tienen un número creciente de disciplinas de estudio o líneas de producción que casi no se relacionan entre sí.

- Tienen un vocabulario organizacional propio para describir oficios, gremios, federaciones y conglomerados, que difiere del común de las demás organizaciones.
- Están poco cohesionadas, no contienen componentes fuertemente interdependientes.
- Desarrollan subculturas con base en las disciplinas y en los roles más generales de estudiante, docente y administrador. La última cultura, la de los administrativos, es menos visible aunque cada vez adquiere mayor importancia y tiende crecientemente a separarse de las otras dos.
- El individualismo es un valor compartido que además es benéfico para la colectividad. A pesar de ello, los sistemas académicos se integran de múltiples maneras (pertenencia a una misma profesión e identificación con un mismo establecimiento, entre otras).
- La autoridad colegiada, es decir, el tipo de gobierno de la comunidad académica, conlleva en muchos casos a dejar la administración en manos de aficionados.

Clark, al centrarse en el análisis de la Universidad Emprendedora, toma los siguientes elementos centrales que la caracterizan:

- Una estructura organizacional flexible enfocada hacia el mercado.
- Un conjunto de mecanismos que relacionan la universidad con el entorno que la circunda.
- Un grupo de docentes preparados académicamente y motivados para generar iniciativas que satisfagan las necesidades del entorno.
- Una cultura emprendedora en los distintos niveles de la organización

En este sentido, Clark asume que las Universidades Emprendedoras son aquellas que están en capacidad de

... diversificar los ingresos para incrementar las fuentes financieras, proveer dinero discrecional y reducir la dependencia; desarrollar nuevas unidades departamentales externas para introducir nuevas relaciones con el entorno y nuevas fórmulas de pensamiento y formación. Los departamentos centrales también pueden ser autosuficientes; recolectar dinero, elegir activamente entre especialidades, y en todo caso, hacer previsiones; desarrollar un conjunto de creencias fundamentales que guíen y racionalicen la estructura de cambio que provea de una fuerte capacidad de respuesta; y construir una capa-

idad de dirección centralizada con el objetivo de realizar amplias elecciones que ayuden a orientar la organización (Clark, 1998b:4).

Igualmente asume que generalmente, las organizaciones recurren a la diversificación como un medio para resguardarse contra el advenimiento de cambios súbitos en el ambiente que volvieren obsoleta alguna operación emprendida por la institución. La diversificación de las fuentes de ingreso se toma como una manera de ampliar su capacidad para asignar subsidios cruzados⁹ y redistribuir los recursos dentro de la universidad.

De esta manera Clark redefine la misión de la universidad, el papel de los actores principales y las relaciones de poder entre ellos (OECD, 2001:16), es decir, que prácticamente genera una tercera misión de la universidad que puede enfocarse desde dos perspectivas:

- Desde el punto de vista de las nuevas fuentes de ingresos, y
- Desde el lado de la estrategia, en la cual se precisa la existencia de un núcleo fuerte de gestión al interior de la universidad y una periferia emprendedora que comparten una visión común.

Clark advierte cuatro conjuntos de valores en los sistemas de educación superior, a saber: justicia social, competencia, libertad y lealtad. El tercer conjunto es tal vez uno de los pilares más importantes de la Universidad Emprendedora, pues a juicio de Clark la libertad de acción es la condición básica para el ejercicio de la libre opción, la iniciativa, el comportamiento innovador, la crítica y la acción plural.

De esta manera Clark le brinda a la innovación un papel preponderante como un factor decisivo en la formación del capital humano que la sociedad requiere, dadas todas las repercusiones económicas, tecnológicas, sociales, políticas y culturales que ejerce en su entorno.

Consecuentemente se aparta del concepto tradicional de coordinación, pues asume que “La importancia de la variedad en las formas académicas se contraponen a la premisa de que coordinar implica integrar. Antes bien, la cuestión esencial de la coordinación es la diferenciación” (Clark, 1983:373).

Enfatiza que los miembros de una comunidad universitaria tienen ciertos privilegios, particularmente la libertad de investigación y de enseñanza. Tal vez este aspecto puede convertirse en una dificultad para alinear los

9. Un subsidio cruzado se presenta cuando una empresa utiliza la estrategia de bajar el precio de un producto y a la vez aumenta el de otro, para que los ingresos recaudados por su venta permitan financiar las pérdidas que se obtienen en la venta del primero.

intereses de la universidad en torno a las necesidades del medio externo, pues tradicionalmente la universidad no ha buscado el apoyo de la empresa privada, y esta ha prescindido de la educación superior (Clark, 1983:145).

En este sentido, Clark (1996:378) plantea que las universidades pasan de ser simples agentes que proporcionan personas con un determinado nivel de formación y que generan conocimiento nuevo a través de la investigación, a ser un sujeto activo en el desarrollo regional.

Este planteamiento exige que la investigación deje de ser orientada solamente por la libertad de los docentes que forman parte de los grupos de investigación y que se enfoque en los temas que son de utilidad para el entorno, es decir, que vaya más allá de los gustos de los docentes y que trate de conectarlos con las necesidades reales de la comunidad.

De igual manera implica que la formación debe ser más dinámica y no solamente limitada a un plan de estudios sino hacia la educación de los profesionales que requiera el sistema productivo de la región en la que se inserta la universidad. En el fondo, la Universidad Emprendedora se adapta a los cambios del entorno y busca recursos adicionales de financiación para la investigación y la enseñanza.

Consecuentemente Clark afirma que la cantidad de recursos adicionales que la universidad pueda gestionar, depende en gran medida de su buen nombre en el contexto en el que se desarrolla. Puntualmente sostiene que la reputación es importante en casi todos los sectores de la vida organizacional pero lo es particularmente en aquéllos que dependen de recursos privados.

La autoridad en el sistema universitario está dividida en cuatro clases: la académica, la basada en el establecimiento, la basada en el sistema y la autoridad carismática. Clark menciona que como consecuencia de la elección por los pares, aparece la administración no profesional, la dirección en manos de aficionados que también conduce a una estrecha ligazón entre la administración y el magisterio.

Ese ejercicio de la autoridad, sin embargo, no puede confundirse con ninguna teoría específica del liderazgo universitario, ni tampoco con tendencias hacia una mayor centralización o descentralización. Clark señala que se produce una combinación local *sui géneris* de centralización y descentralización, unida a una combinación de valores académicos y gerenciales, que adecuadamente balanceados constituyen una característica fundamental de la Universidad Emprendedora.

Clark aclara que no es ese liderazgo ni su influencia en la definición de la misión organizacional lo que genera el dinamismo interno que mueve a la universidad emprendedora, sino que es el producto de un proceso

complejo, donde una idea institucional innovadora se conecta con otras, se experimenta y poco a poco se transforman en estructuras y procesos que paulatinamente se convierten en creencias comunes que orientan el desarrollo proactivo de la institución.

Clark divide los grados de autoridad de la universidad en dos grandes componentes. Por una parte habla de la superestructura, en la que incluye al gobierno nacional, los ministerios de educación y las asociaciones universitarias, y por otro, toma en cuenta la infraestructura que está formada por la facultad y la cátedra. Asume que “La gran fuerza de la infraestructura, en comparación con la superestructura de los sistemas nacionales, es un fenómeno asombroso basado en la inevitable expansión de las capacidades por áreas y, por tanto, de la autoridad profesional” (Clark, 1983:229). Así, enfatiza en los aportes que puede hacer cada uno de los niveles de la universidad como organización y el enfoque holístico que puede brindarse mediante el análisis de distintas perspectivas profesionales.

Para Clark, la coordinación se da en cuatro niveles a saber: burocrático, político, profesional y de mercado.

La coordinación a nivel profesional sobrevive de manera saludable y vigorosa en “el seno de la academia, y se resiste a ser sometida por los políticos y burócratas [...] Circula desde la base hacia arriba como resultado de los vínculos forjados entre académicos -al interior y entre disciplinas, instituciones y sectores- y de su búsqueda de hegemonía en el conjunto del sistema” (Clark, 1983:232). Esto ocurre de igual manera con la resistencia en contra de personas externas a la universidad que puedan asumir los cargos rectorales, incluso así provengan del sector privado, pues como se ha dicho, las instituciones de educación superior tienen una dinámica distinta a la del común de las organizaciones, incluso a otras de corte emprendedor. Inclusive Clark (1987) afirma que la profesión académica es una de las más singulares. En consecuencia, tanto los sistemas de educación superior, como quienes participan de ellos en calidad de académicos, tienen unas características particulares que los hacen distintos de los demás sistemas y profesiones.

La coordinación del mercado, por su parte, “opera sin el beneficio de una superestructura: los intercambios no regulados son los que vinculan a las personas y los sectores [...] la interacción de mercado coordina el comportamiento de individuos, grupos y organizaciones” (Clark, 1983:233). Con esto enfatiza en la importancia del mercado como una instancia capaz de generar oportunidades diversificadas al contar con segmentos que no se encuentran regulados y que en consecuencias pueden ser asumidos por las Universidades Emprendedoras.

Es consciente de que el cambio en las organizaciones se da mediante el ejercicio del poder, pues asume que este “es el factor decisivo en la ejecución de las reformas, no debe extrañar que una nueva organización autónoma constituya un contexto más prometedor para la actuación innovadora que una organización vieja” (Clark, 1983:316; véase también Clark, 1998c). Tiene en cuenta el peso de la cultura organizacional en la gestión del cambio, pues concibe que ésta es más fuerte en tanto más años de funcionamiento tiene. De allí posiblemente la dificultad de muchas universidades tradicionales para transitar hacia un esquema de Universidad Emprendedora.

Las instituciones de educación superior han desarrollado su propia estructura masiva y sus propios procedimientos que le proporcionan cierto aislamiento y fortalecen su hegemonía sobre algunas tareas y funciones. Según Clark, esta capacidad institucional incluye no solamente el poder de los grupos operativos dentro del sistema para poder moldear su ambiente inmediato de trabajo, sino también su poder para ejercer influencia sobre el mundo en general. Con ello deja en firme la capacidad que tiene la universidad como institución y sus integrantes como equipo de trabajo, para influir dentro de ella y en toda la sociedad.

Clark aclara que la mayor parte de los esfuerzos de las universidades actuales, así como en las medievales, aún se concentra en la docencia. Sin embargo también tiene en cuenta la extensión hacia la comunidad y afirma que “Cuando los académicos utilizan su saber en forma práctica para ayudar a otros sectores sociales, realizan aplicaciones directas” (Clark, 1983:34).

5. LOS EMPRENDEDORES EN LA UNIVERSIDAD EMPRENDEDORA

Clark analiza a los emprendedores desde dos puntos de vista. En primer lugar habla de los funcionarios de la Universidad Emprendedora y, en segundo lugar, de sus egresados.

En el primer caso, según Clark (2004a), dentro de las facultades existen “campeones emprendedores”, es decir, figuras claves dentro del personal que son capaces de lograr la integración de los aspectos neurálgicos de la educación en el espíritu empresarial en todo el plan de estudios, el desarrollo investigativo y el enfoque interdisciplinario, no solamente materializado en la existencia de centros especializados, sino también en la oferta de programas académicos de pregrado y postgrado. Estos agentes trabajan de manera sistemática para generar recursos para la institución en su conjunto, ampliando y diversificando la base de sus ingresos.

De otra parte, menciona el papel que desarrollarán los egresados al vincularse con las empresas. Asume que en algunos países el estatus de los egresados está en vincularse al sector público, en otros está en lograr

un espacio en la empresa privada, en tanto que en la gran mayoría el sólo hecho de conseguir un empleo es algo bastante difícil. La opción de crear empresa en el contexto temporal de los estudios realizados por Clark, al parecer, no forma parte del abanico de posibilidades de muchos de los egresados. Según Clark, las creencias acerca del acceso, la especialización, el empleo y la investigación producen distintas respuestas nacionales a las tendencias y fuerzas comunes.

También destaca que la universidad es el campo de entrenamiento para los futuros políticos de todos los credos, pues según sus cálculos un alto porcentaje de los altos dirigentes gubernamentales han tenido sus primeras experiencias políticas en la universidad (Clark, 1983:225). La política es, en consecuencia, una competidora de las actividades académicas. Este liderazgo podría ser interpretado como una parte del impacto de la universidad en la generación de espacios para la formación de valores emprendedores en sus estudiantes, pues desde una perspectiva más amplia a la meramente empresarial, los emprendedores comparten valores comunes aunque pueden actuar en diversos campos del desarrollo humano y no solamente como creadores de empresa.

6. REFLEXIONES FINALES

Los análisis realizados por Clark sobre el papel del sistema de educación superior en la sociedad en general, y sobre la dinámica de la Universidad Emprendedora en particular, generaron una forma novedosa de interpretar la relación de esta con el mercado, sin abandonar la misión formadora que socialmente se le ha encomendado.

En sí, Clark realiza un análisis interno de la universidad y su enfoque enfatiza en la orientación hacia el mercado de las acciones institucionales. Sin embargo, poco se habla sobre el papel de la Universidad Emprendedora como formadora de emprendedores, tanto como empresarios o, en un plano más amplio, como agentes transformadores de la sociedad. En los documentos revisados, Clark prácticamente omite a los estudiantes como parte fundamental del resultado del quehacer de la Universidad Emprendedora.

Este aspecto podría ser analizado a la luz de la gran cantidad de programas de emprendimiento que vienen desarrollando las instituciones de educación superior a nivel mundial y el importante papel que cumplen en dicha labor, además de los múltiples estudios que han demostrado que se puede llegar a formar empresarios emprendedores mediante procesos, técnicas y metodologías enfocadas hacia el desarrollo de valores empresariales en los estudiantes.

Varias universidades en América Latina han venido implementando esquemas de relación con el entorno a través de la gestión de programas que respondan a las necesidades del mercado. Incluso los organismos de evaluación de la calidad de la educación superior han incluido como requisito previo para el ofrecimiento de programas de pregrado y postgrado, contar con estudios que den cuenta acerca de la demanda del mercado, es decir, que existe un número adecuado de personas interesadas en adelantar estos estudios y que las instituciones públicas y privadas requieren de personas formadas con determinadas habilidades y competencias.

De igual manera los programas de extensión deben responder a una necesidad del entorno antes de ser aprobados por las directivas universitarias y los programas de investigación deben contar con un componente de transferencia de los resultados obtenidos en los distintos proyectos.

Estas inquietudes planteadas pueden generar nuevas líneas de investigación para ser desarrolladas en América Latina. Por ejemplo, la caracterización de las Universidades Emprendedoras en nuestros países y cómo se relacionan con los hallazgos de Clark, o cuáles son y cómo se desarrollan las ventajas competitivas que le permiten a ciertas universidades vender más sus servicios en el mercado y generar mayores sinergias con el entorno. Por otra parte, a propósito del creciente interés sobre la formación de emprendedores en la educación superior, sería conveniente abordar el estudio de la Universidad Emprendedora como formadora de empresarios y determinar en qué medida los esfuerzos realizados por estas instituciones contribuyen de manera concreta en este propósito.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Clark, Burton (1983). *El sistema de educación superior. Una visión comparativa de la organización académica*. México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Clark, Burton (1984). *The Organizational Conception*. Clark, Burton (Ed). *Perspectives on Higher Education. Eight Disciplinary and Comparative Views*. Los Angeles: University of California Press. pp. 106-131.
- Clark, Burton (1987) (Ed). *The Academic Profession*. California: University of California Press.
- Clark, Burton (1993) (Ed). *Research Foundations of Graduate Education*. Los Angeles: University of California Press.
- Clark, Burton (1995). *Places of Inquiry. Research and Advanced Education in Modern Universities*. Berkeley and Los Angeles: University California Press.
- Clark, Burton (1996). *Creando Universidades Emprendedoras en Europa*. Revista Valenciana d'Estudis Autònòmics, Vol. 21. pp. 373-392.
- Clark, Burton. (1998a). *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*. Oxford: Pergamon-Elsevier.
- Clark, Burton (1998b). *The Entrepreneurial University: Demand and Response. Tertiary Education and Management*, Vol. 4, No. 1. pp. 5-16.
- Clark, Burton (1998c). *University Transformation for the Twenty-First Century. World Conference on Higher Education Unesco, Paris, october*. pp. 3-9.
- Clark, Burton (2000). *Collegial entrepreneurialism in proactive universities. Change*, Vol. 32, No. 1. pp. 10-12.
- Clark, Burton. (2004a). *Sustaining Change in Universities, Society for Research into Higher Education*. Londres: Open University Press.
- Clark, Burton (2004b). *Delineating the Character of the Entrepreneurial University*. Higher Education Policy, Vol. 17. pp. 355-370.
- Fernández, Ignacio; Castro, Elena; Conesa, Fernando y Gutiérrez, Antonio (2000). *Las relaciones universidad-empresa: entre la transferencia de resultados y el aprendizaje regional*. Revista Espacios. Vol. 21, No. 2. Tomado de:
<http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/60002102.html#inicio>. Consultado el 10/07/2011.
- Krotsch, Pedro (2001). *Educación superior y reformas comparadas*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- OECD (2001). *Journal of the Programme on Institutional Management in Higher Education. Higher Education Management, Education and Skills*. Vol. 13, No. 3.