



En Europa: estar en el ranking : Empresas académicas

Christophe Charle. Universidad París i-panthéon-sorbonne, Institut Universitaire de France, Presidente de la Association de Reflexion sur les Enseignements supérieurs et la recherche (areser).

Traducción: Mariana Saúl

Fuente: Le Monde Diplomatique « Dossier La Universidad en Crisis » 2007-10-10

Desde la armonización europea que siguió a la declaración de Bolonia en 1999 (1), el discurso y las miras de la política universitaria sufrieron una mutación completa. Los objetivos iniciales, humanistas y culturales, fueron sustituidos por una competencia calcada del mundo de la empresa y de los intercambios comerciales (2). La adopción sin modificaciones de la mediatización de los rankings internacionales de las universidades favoreció una representación economicista del espacio europeo (y mundial) de la enseñanza superior.

En la actualidad, las universidades son comparables a firmas o marcas que se dividen un mercado de profesionales cuyo valor social se mide en función de la salida laboral y de los salarios que obtienen los premiados con esta "inversión educativa". Los sectores más partidarios de este espíritu de competencia y rentabilidad profesional ya organizaron juegos olímpicos de rankings de instituciones: así, las grandes écoles de comercio francesas se vanaglorian de su lugar en los palmares internacionales de MBA (Master of Business Administration). Por ejemplo, el Journal de management del 11-10-06, que retoma la jerarquía establecida por The Financial Times, indica: "Entre las cien primeras business schools, se encuentran 57 establecimientos estadounidenses, 27 europeos, 7 canadienses, 2 australianos y 2 chinos".

Tres escuelas francesas figuran en esa lista: el Instituto Europeo de Administración de Empresas (INSEAD), en octavo lugar; la Escuela de Altos Estudios Comerciales (HEC), 22a, y la Escuela Superior de Comercio de París-Escuela Europea de Negocios (ESCP-EAP), 993.

Los principios que rigen este ranking tienen el mérito de la simplicidad más materialista: el salario percibido tres años después de terminar el MBA; el aumento obtenido gracias al MBA; la tasa de empleo de la promoción tres meses después del fin del MBA; la proporción de mujeres y de estudiantes extranjeros por promoción; la movilidad internacional. Como la reputación de estos establecimientos descansa sobre las redes de ex alumnos que ellos mismos tejen y que facilitan la carrera de los nuevos, un ranking de esas características genera indefectiblemente una ventaja acumulativa (3).

A cambio, estas escuelas de comercio pueden reclamar matrículas más altas para reclutar docentes reputados cuyas libretas de direcciones facilitarán las carreras de los recién egresados. El derecho de ingreso está a la altura de la ventaja prometida: 69.840 dólares por año para la Harvard Business School, segunda en el ranking mundial, que asegura el salario más alto a sus egresados al cabo de tres años (152.733 dólares). Dicho de otra manera, dos años de estudios son amortizados por cada año de salario. No es un mal coeficiente, dirían los economistas.



Pero también existen rankings universitarios globales que borran en parte este análisis puramente financiero, aun cuando conservan una lógica contable. En lugar de clasificar los establecimientos, se tienen en cuenta los conjuntos de investigadores reunidos un año determinado bajo una etiqueta universitaria. El premio otros establecimientos. Este ranking parece cuanto menos azaroso.

Aspirar al ranking

Lo mismo ocurre con otros indicadores: las publicaciones en los periódicos científicos en lengua inglesa – entre los cuales se ha creado una jerarquía internacional Nobel o la medalla Fields no se otorgan a la Universidad de Harvard o a la de Cambridge, sino al señor X que se encuentra trabajando allí al momento de la observación, y que quizá deba esta recompensa las ideas o investigaciones que llevó a cabo mucho antes en otros lugares, o en cooperación con otros investigadores de otros establecimientos. Este ranking parece cuanto menos azaroso.

Aspirar al ranking

Lo mismo ocurre con otros indicadores las publicaciones en los periódicos científicos en la lengua inglesa – entre los cuales se ha creado una jerarquía internacional (impact factor) para ciertas disciplinas (ciencias duras, Psicología, Economía)– se ven muy favorecidas. Vale decir que más de tres cuartos del saber humano y de la investigación no se toman en cuenta en evaluaciones como las que lleva a cabo la Universidad de Jiao Tong de Shanghai en su ranking académico de las universidades mundiales (4). En él sólo aparecen los establecimientos franceses cuyo centro de gravedad se ubica en las disciplinas mencionadas y que como consecuencia resultan visibles a través de este tipo de filtro: París VI-Pierre et Marie Curie (39' en el ranking de 2007), París-Sur XI (52') y la Escuela Normal Superior (83').

Sin embargo, cabe dudar de que el valor de una universidad derive exclusivamente de la visibilidad internacional de una fracción muy minoritaria de sus docentes-investigadores. En efecto, el grueso de los alumnos abandona en el segundo ciclo, y una ínfima minoría, incluso entre los aprendices de investigadores, eventualmente entrará en contacto con las "estrellas" que fundan lo esencial del ranking. A pesar de estos evidentes absurdos, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), así como la Comisión Europea y la mayoría de los políticos, extraen conclusiones de este tipo de evaluación mecánica completamente desvinculado de la cuestión central: ¿dónde se forma mejor a los alumnos?

Sin duda ofendidos por haber sido duplicados en número por los investigadores chinos, los periodistas británicos de The Times Higher Education Supplement elaboraron un ranking fundado en una metodología distinta. Se reduce el sesgo a favor de ciertas ciencias y se toman más en cuenta las funciones de formación. Milagrosamente, las universidades francesas se elevan un poco de entre las tinieblas a las que las habían lanzado los crueles mandarines chinos... Las dos grandes écoles fundadas por la Convención en 1974 (la Escuela Politécnica y la Escuela Normal Superior) aparecen así entre los veinticinco primeros puestos, mientras que los dos fragmentos mayores de la antigua Sor-bona (París VI-Pierre et Marie Curie y París I-Panthéon Sorbonne) se ubican respectivamente en los lugares 88° y 121°.



Lo cual no tiene nada de extraño, puesto que este ranking se basa parcialmente en un panel de expertos, que restituye la escala de los prestigios simbólicos largamente afincados en la opinión académica internacional. Estos jueguitos serían irrisorios si la cultura mediática ambiente no se volviera tan loca por ellos, o si no extrajera de ellos conclusiones definitivas (e informes prefabricados que se publican intercalados entre dos suplementos de avisos clasificados).

Las instancias universitarias comprendieron que se puede manipular el lugar de cada cual en los rankings. Así, orientan su política de manera de mejorar el "puntaje" de su establecimiento. A la manera del alumno que pone todo su esfuerzo en las materias que le dan "más créditos", algunas facultades modifican la relación numérica entre la cantidad de alumnos y de docentes; otras privilegian las disciplinas más internacionales y visibles; otras, por último, atraen a los premios Nobel o a estudiantes extranjeros de determinadas zonas geográficas. Así se instala una lógica contable que influye sobre la gestión del personal, la política de las matrículas, las creaciones y supresiones de materias, el llamado a asociarse con el sector privado o los mecenas, la política de evaluación de los docentes e investigadores asociados a la institución.

Estas prácticas están en marcha desde hace tiempo en las universidades estadounidenses de elite, así como en sus homólogas inglesas, australianas, neozelandesas, holandesas, italianas, japonesas. El gobierno alemán lanzó un programa de excelencia ("Excellenz-Initiativ") que clasifica las facultades y sobre esa base les otorga fondos suplementarios. Según el informe 2005 de la OCDE, los establecimientos italianos llegaron al tercer puesto en la tasa de autofinanciamiento, detrás del Reino Unido y España. Una proporción creciente de los recursos proviene de los aranceles que pagan los alumnos, aranceles condenados a aumentar (o a disminuir) en función de los rankings nacionales e internacionales. Por un lado, porque los nuevos ingresantes se dirigirán a los establecimientos mejor reputados; por otro lado, porque el Estado dará más ayuda a los establecimientos bien cotizados.

Caricatura del modelo anglosajón

Estos principios, desarrollados desde hace más de veinte años en el Reino Unido, fueron acentuados por el gobierno de Anthony Blair en 2004. Las universidades británicas, libres de fijar sus aranceles para los alumnos nativos en un abanico que va de las 1.150 a las 3.000 libras (entre 1.700 y 4.400 euros), decidieron exigir el máximo para evitar la competencia desleal... Habiendo perdido así la ventaja financiera que podrían haber sacado de la nueva disposición, los establecimientos más prestigiosos se vieron en la necesidad de apuntar a los estudiantes extranjeros para rentabilizar su reputación. En efecto, a estos últimos se les pueden aplicar tarifas de matriculación mucho más altas: en Cambridge, en 2007, 9.054 libras en las disciplinas literarias, 11.852 libras en las disciplinas científicas, 21.954 libras en las disciplinas clínicas, más 3.300 a 4.400 libras por la inscripción a un college.

Nada de esto incluye los gastos personales del alumno, estimados por la misma universidad en 6.750 libras. Los estudiantes extranjeros, que por lo general proceden de familias acomodadas de países emergentes, eligen las universidades de los países anglófonos en función de la relación costo/eficacia que les proponen los rankings entre universidades estadounidenses, australianas e inglesas.



La ley francesa de julio de 2007 sobre la autonomía de las universidades se inspira directamente en estos modelos. Dicha normativa transforma al presidente en un gerente, asistido por un consejo de administración que él controla por completo, igual que en las grandes sociedades financieras. Dispondrá de su presupuesto y sus instalaciones sin control previo, supervisará directamente las contrataciones, podrá crear empleos por fuera de las reglas de la función pública y del criterio de la comunidad universitaria. En pocas palabras, administrará su universidad como una empresa sin que el accionista (todavía) principal, el Estado, le pida cuentas en lo inmediato (5).

A pesar de las previsibles resistencias que aparecieron en la práctica, tanto dentro como fuera de los establecimientos de educación superior, este nuevo concepto de universidad-empresa no tiene ya nada en común con las instituciones antiguas. Al bonapartismo del poder central le siguió el bonapartismo de los presidentes apoyados sobre redes locales y empresas inversoras o clientes (formación permanente, contratos de investigación, etc.). Los periodistas especializados y una amplia fracción de los políticos, tanto de izquierdas como de derechas, parecen estar convencidos de que la salida de la crisis reside en este calco caricaturesco de los modelos anglosajones. Olvidan que las universidades reformadas no empiezan todas con las mismas armas en esta nueva competencia. Según su composición disciplinaria, su situación regional y la proveniencia social de sus miembros, en suma su "capital" de partida, estas "empresas académicas" conocerán ascensos o caídas ampliamente previsibles.

El darwinismo educativo que se delinea representa una capitulación de la República de las universidades frente a un CAC 40 (6) de los gerentes académicos. El tráfico financiero amenaza con reemplazar al de las ideas. La jerarquía de los prestigios estará cada vez más indexada, según los capitales administrados o movilizados por las universidades y su manipulación de los rankings. Así se matarán dos pájaros de un tiro: se suprimirá uno de los últimos espacios críticos del orden establecido y se legitimarán de una vez por todas las fracturas sociales cada vez más grandes. Pues incluso en Estados Unidos, un informe reciente del Congreso alertaba sobre la carrera por el dinero, que excluye de las buenas universidades a una franja cada vez mayor de las clases medias (7).



1. Adoptada el 19.6-99 por 29 (la mayoría de los miembros actuales de la Unión Europea más los Estados bálticos y Suiza), la declaración de Bolonia tiene por objeto la convergencia de los sistemas de enseñanza superior en Europa, sobre todo gracias a la armonización de los diplomas que favoreció una mayor movilidad de estudiantes, docentes e investigadores.
2. La estrategia de Lisboa (marzo de 2000) tiene, entre otros, el objetivo de hacer de la Unión Europea la economía del conocimiento más competitiva y más dinámica del mundo de aquí a 2010".
3. Ibrahim Warde, "Irresistibles business schools", Le Monde diplomatique, París, mayo de 2000. También Alain Garrigou, "Comment Sciences Po et PENA deviennent des business schools", Le Monde Diplomatique, París, noviembre de 2000.
4. Le Figaro, París, del 4 y 5-8-07 dedicó media página al tema ("Les universités françaises encore a la traine"), así como Les Echos del 3 y 4-8-07 ("Universités: la France améliore un peu ses performances internationales").
5. Christian de Montlibert, "Et deja une chaire L'Oréal au College de France!", Le Monde diplomatique, París, mayo de 2006.
6. El CAC 40 (Cotation Assistee en Continu) es un índice bursátil francés, una referencia para el Euronext Paris.
7. El mismo fenómeno se observa en el Reino Unido. Según el Daily Telegraph, Londres, del 26-7-07, en alrededor de la mitad de las profesiones estudiadas (ingenieros, escritores, programadores informáticos, policías, etc.), los padres que podían enviar a sus hijos a la universidad en 2002, cinco años después ya no pueden hacerlo. En efecto, desde 2002, los costos de la matrícula aumentaron en promedio un 41%.

Pie de Imagen :

MARCELA Yecoxi, Pequeños mundos de papel. 2006 (Gentileza Galería AMS Marlborough)