

El supuesto de calidad-lucro

KEVIN KINSER

Kevin Kinser es profesor asociado en la Universidad de Albany, Universidad del Estado de Nueva York. E-mail: kkinser@albany.edu.

Buena parte de la crítica que se dirige a la educación superior con fines de lucro se basa en el supuesto que hay una tensión inevitable entre calidad y lucro. Esta tensión es típicamente enmarcada de modo que la búsqueda del lucro se vincula directamente con la reducción de la calidad, lo que hace necesarias regulaciones externas que la contengan y salvaguardias internas obligatorias. Una institución educacional, en otras palabras, obtendrá más utilidades si entrega menor calidad. El entorno reglamentario es, pues, una protección necesaria contra esta posibilidad. Con tal fin fija un piso de calidad, por debajo del cual la educación superior privada pierde la legitimidad y la autorización gubernamental para funcionar.

El atractivo de esta posición, en la que el lucro reduce la calidad, viene en parte de la tradicional entrega de educación como actividad altruista. El propósito benéfico de la educación, históricamente, ha gozado del apoyo del Estado en la esfera pública y de la religión en la esfera privada. En las últimas décadas, sin embargo, ha surgido una nueva población de proveedores de educación que no tienen financiamiento del estado ni están afiliados a una religión. Dominan en ella instituciones de evidente baja calidad que absorben demanda. Los campus semejan establecimientos comerciales y los alumnos parecen clientes; las calificaciones del profesorado son marginales y los currículos en niveles mínimos.

Como estos nuevos proveedores del sector privado atienden en general a una población estudiantil que no tiene acceso a las instituciones tradicionales de educación privada, pueden cobrar aranceles por la oportunidad de acceder a la educación. Se trate o no de fines de lucro legales, esta necesidad de aranceles y otras características operativas sugiere que muchas de estas instituciones tienen fines de lucro, aunque sean disfrazados (como lo describe Daniel C. Levy en su colaboración en esta sección especial). En todo caso, el exceso de ingresos debidos a los aranceles de enseñanza demuestra que el sector privado estaría cobrando por sus servicios educacionales más de lo que cuesta proporcionarlos. Lo dicho contrasta con el sector público, que a menudo tiene costos más altos, pero cobra menos a los alumnos y compensa la diferencia con subsidios estatales.

La combinación de baja calidad y lucro surge de este patrón. Las carreras de bajo costo son carreras de poca calidad. Cobrar aranceles de enseñanza elevados por un programa de bajo costo resulta en ganancias. Por tanto, las utilidades provienen de carreras de baja calidad. Se deduce, entonces, que si los proveedores del sector privado obtienen utilidades, la calidad de sus carreras debe ser por fuerza dudosa. Pero esta lógica es imperfecta. Solo porque se ve con frecuencia que unas instituciones de bajo nivel, del sector privado, tienen utilidades, eso no significa que calidad y lucro sean incompatibles.

POR QUÉ FALLA EL SUPUESTO DE CALIDAD-LUCRO

Otras vías para alcanzar el lucro no exigen un producto de baja calidad. La más conocida consiste en reducir los costos para entregar un programa, ganando recursos mediante mejores eficiencias educacionales. Lo anterior se podría lograr aumentando el tamaño de las clases, estandarizando los currículos y las prácticas de enseñanza, o acelerando el tiempo hasta alcanzar el título mediante un calendario académico modificado. Aunque la eficiencia puede ser un eufemismo de recortes en calidad, también constituye una estrategia para reducir las prácticas dispendiosas que pueden debilitar otras actividades educacionales más eficaces. Una organización más eficiente puede atender al mismo número de alumnos con menos costo o a más alumnos con el mismo costo. Ambos son resultados rentables para el proveedor del sector privado que no exigen disminuir la calidad.

Una segunda vía consiste en ofrecer programas cuya enseñanza es de costo más bajo, pero por las cuales las universidades diversificadas tradicionales cobran más para subsidiar sus propios programas académicos de mayor costo. La proliferación de carreras de negocios en las instituciones privadas, por ejemplo, se puede ver con esta perspectiva. Estas carreras no ocupan herramientas especiales ni equipos de laboratorio, y la materia, que está bien establecida, es accesible para los no especialistas. Por sí sola, la carrera de negocios es de bajo costo. Pero muchas universidades tradicionales ocupan el ingreso que procura la carrera de negocios y otras carreras semejantes de bajo costo, con el fin de rebajar un poco el arancel de sus carreras más costosas. Simplemente, al no desviar este exceso de ingresos para compensar carreras deficitarias, los propietarios de instituciones del sector privado pueden obtener un buen retorno sobre sus inversiones sin bajar la calidad.

Una tercera estrategia que evita la conexión de calidad con lucro consiste en evitar los “adornos” en la universidad, con lo que se obtiene utilidades por no tener

que mantener actividades extracurriculares elaboradas y caras. En los Estados Unidos, el sector con fines de lucro evita principalmente las instalaciones de recreación que se encuentran en los campus tradicionales: instalaciones deportivas, organizaciones sociales y alojamiento en el campus. Todo lo externo a la misión primaria de instrucción se puede eliminar, concentrando todo en la entrega de un programa académico de calidad. Los ingresos que se hubieran gastado en mantener instalaciones no académicas pueden convertirse directamente en utilidad, mientras la integridad y calidad de la enseñanza permanece intacta.

En estos caminos al lucro, solo en el primer caso entrarían en discusión posibles dudas acerca de la calidad académica. Y aun así, únicamente si se determinase que la entrega de prácticas tradicionales del currículo son esenciales para la entrega de calidad. Las otras estrategias del lucro aprovechan las estrategias de precio habituales en toda la educación superior. La calidad no tiene que sufrir ni los gastos en educación tienen que disminuir, para que se generen ingresos mayores a sus gastos. En esencia, pueden entregar el mismo producto educativo que el sector público, mientras ganan utilidades mediante la reducción de gastos en actividades no esenciales.

CALIDAD Y ESTÁNDARES

No obstante, queda pendiente un asunto clave. ¿Cuáles aspectos de una educación universitaria son externos y cuáles forman parte de un programa académico de calidad? Por ejemplo, con el fin ayudar a los alumnos poco preparados para que tengan éxito, toda institución necesitaría gastar fondos en actividades fuera del aula, como servicios académicos, mantención, asesoría, clases extraordinarias, y otras. La enseñanza puede ser barata, pero el estudiantado resulta con frecuencia costoso.

Para dejarlo en claro, un régimen regulatorio robusto todavía puede desempeñar una función de aseguramiento de calidad. Como lo señala el caso de los Estados Unidos, la preocupación específica por la educación con fines de lucro como objeto de reglamentación puede ser necesaria para evitar graves violaciones de la integridad académica en nombre del lucro. Algunas actividades son ciertamente ilegítimas y deben ser prohibidas. No obstante, el objeto del aseguramiento de calidad puede ser algo más que el solo cumplimiento de normas mínimas. Se debe poder analizar “lo bueno y lo mejor” sin menospreciarlo todo menos “lo superior”. La situación de la institución en cuanto al lucro puede ser un elemento que se considere al evaluar la calidad educacional, pero no debe ser el factor decisivo. ■

Movilidad de estudiantes internacionales en los estados unidos

CHRISTINE A. FARRUGIA Y ASHLEY VILLARREAL

Christine A. Farrugia es investigadora senior del Instituto de Educación Internacional, Nueva York. E-mail: cfarrugia@iie.org Ashley Villarreal es coordinadora de investigación, Instituto de Educación Internacional. E-mail: avillarreal@iie.org

En los diez últimos años, el número de estudiantes que se trasladan en el mundo ha aumentado casi al doble, de 2,1 millones en 2001 a 4,1 millones en 2010. Según Open Doors 2012: Report on International Exchange, Estados Unidos acogió a 764.795 estudiantes en 2011/12, aumento de 2,7 por ciento en comparación al año anterior. Hoy los estudiantes internacionales en los Estados Unidos equivalen al 19 por ciento de los estudiantes que se trasladan en el mundo, y a medida que sube la matrícula en los campus universitarios, también sube el número de matrículas de estudiantes que vienen de otros países. El número de estudiantes de Estados Unidos que estudian en el extranjero fue de 273.996 en 2010/11, con un aumento de 1,3 por ciento sobre el año anterior y de 78 por ciento sobre los 10 últimos años.

Los datos que contiene este artículo se han tomado de Open Doors 2012, estudio estadístico que informa sobre los estudiantes internacionales que estudian en los Estados Unidos en 2011/12 y sobre los estudiantes de Estados Unidos que estudian en el exterior en 2010/11.

TASAS DE CRECIMIENTO DE ESTUDIANTES INTERNACIONALES

Por cuarto año consecutivo, China otra vez ocupa el primer lugar de origen de estudiantes internacionales que estudian en los Estados Unidos, con 194.029 estudiantes, y sigue subiendo a gran velocidad (23,1%). El número de estudiantes sauditas en los Estados Unidos también sigue aumentando, a razón de 50,4% en 2010/11 hasta alcanzar un total de 34.139 estudiantes. La movilidad de los estudiantes sauditas se debe a la gran escala de los programas de becas para estudios en el extranjero, que ofrece el gobierno saudita. Se prevé que en los próximos años el número de estudiantes brasileños en los Estados Unidos subirá a raíz del Programa de Movilidad Científica del Brasil que se lanzó en 2011. Los participantes en este programa comenzaron a llegar a los Estados Unidos en