



10 de abril, 2001

ANALISIS DE POLITICA PUBLICA

“Empresarios de la Educación” Un Estudio de la Educación con Fines de Lucro

Por
Carrie Lips

Carrie Lips es ex analista de política pública del Cato Institute y se encuentra actualmente obteniendo su Maestría en Política Pública en el Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard.

Este estudio fue originalmente publicado en inglés el 20 de noviembre, 2000 bajo el título ["Edupreneurs": A Survey for Non Profit Education](#)

Resumen Ejecutivo

Las compañías educativas o “empresarios de la educación” se están incorporando en avalancha al mercado de la educación, con productos y servicios creativos y de costo eficiente para estudiantes de todas las edades. Esta industria en rápida expansión, que constituye aproximadamente un 10 por ciento del mercado educativo de \$740.000 millones de dólares, demuestra que las empresas privadas, aún cuando compiten dentro de un mercado monopolizador, pueden proveer una amplia gama de servicios educativos accesibles de alta calidad. Este estudio brinda una breve visión de los productos, servicios e innovaciones que podría generar un mercado completamente competitivo, si el dominio absoluto que mantiene el gobierno sobre la educación fuese debilitado.

Por ejemplo, Scientific Learning está desarrollando productos para ayudar a los menores a superar impedimentos del habla. DeVry y el Apollo Group están logrando una educación post secundaria más conveniente y accesible, reduciendo así algunas de las barreras que tradicionalmente han impedido que los adultos obtengan títulos superiores. Compañías establecidas, tales como Kaplan, que tradicionalmente han preparado a estudiantes de secundaria para pruebas estandarizadas, están expandiendo sus servicios educativos a nivel internacional, incluyendo a grupos de otras edades y utilizando nuevos medios de comunicación.

A pesar de que el mercado de servicios y productos educativos se encuentra firme dentro de los márgenes, la estructura del sistema educativo estadounidense crea considerables obstáculos para las compañías que desean ofrecer servicios completos desde kinder hasta el décimo segundo grado: los empresarios que intentan abrir escuelas se enfrentan a barreras regulatorias y competencia por parte de las escuelas gubernamentales “gratuitas”, mantenidas con fondos del estado.

Los diseñadores de políticas públicas interesados en mejorar el sistema educativo estadounidense deberían eliminar los perjuicios financieros en contra de los empresarios educativos, adoptando políticas tales como la reducción de impuestos y la concesión de beneficios fiscales, como una forma de devolverle el poder adquisitivo en el área educativa a los ciudadanos. Dichas políticas comenzarían a debilitar el monopolio del gobierno en el área educativa y permitiría el crecimiento natural de un mercado educativo vibrante.

Introducción

El fracaso de las escuelas manejadas por el gobierno en la preparación de los estudiantes para enfrentar los rigores de la economía moderna es un problema político que requiere una solución urgente, pero es también una oportunidad para el sector privado. Analistas de Merrill Lynch explican:

Las necesidades educativas de la economía del conocimiento en contraste con la incapacidad del sistema actual de cubrir dichas necesidades, le brinda oportunidades de crecimiento ilimitadas a compañías innovadoras. La clásica “gran oportunidad de inversión” es aquella compañía que tiene la solución a un problema; a mayor importancia del problema, mayor potencial de inversión. En nuestra opinión, en los Estados Unidos hoy en día no existe problema mayor que la necesidad de educar mejor a la población y por ello, creemos que el potencial de inversión en este sector es tremendo.¹

Hoy en día los “empresarios educativos” están aprovechando esa oportunidad y desarrollando productos y servicios novedosos para llenar el vacío que han dejado las escuelas manejadas por el gobierno. A pesar que el sector con fines de lucro de la industria de la educación es pequeño comparado con el sector manejado por el gobierno, está creciendo.

Como lo muestra la Gráfica 1, el mercado de la educación con fines de lucro es aproximadamente de US\$70 mil millones, o aproximadamente un 10 por ciento del mercado educativo de US\$740 mil millones.² En general, Merrill Lynch estima que el mercado educativo crecerá a una tasa del 13 por ciento anual.³

Muchos factores han contribuido a este crecimiento y continuarán haciéndolo, incluyendo (1) la exigencia de una fuerza laboral mejor educada de parte del sector empresarial; (2) la exigencia de los consumidores de reentrenamiento a modo de mantener la dinámica del lugar de trabajo en constante evolución; (3) exigencias de los padres de tener alternativas a las escuelas manejadas por el gobierno; y (4) un mercado en expansión estimulado por reformas a las políticas de la década de los 90, particularmente aquéllas que han promovido el crecimiento de las escuelas “charter” (que gozan de un permiso legal) y de las escuelas privadas.

El mercado educativo puede dividirse en cinco segmentos principales: de kinder al décimo segundo grado (K-12), educación preescolar y guarderías, educación superior, entrenamiento corporativo y gubernamental, y productos y servicios al consumidor. Como lo muestra la Gráfica 2, el tamaño del sector con fines de lucro varía por sub-sector. Por ejemplo, al tiempo que la industria con fines de lucro es responsable por la totalidad del mercado de servicios y productos de US\$13 mil millones, este sector recibe solamente un 5 por ciento

del total de dólares invertidos en la educación de kinder al décimo segundo grado.

Las compañías del sector privado se están involucrando en todos los aspectos de la educación de kinder al décimo segundo grado, desde manejar las escuelas de este sector y crear programas de entrenamiento para maestros, hasta desarrollar libros de texto y materiales de enseñanza suplementarios; sin embargo, la educación de kinder al décimo segundo grado es el sector de más difícil acceso para la industria educativa. La competencia por parte de escuelas financiadas por el gobierno y las regulaciones hacen muy difícil que las compañías puedan obtener ganancias. Estos obstáculos aumentan el riesgo para potenciales inversionistas, lo que disminuye el monto de capital que de otra forma estaría disponible a los empresarios educativos. Sin embargo, a medida que los estados continúan ofreciendo alternativas a las escuelas tradicionales manejadas por el gobierno, a través de las escuelas “charter”, los programas de certificación y beneficios fiscales, las oportunidades de los “empresarios educativos” y la facilidad de entrada a este mercado deberían verse incrementadas. Por ejemplo, Merrill Lynch estima que dentro de 10 años un 10 por ciento de todas las escuelas de kinder al décimo segundo grado que cuentan con financiamiento público estará manejado por el sector privado.⁴

Este estudio presentará una visión esquematizada de las contribuciones de valiosas compañías con fines de lucro al mercado educativo de kinder al décimo segundo grado y superior. Los diseñadores de políticas públicas pueden extraer dos conclusiones importantes de este análisis: Primero, un sistema educativo privado, orientado al cliente, ofrecería una mayor gama de servicios y productos que un sistema manejado por el gobierno. Segundo, el sistema actual frena el progreso en materia educativa al erigir barreras a la entrada en el mercado educativo. Los diseñadores de políticas públicas deberían nivelar el campo de juego para los empresarios educativos, adoptando políticas tales como la reducción de impuestos y beneficios fiscales, y certificados/comprobantes, lo cual devolvería el poder adquisitivo a los individuos. Dichas políticas comenzarían a debilitar el monopolio gubernamental en educación y permitiría el crecimiento natural de un mercado educativo vibrante.

Educación de Kinder al Décimo Segundo Grado (K-12)

La mayoría de las discusiones a nivel nacional acerca de reformas educativas se enfocan en el sector de Kinder al décimo segundo grado. El mercado de Kinder al décimo segundo grado está compuesto por más de 116.000 escuelas públicas y privadas, las cuales atendieron a un estimado de 53,5 millones de niños en 1999⁵ a un costo aproximado de US\$360 mil millones.⁶ Las estadísticas y casos que demuestran el fracaso de las escuelas manejadas por el gobierno en educar adecuadamente a los niños son frecuentes:

En el cuarto grado (10 años de edad), los niños estadounidenses obtienen mejores calificaciones en lectura y ciencias que la mayoría de los estudiantes de otros 20 países y se encuentran a nivel promedio en matemáticas. En el octavo grado se ubican un poco mejor que el promedio en matemáticas y ciencias pero se quedan atrás en lectura. Para el décimo segundo grado, están un noventa y cinco por ciento por debajo de los niños de otros países. A medida que los niños permanecen más tiempo en las escuelas estadounidenses, parecieran empeorar.⁷

La calificación promedio que los padres y el público en general dan a las escuelas de su comunidad y de la nación en general, ha declinado desde 1974 y oscila entre C y C+.⁸ Al mismo tiempo, el apoyo de los padres y el público a la libre elección de escuelas – es decir, permitirle a los estudiantes y padres que elijan asistir a una escuela privada, utilizando dólares provenientes de impuestos- se ha duplicado desde 1991.⁹ Numerosas encuestas muestran que la mayoría de los electores apoyan este tipo de alternativa escolar.¹⁰

La insatisfacción con las escuelas públicas y el apoyo a otras alternativas se manifiestan no sólo en las encuestas sino en la realidad: observemos el enorme crecimiento durante la última década de las escuelas “charter”, los programas de certificación con comprobante financiados por el sector público, beneficios fiscales, becas del sector privado y educación en el hogar. Por ejemplo, en 1991 Minnesota se convirtió en el primer estado que abrió una escuela “charter”.¹¹ Hoy en día, 36 estados, Puerto Rico y el Distrito de Columbia cuentan con leyes que permiten establecer escuelas “charter”.¹² Milwaukee, Cleveland y Florida han adoptado sistemas de certificación; Minnesota, Arizona, Iowa e Illinois han adoptado beneficios fiscales. Al mismo tiempo, un creciente número de empresas está financiando privadamente programas de becas. Por ejemplo, el “Children’s Scholarship Fund” ha otorgado aproximadamente \$160 millones en programas de becas desde el primero de octubre de 1999, ayudando a 40.000 niños a asistir a escuelas privadas.¹³ “Home School Legal Defense Fund” estima que el número de niños que están siendo educados en sus hogares ha estado incrementando a una tasa del 15 por ciento anual desde

1990; para el año académico 1997-98 había aproximadamente 1,5 millones de estudiantes en el hogar.¹⁴

A pesar de la creciente demanda de alternativas a la educación manejada por el estado, el gobierno aún controla la mayoría de los fondos invertidos en educación en los Estados Unidos de América. De los US\$740 mil millones que los Estados Unidos invierte en educación, aproximadamente un 75 por ciento es recaudado, controlado y gastado por el gobierno.¹⁵ Las escuelas básicas y secundarias manejadas por el gobierno, las cuales educan aproximadamente a un 88 por ciento de los estudiantes estadounidenses, gozan de una condición cercana al monopolio.¹⁶

A pesar que los investigadores ofrecen muchas explicaciones¹⁷ para el fracaso de las escuelas públicas, la falta de competitividad pareciera ser la causa fundamental del estancamiento del sistema. Lewis Perelman, autor de *School's out*, lo presenta de la siguiente manera: “En esencia, la escuela pública es la granja colectiva de los Estados Unidos. La innovación y la productividad están ausentes en la educación estadounidense principalmente por las mismas razones que la agricultura soviética era escuálida: ausencia de fuerzas de mercado competitivas.”¹⁸

Los empresarios educativos intentan abordar la necesidad de mejorar la educación de Kinder al décimo segundo grado tanto trabajando desde el seno de sus organizaciones, como compitiendo ante las escuelas manejadas por el estado al ofrecer una variedad de productos y servicios. Algunas compañías están re-estructurando o creando escuelas y otras ofrecen tecnologías que pueden mejorar las escuelas, re-entrenar a los maestros o facilitar la educación en el hogar. Se desglosa a continuación una visión general de las escuelas con fines de lucro y de los servicios y productos que ofrecen al mercado de Kinder al décimo segundo grado.

Escuelas con Fines de Lucro

El crecimiento de las escuelas “charter” y de la adopción de programas de certificación y de los beneficios fiscales están brindando mayores oportunidades a las compañías de involucrarse en la administración y creación de escuelas. A pesar de que actualmente las escuelas con fines de lucro prestan servicios a un número relativamente pequeño de estudiantes (aproximadamente 100.000¹⁹ estudiantes de 230 escuelas),²⁰ se otorga cerca de un 10 por ciento de todos los permisos legales a las compañías con fines de lucro.²¹ Por ello, a medida que los estados aumentan el número de permisos legales disponibles y adoptan mayor número de programas de certificación y de beneficios fiscales, habrá más posibilidades de que aumente el número de escuelas administradas y creadas por compañías educativas.

Los motivos de los padres para buscar escuelas alternativas varían y no son simplemente resultado de desear mejores ofertas académicas. William G. Howell y Paul E. Peterson, del Programa de Política Educativa y Ejercicio del Poder de Harvard, estudiaron los criterios para la toma de decisiones utilizados por los padres con menores participantes de un programa de certificación en Dayton, Ohio, y encontraron que, además de la calidad académica, los padres

consideraban de importancia la calidad de los maestros, disciplina, la seguridad del establecimiento y la instrucción religiosa.²² Otros estudios sobre programas educacionales que consideran la posibilidad de optar entre una diversidad de programas educativos en San Antonio, Texas y New York City apoyan estos resultados.²³

Los padres también tienen un criterio sobre lo que sus hijos deben aprender y cómo deben ser enseñados –criterios que frecuentemente están en conflicto con aquéllos de los sistemas escolares gubernamentales. Este problema se manifiesta en debates actuales: ¿Deberán las escuelas asumir la educación del carácter y, de ser así, qué valores deberán ser enseñados? ¿Qué métodos de enseñanza del idioma debería utilizarse? ¿Qué papel juegan las escuelas en cuanto a la educación de auto-estima, pluri culturalismo y religión? Mientras las escuelas del gobierno intentan encontrar soluciones a estas preguntas polarizadoras que satisfagan a todos, las escuelas con fines de lucro han entrado al mercado para brindar opciones a los padres.

Hay docenas de compañías con fines de lucro involucradas en la administración escolar y propietarias de escuelas. Varían en los servicios que ofrecen, filosofía educativa, programa de estudios y metodología de instrucción. Sin embargo, las escuelas con fines de lucro comparten muchas características que las distinguen de la mayoría de las escuelas gubernamentales:

- Declaración de la misión institucional: las escuelas con fines de lucro definen claramente sus metas y filosofías, ayudando a los empleados de la escuela y a los padres a entender el propósito de la misma.
- Evaluación y responsabilidad: las escuelas con fines de lucro y las compañías que manejan escuelas típicamente miden los resultados a través del desempeño de los estudiantes y la satisfacción de los padres. Reconocen que serán considerados responsables si fracasan en el cumplimiento de sus promesas, bien sea por los padres que retiran a sus hijos de la escuela o por las juntas escolares que no renuevan sus contratos o permisos legales.
- Programa de estudios y metodología de la enseñanza: las escuelas con fines de lucro tienden a adoptar programas de estudios particulares, basados en investigación y métodos de instrucción. Las escuelas resaltan su filosofía, programa de estudios y métodos de instrucción para que los padres puedan determinar si las ofertas de la escuela son adecuadas para sus hijos.

“Edison Schools” puede que sea la compañía educativa con fines de lucro más conocida. Edison es la operadora privada más grande de escuelas públicas, administrando 79 escuelas con aproximadamente 38.000 estudiantes en los Estados Unidos de América para noviembre de 1999.²⁴ Veinticuatro de esas escuelas son escuelas “charter”; las otras 55 son “escuelas por contrato” o escuelas que Edison opera bajo un acuerdo con la junta escolar local.²⁵

Las escuelas Edison enfatizan la importancia de la tecnología en la educación. Luego del primer año de operar una escuela, Edison provee a cada estudiante de segundo grado en adelante una computadora y un modem para uso en el hogar y ofrece un programa que muestra a los padres, maestros y

estudiantes cómo utilizar las computadoras en forma efectiva. Las escuelas Edison también ofrecen días escolares más largos y años académicos más extensos; los estudiantes Edison pasan un 28 por ciento más de su tiempo en la escuela anualmente que los estudiantes de escuelas públicas regulares.²⁶ Edison usa un programa de lectura desarrollado en la Universidad Johns Hopkins y un programa de matemáticas de la Universidad de Chicago.²⁷ Las escuelas Edison pueden atraer a padres que consideren la alfabetización en computación una prioridad para sus hijos. (Ver Apéndice, Tabla a.1).

”National Heritage Academies”, una clase diferente de compañía educativa con fines de lucro, administra 22 escuelas “charter” en Michigan y Carolina del Norte y se enfoca en educar a estudiantes para ser ‘buenos ciudadanos’, así como buenos estudiantes.²⁸ National Heritage Academies lo plantea de esta forma: “Se incorporan al programa de estudios la importancia de los héroes y un enfoque moral, con un fuerte énfasis en la singularidad de la historia de los Estados Unidos y de las personas que la forjaron.”²⁹ National Heritage Academies estimula a los padres a que se involucren en la educación al pedirles que se comprometan a participar en la educación de sus hijos y al proporcionar ‘salones para padres’ en donde éstos se sienten bienvenidos.

National Heritage Academies sigue la ”Secuencia de Conocimientos Primordiales Hirsch”, la cual enfatiza el dominio de habilidades fundamentales y un “conjunto estandarizado de conocimiento”.³⁰ National Heritage Academies mide resultados a través del desempeño de los estudiantes y la satisfacción de los padres. Por ejemplo, su campaña publicitaria dice: “Los resultados de las pruebas durante los dos últimos años muestran que los estudiantes se han ubicado un 35 por ciento por encima del promedio nacional en pruebas estandarizadas que miden crecimiento dentro del nivel de grado escolar”.³¹ Además, National Heritage Academies muestra encuestas hechas a los padres que demuestran que los mismos están abrumadoramente satisfechos con las escuelas.³² (Ver Apéndice, Tabla A.2).

Una tercera variación de escolaridad con fines de lucro es “SABIS School Network”. La red consiste en 22 escuelas afiliadas y tres escuelas afiliadas asociadas alrededor del mundo, prestando servicios a cerca de 18.500 estudiantes.³³ Las escuelas “SABIS” están ubicadas en Jordania, Egipto, Líbano, Reino Unido y otros países, así como en Massachussets, Michigan y Minesota. En los Estados Unidos de América, SABIS opera tanto escuelas “charter” como escuelas privadas. Cada escuela es administrativamente independiente, pero todas las escuelas utilizan el sistema educativo SABIS, llamado “SABIS Edge”: “SABIS Edge prepara a todos los estudiantes para completar estudios universitarios con éxito, promoviendo el interés por el aprendizaje a lo largo de la vida y desarrollando una ciudadanía mundial responsable. Mezcla una educación de calidad con los valores tradicionales de buen trabajador y que es responsable consigo mismo y con los demás.”³⁴

SABIS utiliza folletos informativos en escuelas individuales para comunicarse con los padres de estudiantes potenciales. Por ejemplo, el folleto que describe la International School de Minnesota, una escuela privada de prekindergarten al décimo segundo grado, resalta la perspectiva global de la escuela y la diversidad de su

cuerpo estudiantil: “En ISM, un tercio de los estudiantes tienen antecedentes multiculturales... Este enfoque en la diversidad cultural añade un sabor único a ISM. Los estudiantes aprenden rápidamente a ser sensibles ante las experiencias de otros y aprenden a apreciar tanto las diferencias como las similitudes”.³⁵ Los padres de estudiantes potenciales aprenden que el estudiante comenzará a estudiar otro idioma en preescolar, que necesitará un uniforme y que podrá participar en numerosas actividades extracurriculares. SABIS puede atraer a padres recién llegados al país o a aquéllos que estiman que una perspectiva global será importante para el futuro de su hijo.

Otras dos compañías educativas, Bright Horizons Family Solutions y Nobel Learning, demuestran qué tan receptivas pueden ser las compañías educativas ante las exigencias del cliente por mejores servicios. Ambas compañías comenzaron como proveedoras de cuidado infantil con fines de lucro y, en ambos casos, el entusiasmo de los padres por los programas de cuidado diario llevaron a las mismas a expandir sus servicios y crear escuelas con fines de lucro para niños en edad escolar.

Bright Horizons Family Solutions es el proveedor nacional más grande de cuidado infantil patrocinado por el patrono, con centros familiares prestando servicios a 31.000 niños³⁶ y más de 200 empresas, incluyendo Boeing, DuPont, Johnson & Johnson, Mattel y Motorola y Naciones Unidas.³⁷ Tal y como lo hacen compañías educativas de kinder al décimo segundo grado con fines de lucro, Bright Horizons destaca su acreditación por la Asociación Nacional para la Educación de Niños Jóvenes y el uso del “Programa de Aprendizaje El Mundo en sus Dedos”, el cual se basa en el trabajo de teóricos del desarrollo y educadores, incluyendo a Jean Piaget y a Erik Erickson.³⁸

Los padres que estaban acostumbrados a y satisfechos con el aprendizaje precoz de Bright Horizons querían que sus hijos continuaran aprendiendo en escuelas Bright Horizons. Como respuesta, Bright Horizons abrió una escuela primaria privada en Bellevue, Washington, para cumplir con la solicitud de los padres.

Abrimos Chestnut Hill Academy en respuesta a la solicitud de los padres que querían mantener a sus hijos en edad escolar dentro del programa de Bright Horizons Family Solutions. Chestnut Hill tiene un novedoso diseño que presta servicios a familias de padres trabajadores con una enseñanza progresiva, orientada a la comunidad y con un extenso programa de enriquecimiento extracurricular, incluyendo karate, piano, cocina, arte y ciencias.³⁹

Al igual que Bright Horizons, Nobel Learning Communities, Inc. comenzó como proveedor de cuidado infantil y expandió su negocio para incluir educación de kinder al décimo segundo grado. Nobel Learning Communities opera 153 escuelas, incluyendo aproximadamente 100 preescolares en 16 estados.⁴⁰ Los servicios de Nobel incluyen preescolares privados, escuelas primarias y medias, escuelas para estudiantes con problemas de aprendizaje, escuelas “charter” financiadas públicamente, escuelas patrocinadas por corporaciones, centros

diagnósticos y tutoriales y campamentos de verano. Los padres pueden conocer los variados programas de Nobel a través de sus folletos informativos y sus páginas Web. Por ejemplo, un folleto incluye la declaración de la misión de Nobel, su visión y su programa de estudios general.⁴¹ Los padres cuyos hijos estarán ingresando al primer grado, encontrarán allí que pueden esperar que su hijo aprenda suma y resta hasta 18 y que coloque valores hasta 100 y que sea introducido a la geometría, fracciones, lectura de la hora y resolución de problemas dentro del programa de matemáticas.⁴²

Nobel también ofrece folletos para algunas escuelas y programas individuales. Por ejemplo, un padre con un hijo que sufre de dislexia, desorden de déficit de atención o algún otro problema de aprendizaje, puede revisar la información acerca de Paladin Academies. Hay ocho Paladin Academies independientes y el programa Paladin está disponible en muchas escuelas privadas. Los padres pueden revisar el tipo de instrucción que recibirá su hijo, así como las tutorías, campamentos de verano y otros programas para estudiantes con necesidades especiales.⁴³

Nobel enfatiza el desempeño de sus estudiantes en el Stanford 9, prueba nacional de logros administrada a todos los estudiantes Nobel de Kinder al octavo grado.⁴⁴ Sin embargo, Nobel también reconoce que existen diferentes metas para los distintos estudiantes. Por ejemplo, el folleto de Nobel de Houston Learning Academy, una escuela secundaria que presta servicios a estudiantes que requieren mayor atención y que pueden haber tenido problemas en escuelas tradicionales, enfatiza la alta tasa de graduados y el porcentaje de éstos que va a la universidad.⁴⁵ Nobel reconoce que altas calificaciones en las pruebas son sólo una de las mediciones de éxito. Tal y como lo reconocen los padres, diferentes niños tienen necesidades diversas.

La creciente demanda de escuelas de kinder al décimo segundo grado alternativas, brinda oportunidades a las compañías educativas, pero existen igualmente muchos obstáculos. Las compañías que pretenden abrir una escuela se enfrentan a grandes gastos generales: las edificaciones de la escuela, personal, tecnología de computación, libros de texto y otros materiales, requieren de una inversión inicial considerable. Frecuentemente se tienen que enfrentar a los sindicatos de maestros que usualmente se oponen a cambios en el sistema educativo y son hostiles ante las escuelas con fines de lucro, lo cual puede hacer más difícil atraer a maestros calificados.⁴⁶ Las compañías que manejan escuelas "charter" también enfrentan un significativo riesgo político: dependen de financiamiento público y los cambiantes vientos políticos pueden soplar en contra de ellas. Generalmente, las escuelas "charter" no están sujetas a regulaciones que típicamente enfrentan las escuelas públicas; sin embargo, sí están limitadas en cuanto a los métodos para la selección de estudiantes y tienen que considerar la posibilidad de que dichas regulaciones podrían incrementarse.⁴⁷ Por esas razones, muchas escuelas con fines de lucro están aún por obtener ganancias. Las escuelas Edison, por ejemplo, perdieron \$49,4 millones durante el año fiscal que cerró el 30 de junio de 1999 y esperan incurrir en pérdidas en el futuro.⁴⁸

Otra compañía que maneja escuelas con fines de lucro, Tesseract Group, Inc., la cual opera aproximadamente 38 escuelas “charter”, preescolares y privadas, está igualmente luchando financieramente.⁴⁹ Las escuelas Tesseract tienen como meta proveer a los estudiantes de una experiencia educativa personalizada, baja proporción entre maestro-estudiante y un programa de estudios académicos riguroso.⁵⁰ Sin embargo, Tesseract ha sufrido pérdidas financieras de \$14 millones en dos años, resultando en su remoción de NASDAQ.⁵¹ Para marzo de 2000, Tesseract estaba considerando un aumento de matrícula del 10 por ciento.⁵²

A pesar de que está fuera del ámbito del presente estudio explorar a profundidad la raíz de las dificultades financieras de cualquier empresa, alguna discusión al respecto procede. Los críticos de la educación con fines de lucro pueden considerar los problemas de Tesseract como evidencia de que la educación es improductiva y que es mejor dejarla en manos del gobierno, pero la experiencia de esta compañía proporciona varias conclusiones alternas. Es posible que Tesseract ofrezca un producto de calidad pero le esté siendo difícil competir contra escuelas que reciben fondos gubernamentales por sus instalaciones y que no contribuyen al fisco. El campo de juego no es parejo.

Es igualmente posible que las escuelas Tesseract no estén cumpliendo con sus promesas. De ser éste el caso, ello es evidencia del importante papel que juega el mercado en asegurar calidad. En caso de que los padres no estén satisfechos con el producto de una escuela, ellos pueden retirar a su hijo y la compañía pierde el financiamiento asociado a ese niño. Por ello, las escuelas que no proveen un servicio adecuado fracasarán. Igualmente, el gobierno puede retirar los permisos a las escuelas “charter” que fracasan. De hecho, ha habido muchos casos en que los permisos han sido anulados, cuando las escuelas han dejado de cumplir con sus promesas.⁵³

Ciertamente, el hecho de que juntas escolares estén cerrando escuelas “charter” que fracasan, es una mejora manifiesta. Durante mucho tiempo el gobierno ha respondido al fracaso de las escuelas otorgándoles mayor financiamiento. Sin embargo, los diseñadores de políticas públicas y el público deberían considerar quién está en posición de determinar si una escuela es un “fracaso”. Las juntas escolares pueden tener lealtades conflictivas: Un ejemplo hipotético es una escuela “charter” que contrata más que nada empleados no sindicalizados. Es probable que la junta escolar se sienta presionada a eliminar dicha escuela. En contraste, cuando los padres tienen el control, es probable que las consideraciones más importantes sean que la educación goce de éxito y brinde seguridad a los estudiantes. Un mercado libre y competitivo es la forma más efectiva y eficiente de responsabilizar a las escuelas y determinar el éxito o el fracaso de las mismas.

La experiencia de compañías que manejan escuelas con fines de lucro sugiere que un mercado educativo totalmente competitivo diferiría del sistema actual en muchas e importantes maneras:

- Los “edu-empresarios” probablemente abrirían escuelas con una amplia variedad de programas de estudios, metodologías de instrucción y filosofías

educativas en un esfuerzo por prestar servicios y satisfacer una base de clientes diversa. Esto representa un marcado contraste con el sistema gubernamental, en donde las escuelas tienen reducida habilidad o incentivo para especializarse, diversificarse o complacer las diversas solicitudes de los padres.

- Las escuelas con fines de lucro brindarían mayores oportunidades a los padres de elegir escuelas con estándares académicos y valores que reflejen sus prioridades que las que ofrece el actual sistema gubernamental.
- Una educación guiada por el cliente eliminaría las escuelas de inferior calidad en forma mucho más rápida que el sistema actual.

Tecnologías, Productos y Servicios

En 1992, Lewis Perelman, autor de *School's Out* y ex-director del "Proyecto de Aprendizaje 2001" para el Hudson Institute, planteó en forma hipotética la forma en que la tecnología transformaría el sistema educativo estadounidense:

La revolución tecnológica se está expandiendo a través de la economía estadounidense y la economía mundial y está transformando completamente el papel del aprendizaje y la enseñanza. Esta revolución del aprendizaje ya ha logrado que "el maestro de aula" sea tan obsoleto como el taller de un herrero. Como resultado, la mayoría de lo que hoy en día pasa como "revolución" educativa, parecerá tan útil a la seguridad económica como lo fue la Línea Maginot a la seguridad militar en la década de los 40.⁵⁴

Las hipótesis de Perelman parecen ser correctas: las nuevas tecnologías, de ser aplicadas correctamente, podrían mejorar, facilitar, e inclusive revolucionar la educación de manera significativa. Sin embargo, desarrollar tecnologías y programas que facilitarán o cambiarán el proceso de aprendizaje requiere de un financiamiento significativo en investigación y desarrollo. El Panel de Tecnología del Comité Presidencial del Consejo de Ciencia y Tecnología indicó que la falta de inversión en investigación es un serio problema que enfrenta el sistema educativo estadounidense:

Los niveles de financiamiento para la investigación en educación, sin embargo, han sido hasta ahora bajos en forma alarmante. A manera ilustrativa, a pesar de que alrededor de un 23 por ciento de la totalidad del gasto estadounidense en medicinas con o sin prescripción fue aplicado a la investigación farmacéutica en 1995, menos de un 0,1 por ciento de los gastos de nuestra nación para educación primaria y secundaria fue invertido en determinar qué técnicas educativas funcionan realmente y en encontrar maneras de mejorarlas.⁵⁵

Mientras el sistema gubernamental invierte casi una cantidad insignificante en investigación y desarrollo para la educación, las compañías con fines de lucro están diseñando y aplicando nuevas metodologías para facilitar el aprendizaje, medir el progreso de los estudiantes, ofrecer mayores oportunidades para aprender a través de Internet y entrenar y asistir a los maestros. La siguiente visión general proporciona ejemplos de los tipos de investigación, productos y servicios tecnológicos que las compañías con fines de lucro han desarrollado para mejorar la educación.

Más que ninguna otra compañía educativa con fines de lucro, Scientific Learning probablemente nos permite vislumbrar el potencial que tienen los empresarios educativos para lograr un cambio revolucionario en la educación. Scientific Learning ha desarrollado programas de computación educativos basados en 25 años de investigación del cerebro. Se ha demostrado que el programa, apodado “Anteojos para los oídos” y vendido bajo el nombre “Fast ForWord”, ha mejorado dramáticamente las habilidades de lenguaje y lectura de niños de 4 a 13 años de edad, particularmente niños con dificultades para la lectura y procesamiento del lenguaje. Scientific Learning reporta que, “En promedio, los niños con problemas de lenguaje y lectura obtienen mejoras en lenguaje equivalentes entre 1,5 a 2 años luego de recibir un entrenamiento de 4 a 8 semanas con “Fast ForWord”.⁵⁶ Scientific Learning describe el proceso desarrollado por ellos como “ejercicios de entrenamiento por repetición, controlados por la computadora, que automáticamente se adaptan al desempeño de cada usuario para modificar la forma en que el cerebro procesa el lenguaje”.⁵⁷

Los beneficios de los programas de Scientific Learning fueron confirmados a través de un estudio reciente del sistema escolar público de Philadelphia. Veintitrés estudiantes que corrían el riesgo de ser aplazados, recibieron entrenamiento de 4 a 10 semanas. Antes del entrenamiento, los estudiantes demostraron estar bastante por debajo del promedio; luego de usar los programas de Scientific Learning, 70 por ciento de los estudiantes se ubicaron dentro del rango promedio. Aún más, el estudiante promedio obtuvo ganancias de tres años y medio en habilidades en lenguaje.⁵⁸ (Ver Apéndice, Tabla A.3).

El potencial de productos que aíslan muchos procesos cerebrales ha captado el interés de los medios de comunicación y de algunos investigadores. Han aparecido artículos acerca de las ramificaciones de los hallazgos y productos de Scientific Learning en *Time* y en *Newsweek*. Un artículo de *Newsweek* enfoca la importancia de estos descubrimientos:

El primer sueño a lograr son las mejoras en el aprendizaje basado en la neuro-ciencia. La mayoría de los educadores ignoran (o desconocen) los mecanismos mediante los cuales se producen cambios en el cerebro, a manera de serle posible, por ejemplo, la lógica deductiva. Más no nos equivoquemos: el cerebro capaz de producir lógica es físicamente distinto al cerebro incapaz de producirla... Con “Fast ForWord”, Scientific Learning se dispone a

cambiar el cerebro para que éste pueda reconocer tales fonemas tan rápidos como la luz.⁵⁹

Scientific Learning es un ejemplo de cómo motivaciones de lucro promueven investigaciones y desarrollos novedosos en beneficio de los estudiantes. Al financiar investigaciones sobre la transmisión de información y procesamiento del cerebro humano, compañías como Scientific Learning podrían cambiar radicalmente la forma en que los educadores intentan transmitir conocimientos tanto a los niños como a los adultos.

Otra compañía, Advantage Learning Systems, Inc., provee sistemas de aprendizaje de información para escuelas de Kinder al décimo segundo grado en los Estados Unidos de América y en Canadá. Un sistema de aprendizaje de información es un programa de computación que ejercita a los estudiantes en sus lecciones y proporciona a los maestros evaluaciones del progreso de sus alumnos. El programa de Lectura Acelerada de Learning Systems consiste en pruebas de literatura con opciones múltiples por medio de la computadora. Se disponen de pruebas cortas sobre aproximadamente 20.500 libros apropiados para estudiantes de los grados kinder al décimo segundo grado, los maestros pueden seleccionar los libros que consideran más útiles y pueden crear sus propias lecciones utilizando el programa de computación.⁶⁰ Advantage Learning Systems ofrece programas similares para la enseñanza de matemáticas y gramática. Estos programas ejercitan a los niños mediante ejercicios de series de problemas y ofrecen una revisión inmediata, resaltando y corrigiendo los errores de los alumnos.

Los educadores reciben informes del desempeño de los estudiantes; algunos programas incluyen una base de datos que permite a los profesores comparar el desempeño de un estudiante con la media nacional. Esos informes reducen los deberes administrativos de los profesores y proporcionan información que ayuda a los profesores, administradores y a los padres a entender qué métodos son exitosos y a determinar dónde se deben canalizar los recursos. Estudios independientes realizados a nombre de la compañía indican que el uso de Lectura Acelerada mejora el desempeño en pruebas estandarizadas en el área de lectura.⁶¹ (Ver Apéndice, Tabla A.4).

Un tercer ejemplo de innovaciones viene de TRO Learning Inc., la cual ha diseñado programas de computación educativos y de entrenamiento que ofrecen, a adolescentes y adultos, habilidades de resolución de problemas que son transferibles al área laboral. Por ejemplo, el programa Resolviendo Problemas Matemáticos de TRO Learning, incorpora conceptos matemáticos en "situaciones de la vida real, tales como la construcción de una vía o plantar lilas en un invernadero".⁶² La línea de productos de TRO Learning incluye programas de lectura, escritura, lengua, matemáticas, ciencias, estudios sociales, tecnología y educación para el trabajo. Los programas, a los que se accede a través de CD-ROM o a través de Internet, incluyen una evaluación inicial para establecer el nivel de aptitud y ofrecer información para el seguimiento del progreso del estudiante.

Las nuevas tecnologías también facilitan el que los estudiantes tomen cursos que no se ofrecen en sus escuelas. Apex Learning permite que los estudiantes tengan acceso a cursos por computadora en Internet y pruebas de práctica para exámenes de cursos avanzados de nivel universitario, lo cual permite que los alumnos con calificaciones satisfactorias obtengan créditos en muchas universidades.⁶³ Las clases por computadora en Internet están disponibles en 10 materias, incluyendo cálculo, economía y gobierno, y cada una consiste de 25 estudiantes y un maestro de cursos avanzados. Los estudiantes gozan de flexibilidad en cuanto a cuándo y cómo estudiar y pueden participar en las discusiones del aula por Internet. Ellos envían sus comentarios y asignaciones por correo electrónico a sus maestros y reciben información y calificaciones por la misma vía.

Apex admitió a 150 estudiantes en una prueba piloto de dos productos en enero de 1999. De esos estudiantes, 50 completaron el curso y 32 tomaron la prueba de nivel avanzado.⁶⁴ Más del 80 por ciento de aquéllos que tomaron la prueba aprobaron y cerca del 60 por ciento obtuvieron calificaciones de 4 ó 5.⁶⁵ A pesar de ser un grupo pequeño y que los resultados no sean estadísticamente significativos, sí sugieren que el curso tuvo éxito en la preparación de los alumnos para la prueba. Durante el año escolar 1999-2000, se registraron 600 estudiantes en los cursos de Apex; esos estudiantes provenían de 137 escuelas y 10 familias que proveen educación en el hogar en 28 estados.⁶⁶

Compañías con fines de lucro están creando también programas para entrenar maestros en el uso efectivo de la tecnología. Apex Learning, por ejemplo, tiene programas de entrenamiento para docentes que ayudarán a los estudiantes a prepararse para las pruebas de Nivelación. Advantage Learning Systems realiza talleres en Renacimiento de la Lectura y Renacimiento de las Matemáticas, para enseñar a los docentes a utilizar los programas de la compañía. Para diciembre de 1998, un estimado de 110.000 educadores había asistido a programas de entrenamiento en Renacimiento de Lectura.⁶⁷ Scientific Learning también realiza seminarios para enseñar a los maestros y a los profesionales del lenguaje y el idioma acerca de los desarrollos en investigación del cerebro y usos prácticos de los productos de la compañía.

Los productos ofrecidos por estas compañías con fines de lucro resaltan el potencial del desarrollo y aplicaciones de las tecnologías que podrían facilitar el aprendizaje y mejorar en forma dramática la base de habilidades de la nación.

Educación Superior y de Adultos

El sector de la educación superior ha ganado considerable importancia a medida que aumenta la necesidad de fuerza laboral calificada. Estados Unidos enfrenta un déficit de fuerza laboral en sectores críticos de la economía. Simplemente no hay suficientes trabajadores calificados para llenar los empleos disponibles en las industrias de alta tecnología.⁶⁸ De acuerdo a una encuesta efectuada en 1998, por Coopers & Lybrant, llamada “Barómetro de Tendencias”, que se administró a presidentes de empresas de Fortune 500, aproximadamente un 50 por ciento de ellos dijo estar enfrentando serios problemas para encontrar trabajadores calificados.⁶⁹

La creciente demanda de trabajadores calificados ha cambiado la composición del mercado de la educación superior, toda vez que un mayor número de adultos procura educación y entrenamiento adicional. Sin embargo, los proveedores de educación superior han sido lentos en adaptarse a las necesidades de los consumidores de educación para adultos:

Mientras que los adultos mayores de 25 años representan cerca del 50 por ciento de nuestra población estudiantil superior, la mayoría de los institutos universitarios y de las universidades sigue operando bajo el paradigma de la vieja educación, establecida para brindar servicios a estudiantes de 18 a 22 años de edad, quienes buscan una educación general, así como una “experiencia universitaria” –juegos de football americano, asociaciones estudiantiles y clubes estudiantiles masculinos o femeninos. La falta de opciones educativas apropiadas se traduce en oportunidades para instituciones de educación superior patentadas innovadoras que pueden ofrecer un modelo educativo “práctico”, eficiente y que esté orientado al “cliente”, y sea conveniente, accesible y relevante en el mundo actual.⁷⁰

Existen muchas posibles explicaciones del porqué las universidades públicas y sin fines de lucro existentes pueden estar fracasando al momento de dar una respuesta adecuada la creciente demanda de educación para adultos. Por ejemplo, la fuente primordial de ingresos de las universidades públicas es el gobierno estatal, no la matrícula.⁷¹ Cuando las universidades no dependen de la matrícula, los administradores pueden ser lentos en dar respuestas a la creciente base de clientes potenciales. El economista Gary Wolfram de Hillsdale College escribe: “Las instituciones públicas de educación superior generalmente no se mercadean, y la política en cuanto a matrícula depende de las apropiaciones del estado, en lugar de la maximización del beneficio. Mucho se ha escrito acerca del hecho de que los profesores no son premiados en base a sus servicios docentes”.⁷² De igual forma, muchas universidades privadas no dependen exclusivamente de la matrícula estudiantil para su financiamiento. Por ejemplo, en la Escuela de Gobierno Kennedy de Harvard University el decano

frecuentemente recuerda a sus alumnos que los pagos de la matrícula no cubren el costo de su educación. La escuela también se financia a través de un fondo creado por ex-alumnos y otros donantes. Es probable que administradores de universidades privadas como Harvard respondan a las exigencias de ex-alumnos tanto o más de lo que responden a las de los actuales estudiantes. Eso puede hacer que el cambio sea menos probable.

Para cubrir las exigencias de 6,1 millones de estudiantes adultos, las compañías con fines de lucro están creando programas y servicios que complacen los estilos de vida de esos estudiantes.⁷³ A pesar de que el segmento del mercado de la educación superior es sólo de US\$5 mil millones, o menos del 2 por ciento de la totalidad de la industria,⁷⁴ se está expandiendo rápidamente y tornándose cada vez más importante para la economía del conocimiento. En particular, la falta de trabajadores de la tecnología ha llevado a muchos estudiantes adultos a procurar entrenamiento técnico adicional. A continuación, tenemos una visión general de los proveedores de educación superior con fines de lucro y de servicios de educación a distancia.

Proveedores de Educación Superior

Existen numerosas compañías con fines de lucro que proveen programas en educación superior para adultos. Las materias, títulos y programas en oferta varían; sin embargo, los proveedores de educación superior con fines de lucro generalmente difieren de los institutos universitarios y universidades tradicionales en tres aspectos fundamentales:

- Horarios flexibles, compatibles con los trabajadores: las instituciones con fines de lucro en educación superior tratan de posibilitar que un estudiante trabaje y persiga una educación al programar sus clases en las tardes y durante el verano.
- Destrezas laborales: la mayoría de los programas ofrecidos por las instituciones con fines de lucro en educación superior están específicamente diseñados para ayudar a los estudiantes a adquirir destrezas que mejorarán directamente sus potenciales de hacer una carrera. Hay un énfasis mucho menor en artes, humanidades y hasta en ciencias básicas que en los institutos universitarios tradicionales.
- El éxito es medido a través del mercado de trabajo: las escuelas con fines de lucro atraen a los estudiantes enfatizando las tasas de empleo de sus ex-alumnos.

Por ejemplo, DeVry, Inc., inicialmente comenzó ofreciendo cursos de entrenamiento en radio, televisión y sistemas de sonido en 1931.⁷⁵ Hoy en día DeVry ofrece programas de enseñanza a nivel universitario, estudios avanzados y “de por vida” a 38.000 estudiantes a tiempo completo y media jornada en 16 campos universitarios.⁷⁶ Los estudiantes de DeVry pueden obtener licenciaturas en tecnología de ingeniería electrónica, sistemas de información computarizada, gerencia de telecomunicaciones, contabilidad, gerencia técnica y administración de empresas.

DeVry difiere de proveedores típicos de educación superior en el énfasis que otorga en proveer entrenamiento orientado a carreras profesionales. DeVry contrasta su facultad con experiencia profesional, sesiones de laboratorio con tecnología moderna y clases con énfasis en un enfoque práctico, con los programas tradicionales en los que los profesores, quienes frecuentemente no gozan de experiencia profesional, se enfocan en la teoría.⁷⁷

Al contrario que las instituciones de educación superior tradicionales, que con frecuencia miden sus resultados por el calibre de los estudiantes que atraen, DeVry mide sus resultados por la tasas de empleo. DeVry ofrece a sus graduados un programa de asistencia al empleo y se jacta de que más del 90 por ciento de sus graduados en búsqueda de empleo lo obtienen dentro de los 180 días siguientes a la graduación.⁷⁸ DeVry igualmente estructura sus horarios tomando en cuenta las prioridades de sus estudiantes adultos. Los cursos están disponibles durante las noches y el verano, haciendo posible que un estudiante a tiempo completo que pretende obtener una licenciatura, la obtenga en tres años; un estudiante a medio tiempo puede obtenerla en cinco años. (Ver Apéndice, Tabla A.5).

DeVry es tan solo una del creciente número de compañías que ofrecen programas de educación superior para adultos. En 11 campos universitarios en el Distrito de Columbia, Virginia y Maryland, Strayer Education, Inc., presta servicios a 10.000 estudiantes que esperan obtener títulos en administración y tecnología de la información.⁷⁹ ITT Educational Services, Inc., opera 67 institutos técnicos en 27 estados, prestando servicios a aproximadamente 25.000 estudiantes en búsqueda de destrezas en áreas relacionadas a la tecnología.⁸⁰

Education Management Corporation ofrece programas para la obtención de títulos de técnico superior y licenciaturas, así como programas que no otorgan título, en diseño, artes gráficas, artes culinarias y moda. En 1998, Education Management prestó servicios a más de 21.000 estudiantes de 18 escuelas en 16 ciudades, a través de cursos diseñados para ayudar a los estudiantes a desarrollar las habilidades necesarias para tener acceso a varios campos, incluyendo diseño gráfico, multimedios y diseño de páginas Web, animación por computadora, producción de videos, artes culinarias, diseño interior, diseño industrial, fotografía y mercadeo de moda.⁸¹ Al igual que DeVry, Education Management mide el éxito en términos de empleo de los estudiantes: aproximadamente un 91 por ciento de los graduados que buscaba empleo en 1998, logró ubicarse en las áreas de su elección seis meses después de graduarse.⁸²

Educación a Distancia

Las nuevas tecnologías también están haciendo más fácil para los adultos el continuar su educación a través de la educación “a distancia” o “distribuida”. La educación a distancia consiste en programas educativos distribuidos a través de tecnologías de la comunicación, tales como Internet, tecnología satelital y video. Estos programas permiten que los estudiantes completen el trabajo de un curso sin siquiera entrar a un aula tradicional o a un ciudad universitaria, con lo cual logran que mayor número de trabajadores puedan permitirse tomar y tener

acceso a los cursos. El Departamento de Educación de los Estados Unidos de América estima que un tercio de las instituciones de educación superior ofreció cursos de educación a distancia en 1995 y otro 25 por ciento planeaba comenzar a ofrecer dichos cursos en los próximos tres años.⁸³ *Forbes* estima que aproximadamente 90.000 cursos de institutos y universidades de los Estados Unidos son ofrecidos a través de alguna modalidad de educación a distancia.⁸⁴ International Data Corporation estima que el número de estudiantes admitidos en educación distribuida se incrementará de 710.000 a 2,23 millones en 2002.⁸⁵

University of Phoenix Online, universidad con fines de lucro manejada por Apollo Group, constituye el primer programa para la obtención de títulos en línea ofrecido por una universidad acreditada. El programa fue ofrecido por primera vez en 1989 y para 1999 había aproximadamente 10.000 estudiantes admitidos.⁸⁶ Hoy en día, University of Phoenix Online dice tener aproximadamente 13.500 estudiantes que buscan obtener títulos en línea.⁸⁷

A través de este programa en línea, los estudiantes pueden obtener numerosos títulos en una variedad de materias, incluyendo educación, administración de empresas, contabilidad, sistemas de información computarizada y enfermería. Los estudiantes admitidos en el programa en línea, reciben tareas e instrucciones a través de Internet. En forma típica, al inicio de la semana los instructores envían información (la cual puede incluir una presentación) sobre el tema de la semana, la tarea (por ejemplo, una lectura que se accede a través de la biblioteca electrónica de la universidad o de un libro de texto del curso o una tarea escrita), y preguntas a discutir. Los estudiantes pueden participar en discusiones electrónicas de clase, hacer preguntas y recibir información en línea. Los alumnos envían sus asignaciones a los instructores y reciben calificaciones y comentarios en línea.⁸⁸

La matrícula de University of Phoenix Online es menor que la matrícula en una universidad promedio: el costo de una licenciatura comúnmente varía entre \$12.000 y \$24.000.⁸⁹ En contraste, el Centro Nacional para Estadísticas Educativas estima que el costo promedio para la obtención de una licenciatura varía entre \$13.000 en institutos públicos a \$56.000 en los privados.⁹⁰ Sin embargo, el costo menor de las instituciones públicas es engañoso, ya que no incluye el subsidio sustancial provisto por los contribuyentes. Por ejemplo, Gary Wolfram, autor de "La Amenaza a la Educación Independiente: Subsidios Públicos e Instituciones Privadas", estima que la matrícula dentro de un estado cubre solamente un 28 por ciento de los costos de proveer educación en un instituto público.⁹¹ Por lo tanto, el costo de la educación universitaria pública es probablemente tres veces mayor que la matrícula cobrada, o aproximadamente \$9.000 anuales o \$39.000 por un título. En realidad, University of Phoenix Online ha reducido sustancialmente el costo para obtener una licenciatura.

En 1998, Kaplan Inc., compañía subsidiaria totalmente poseída por su propietaria, Washington Post Company, creó la Escuela de Derecho de Concord University, única escuela de leyes en línea.⁹² El programa de estudios de Concord se corresponde con el programa del Colegio de Abogados de los Estados Unidos (escuelas de leyes acreditadas) utiliza los libros de casos y

libros de texto que se encuentran en las “instalaciones fijas” de las ciudades universitarias de escuelas de derecho típicas. Para Concord, un día normal consiste en “lectura y reportes de casos fuera de línea; asistencia a una clase en línea dirigida por un profesor; discusiones de trabajo de curso con compañeros de clase en un grupo de estudio en línea; o investigaciones utilizando una de las redes electrónicas disponibles para los estudiantes de Concord”.⁹³

Actualmente, hay más de 500 alumnos admitidos en los programas para obtener títulos de abogado de Concord, la cual esperaba tener cerca de 750 estudiantes para el otoño de 2000.⁹⁴

Concord University muestra una de las formas en que las regulaciones obstaculizan las nuevas modalidades de educación superior. Concord está autorizada para otorgar títulos por la Oficina de Educación Superior y Vocacional Privada en California y está acreditada por el Consejo de Entrenamiento para Educación a Distancia. Concord ha cumplido igualmente con los requisitos de inscripción en la Asociación de Abogados del Estado de California. Por lo tanto, los graduados de Concord pueden postular para ser admitidos a la Asociación de Abogados de California y, al aprobar el examen, están calificados para ejercer en los tribunales californianos.⁹⁵ Sin embargo, Concord no está acreditada por la Asociación de Abogados Estadounidense, ya que ésta última y las asociaciones de abogados estatales no evalúan o acreditan programas legales en línea:

El estándar para la mayoría de las escuelas con facilidades fijas es la acreditación de la Asociación de Abogados Estadounidense (ABA). La acreditación de la ABA permite que los graduados de las escuelas acreditadas presenten el examen de la asociación en cualquier estado. Sin embargo, los programas de educación a distancia no reúnen el requisito de “estudios en residencia” de la ABA y por ello no son elegibles para acreditación.⁹⁶

Como resultado de la regulaciones estatales que exigen que, para presentar el examen, uno debe haberse graduado de una escuela acreditada por la ABA, los graduados de Concord University pueden tomar el examen de la asociación de abogados sólo en California. Esto hace más difícil para Concord el atraer estudiantes de otras partes del país.

Ya que la acreditación de la ABA no está disponible para Concord, ésta destaca en su lugar, que es una división de Kaplan Educational Centers y que está comprometida a mantener la reputación de Kaplan en excelencia educativa. Concord también resalta el nivel de su facultad y consultores, incluyendo académicos en materia legal tales como Arthur Miller, Profesor de Leyes de la Cátedra “Bruce Bromley” en la Escuela de Leyes de Harvard.⁹⁷

El éxito de las instituciones en línea para atraer estudiantes resalta los cambios considerables que la tecnología hace posibles, incluyendo el que se cuestionen nociones tradicionales de “institutos universitarios”. En vista de que las universidades en línea son más asequibles y que no exigen que sus estudiantes pasen sus días en los campos universitarios, tienen el potencial de

eliminar algunas de las barreras que impiden que la gente obtenga títulos. Por ejemplo, la edad promedio de un estudiante de Concord es de 40 años de edad,⁹⁸ lo cual sugiere que los institutos universitarios en línea están atrayendo a una clientela diferente a la que atrae una universidad típica. Aún mas, la accesibilidad y bajo costo de la instrucción en línea puede ser particularmente importante para individuos con bajos ingresos y gente con limitaciones físicas, quienes tradicionalmente han tenido menor acceso a la educación superior.

Implicaciones políticas

La novedosa y competitiva educación con fines de lucro se presenta en absoluto contraste con el estancado sistema escolar público, el cual acapara casi un 90 por ciento de los niños de la nación. El movimiento hacia un sistema basado en el mercado da cabida a una gran promesa de mejorar la calidad de la educación en el país. Existen numerosos estudios que demuestran los beneficios a obtener al simplemente permitir que los padres puedan elegir entre las escuelas públicas. Aún esa pequeña cuota de poder ha demostrado mejorar la satisfacción de los padres con las escuelas e incrementar las calificaciones en las pruebas de la mayoría de los niños.⁹⁹

Sin embargo, en *School's Out*, Perelman concluye que sólo incluir la palabra “elección” entre un número de escuelas manejadas por el gobierno y quizás algunas escuelas manejadas por proveedores alternativos, no es suficiente para estimular un mercado competitivo:

“Poder Elegir” es un sinónimo del libre mercado –aquél en donde los consumidores sean libres de elegir y los proveedores de crear y vender una variedad de productos y servicios- es indudablemente algo esencial para sanar la productividad mórbida e irrelevancia emponzoñada de la educación... Sin embargo, la necesidad no sólo de “elección” sino de comercialización de la educación ha sido pasada por alto por la mayoría de los potenciales reformadores. Primero necesitamos opciones comerciales y competencia en la educación, para así estimular la innovación tecnológica- la motivación financiera es esencial para premiar la creación y provisión de tecnologías productivas... La competencia motivada por la ganancia es igualmente necesaria para la obtención de control de calidad. Sólo los mercados pueden crear la información necesaria para determinar “qué funciona” económicamente.¹⁰⁰

Perelman imagina un mundo sin “credencialismo”, en donde los negocios en lugar de considerar el “pedigree” educativo de una persona que solicita empleo, se enfocan en los conocimientos del individuo y en lo que es capaz de hacer. Ese ejercicio mental sirve como recordatorio del propósito fundamental de las escuelas:

Con diplomas sin valor alguno en la economía, el público volcaría su atención rápidamente a lo que debería haber prestado atención desde un principio: ¿Qué necesitas aprender para obtener las oportunidades económicas que deseas? Y, ¿Cuál es la forma más rápida, mejor y menos costosa de lograr esas habilidades?¹⁰¹

La industria de la educación con fines de lucro ya está ofreciendo una amplia variedad de servicios educativos asequibles y de alta calidad para ayudar a los clientes a convertirse en individuos informados, preparados para enfrentar los retos de una economía de cambios constantes.

Los diseñadores de políticas públicas deberían procurar reformas que permitan a las compañías educativas florecer y a los individuos proseguir su educación. Particularmente, diseñadores de políticas públicas deberían considerar las siguientes reformas:

- Devolver los fondos destinados a educación a los individuos, a través de reducción de impuestos y beneficios fiscales. Dichas políticas comenzarían a debilitar el monopolio gubernamental en la educación y permitirían el crecimiento natural de un mercado educativo vibrante.
- Nivelar el campo de juego, eliminando los subsidios a las universidades manejadas por el gobierno. Esos subsidios dificultan que las instituciones privadas de educación superior compitan.
- Reducir la carga fiscal en general. Devolviendo el dinero a los contribuyentes, los políticos permitirían que más individuos inviertan en su propia educación y que un mayor número de compañías inviertan en programas de preparación para sus empleados. Tales políticas estimularían la investigación y el desarrollo, poniendo a disposición mayor capital de inversión para las compañías educativas con fines de lucro y un mercado más amplio para sus productos.

Tales políticas incrementarían la libertad educativa, otorgando a los padres la capacidad de elegir, estimulando la competencia y motivando a los edu-empresarios a invertir en investigaciones y desarrollar maneras más efectivas y eficientes de educar individuos.

Respondiendo a los Críticos

Logros del Estudiante

Lo fundamental para la educación pública tienen que ser los logros del estudiante, no el beneficio de entidades privadas...¹⁰²

Los oponentes de la educación orientada al cliente argumentan que la educación se refiere al aprendizaje, no al beneficio. En vista de que las empresas tienen negocios para obtener ganancias en forma natural, estarán más interesadas en recortar gastos que en obtener resultados. Este razonamiento es fundamentalmente equívoco: Aprendizaje y beneficio no son mutuamente excluyentes. De hecho, en el caso de la educación se encuentran intrínsecamente ligados. Los negocios educativos más exitosos son y continuarán siendo aquéllos que permiten que los estudiantes aprendan el máximo al un costo mínimo.

En prácticamente todas las esferas de la vida, los individuos confían en la competitividad entre negocios para satisfacer las exigencias de productos y servicios de los consumidores. El proceso competitivo asegura que los negocios trabajen para cubrir las solicitudes de los consumidores; las empresas que no satisfacen a los clientes salen del negocio. Esa “destrucción creativa” tiende a desarraigar los negocios pobremente concebidos y manejados, y a cultivar a los líderes innovadores de la industria. Confiamos en el proceso competitivo para proveernos con la comida que ingerimos, la ropa que vestimos y los hogares que habitamos. Abandonar esos principios cuando se trata de algo tan importante como lo es la educación, va en contra de la intuición.

Los edu-empresarios tendrán que encontrar el equilibrio entre estar concientes de los gastos y proveer experiencias educativas de alta calidad. Si recortan gastos en detrimento de la calidad, perderán clientes. Hoy en día presenciamos como funcionan las fuerzas de la selección de mercado. Las compañías que están educando a sus clientes con éxito, como Kaplan, Inc., están prosperando y expandiendo sus servicios. Otras compañías, como Tesseract, Inc., están luchando por mantenerse a flote. A pesar de que las dificultades financieras de Tesseract puedan ser causadas por la dificultad en competir contra un sistema escolar monopólico, y no por un servicio pobre al cliente, el proceso competitivo que podría eliminar a Tesseract es esencial para una industria sana. Ese proceso contrasta con el sistema de escuelas gubernamentales que nunca “quiebran”, aún cuando año tras año fracasan en la meta de educar a los niños.

A pesar que existen muchos casos en que se ha revocado el permiso cuando las escuelas se han desempeñado en forma pobre, es improbable que el sistema político resulte tan eficiente en el mercado. Por ejemplo, en Florida, si una escuela “fracasa” por dos años seguidos, los estudiantes de esa escuela reciben una “beca de oportunidad” que les permite asistir a otras escuelas. Sin embargo, todas las escuelas que obtuvieron una calificación de F en 1999,

fueron consideradas como aprobadas este año.¹⁰³ El Departamento de Educación de Florida mencionó la mejora como buenas noticias, pero la mejora también hace cuestionar el criterio utilizado para determinar el fracaso escolar y si existe o no voluntad política para “desaprobar” una escuela. En el caso de las escuelas de Florida, para evadir la calificación de insuficiente (F) las calificaciones de las pruebas de la escuela tenían que estar por encima de los requisitos mínimos en solamente una de tres materias. Los padres de estudiantes de una escuela que no está funcionando bien, ya que fallar en dos de las tres materias, podrían preguntarse si este sistema está funcionando o si hubiesen preferido juzgar por sí mismos si una escuela en particular “fracasó” y tener la opción de seleccionar otra escuela para su hijo.

De haber un mercado, los padres decidirían si una escuela está fallándole a su hijo o no. A medida que los niños están siendo ubicados en las escuelas elegidas por los padres y los recursos son reubicados, las escuelas que fracasan irán siendo eliminadas –lo cual constituye un paso hacia adelante en el mejoramiento de los servicios educativos para todos los niños.

Decisiones de los Padres

Si la mayor desventaja que sufren los niños con bajo rendimiento es el empobrecimiento de sus padres, educación deficiente, débil disciplina y escaso interés en la educación... ¿Es realmente tan ridículo preocuparse porque puede que esos mismos padres no logren convertirse en consumidores informados, firmes y exigentes en materia educativa en el momento en que obtengan el derecho a decidir la escuela que recibirá el dinero de la matrícula de sus hijos?¹⁰⁴

Los críticos de la educación orientada al cliente creen que si se otorgan opciones educativas a los padres, éstos tomarán decisiones pobres y pondrán en peligro el futuro de sus hijos. Sin embargo, no existe gran evidencia que apoye ese argumento y sí existe gran evidencia de lo contrario.

Investigaciones acerca de experimentos en opciones escolares a lo largo del país muestran que los padres son perfectamente capaces de seleccionar buenas escuelas para sus hijos. Por ejemplo, muchos estudios de programas de certificación han revelado que numerosos estudiantes de estos programas o que han obtenido becas, obtienen logros académicos demostrados a través de mejores calificaciones en las pruebas. Además, los padres manifiestan estar más satisfechos con las nuevas escuelas en un rango de mediciones, que incluyen satisfacción general, estándares académicos, calidad de la instrucción, disciplina y seguridad.¹⁰⁵

Sin duda algunos padres están mejor informados y son más activos que otros, pero en un mercado competitivo el consumidor menos informado no es el que dicta la calidad de las opciones disponibles. No es necesario ser un experto en mecánica automotriz para sentir cierta seguridad al adquirir un vehículo. La existencia de algunos consumidores informados obliga a los fabricantes de

automóviles a preparar sus productos para un intenso escrutinio o al riesgo de adquirir un mala reputación y la pérdida de clientes. Como consecuencia, todos los consumidores –aún aquellos mal informados- reciben productos de una calidad mayor a la que hubiese en ausencia de competencia. La misma dinámica existiría en cuanto a servicios educativos; la existencia de un grupo de clientes motivados mejoraría la gama de opciones disponible para los “pasajeros gratis” quienes no hicieron su tarea. De esta forma, un sistema educativo orientado al cliente incrementaría la calidad de la educación para todos los niños, no sólo para aquellos cuyos padres están bastante involucrados.

Los observadores escépticos de las opciones para los padres sobrestiman la habilidad del gobierno en tomar decisiones inteligentes en nombre de los niños. Existen numerosos ejemplos de la adopción en masa de novedades educativas en escuelas del gobierno. Durante la década de los 80, California adoptó la filosofía de “lenguaje total” para la lectura, en lugar de una basada en fonética. Las calificaciones en las pruebas de comprensión de lectura de los estudiantes de California se desplomaron; enfrentados a esa evidencia del fracaso del experimento, durante una entrevista, la superintendencia escolar dio a entender que el fiasco fue tan solo una equivocación honesta.¹⁰⁶ A partir de ésto, la legislatura de California ha ordenado el entrenamiento de maestros en fonética.¹⁰⁷

La presión que tienen muchas legislaturas para que todos los estudiantes reciban entrenamiento fonético está mal orientada. Es improbable que exista un solo método idóneo para enseñar a leer a los niños –es razonable asumir que algunos estudiantes aprenderán mejor con un método y algunos lo harán mejor con otro. El gobierno no debe dictar métodos de instrucción.

En el mercado de la educación algunos padres podrían seleccionar escuelas con metodologías de enseñanza experimentales, pero su participación sería voluntaria. En caso de que tales escuelas fracasaran, los padres podrían cambiar de escuela fácilmente. Muchos padres ya están ejerciendo su derecho a elegir métodos de enseñanza cuando optan por empresas educativas como Gateway Learning Corporation, la cual produce el programa “Enganchado a la Fonética”. Los padres también deberían tener control sobre la metodología utilizada en la escuela a la que asisten sus hijos. Desafortunadamente, bajo el sistema actual, los padres están sujetos a cualquier programa de estudios seleccionado por el gobierno –si el estado o el distrito adopta un programa de estudios o una metodología en particular, la mayoría de los padres carecen de los medios para enviar a sus hijos a una escuela alternativa.

Responsabilidad

¿Qué tipo de responsabilidad tendrán estas entidades corporativas?¹⁰⁸

Los oponentes de las empresas educativas con frecuencia se lamentan de lo difícil que es evaluar la calidad educativa en el mercado de la educación. Sin embargo, como en cualquier industria competitiva, los consumidores

potenciales evaluarán las compañías basándose en su reputación y marcas de fábrica. El éxito de Kaplan, Inc., brinda un ejemplo del importante rol que tiene una marca en la industria del mercado educativo. Kaplan es reconocido a nivel mundial como proveedor de servicios educativos de calidad, particularmente de servicios que preparan para presentar pruebas estandarizadas. Hoy en día, la compañía ofrece una gama de servicios educativos, incluyendo preparación para pruebas en línea, tutoría para secundaria, cuidado infantil, una escuela de leyes en línea, programas de capacitación para empleados y desarrollo profesional, consultorías en “aptitud para pruebas” de educación de kinder al décimo segundo grado y superior, y guías, programas de computación y más de cien libros acerca de todos los aspectos de la educación. La reputación que tiene Kaplan como una compañía educativa efectiva y eficiente, hace posible su expansión y su éxito continuo. Sin embargo, para mantener esta reputación, Kaplan tendrá que continuar ofreciendo un servicio de calidad.¹⁰⁹ (Ver Apéndice, Tabla A.6)

Los consumidores potenciales tomarán en consideración la reputación de las empresas educativas. Si los clientes no ven cumplidas sus expectativas, no volverán a contratar los servicios de ese proveedor. Los servicios de acreditación ayudarán a que los consumidores distingan a los proveedores de educación que gozan de una buena reputación, y los patronos juzgarán si el título de una universidad con fines de lucro indica que una persona posee una serie determinada de habilidades. En caso de que los patronos llegasen a la conclusión de que los títulos de educación a distancia no brindan el mismo nivel de entrenamiento que logran los graduados de institutos universitarios tradicionales de cuatro años, actuarán de acuerdo a esta estimación. El mercado es la manera más eficiente y efectiva de juzgar el valor y verificar la calidad.

Mercados y Equidad

Por definición, el mercado no puede abordar cuestiones de equidad...¹¹⁰

Generalmente, los estudiantes de bajos ingresos son los que más sufren bajo el sistema actual y son los que más se beneficiarían de un mercado educativo competitivo.

Primero, el argumento de que el pobre será dejado atrás en el mercado educativo, presupone que las escuelas gubernamentales actuales se hacen cargo de los niños de bajos ingresos. Sin embargo los estudios muestran que el sistema actual está fracasando en educar a esos niños. Se argumenta que las escuelas gubernamentales ya han dejado atrás a los pobres. La Evaluación Nacional de Progreso Educativo, una prueba regularmente administrada por el Departamento de Educación a estudiantes de los grados 4, 8 y 12, ha descubierto que los estudiantes de bajos ingresos generalmente no se desempeñan tan bien como los estudiantes de más altos ingresos. Por ejemplo, en 1998, los estudiantes elegibles para el programa federal de financiamiento de almuerzos gratis o subsidiados, ofrecido a niños cerca de o bajo la línea de

pobreza, obtuvieron calificaciones más bajas en lectura en la Evaluación Nacional de Progreso Educativo en los tres grados, que las obtenidas por todos los estudiantes no elegibles.¹¹¹ Generalmente, los estudiantes de bajos ingresos asisten a las peores escuelas manejadas por el gobierno y tienen menos alternativas.

Si el dinero que se destina actualmente a las escuelas del gobierno a nombre del niño fuese entregado directamente a los padres, éstos podrían usar ese dinero para pagar la escuela de su elección. En lugar de tomar por descontado al mercado de los alumnos de bajos ingresos, las escuelas tendrían un incentivo para ofrecer servicios de calidad con el objetivo de mantener a sus clientes.

Es probable también que dicha competencia tendría como resultado costos de matrícula reducidos. Muchas escuelas privadas ya están ofreciendo educación por un costo menor al de una escuela gubernamental típica. Por ejemplo, el costo promedio por alumno en las escuelas públicas es aproximadamente US\$7.000, comparado con un costo promedio por alumno de US\$2.823 en escuelas primarias católicas, y de US\$5.466 en escuelas secundarias católicas.¹¹² Aún más, las actividades de organizaciones privadas de caridad, tales como Children's Scholarship Fund, la cual ya distribuye millones de dólares para ayudar a familias de bajos ingresos en la cancelación de matrículas en escuelas privadas, sugieren que muchas personas estarían dispuestas a donar fondos para asegurar el acceso de familias de bajos ingresos a una educación de calidad.

Conclusión

El mercado de las empresas educativas nos brinda una breve visión de lo que podría ser un mercado educativo competitivo, si Estados Unidos abriese el sector educativo a las fuerzas de la competitividad. En la búsqueda de consumidores, las empresas educativas han encontrado soluciones creativas y eficientes en cuanto a costos, a problemas educativos –por ejemplo, como curar un impedimento del habla, mejorar dramáticamente la habilidad de lectura de los niños y ofrecer oportunidades educativas a los trabajadores adultos.

La experiencia de la industria empresarial educativa sugiere que un mercado educativo totalmente competitivo diferiría del sistema actual en varios aspectos fundamentales:

- Es probable que los empresarios educativos abran escuelas con una amplia variedad de programas de estudios, métodos de instrucción y filosofías educativas, con el objetivo de servir y satisfacer a una base de clientes diversa.
- Los empresarios educativos invertirían en la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías para facilitar el proceso educativo.
- Las personas de menores ingresos y pertenecientes a la fuerza laboral tendrían mayor acceso a la educación superior y ésta les resultaría menos onerosa.
- Un sistema educativo orientado al cliente eliminaría las escuelas y productos de bajos estándares más rápidamente que el sistema actual.
- Los empresarios educativos proveerían servicios educativos diseñados para preparar a los estudiantes para que participen efectivamente dentro de la nueva economía.

Los diseñadores de políticas públicas interesados en mejorar el sistema educativo estadounidense deben procurar la eliminación de los perjuicios financieros en contra de los empresarios educativos, adoptando políticas tales como la reducción de impuestos y beneficios fiscales, las cuales devolverían el poder adquisitivo a las personas. Dichas políticas comenzarían a debilitar el monopolio del gobierno en la educación y permitirían el crecimiento natural de un mercado educativo vibrante.

Apéndice

Proveedores de Educación con Fines de Lucro

Tabla A.1
Edison Schools

Historia de la compañía

H. Christopher Whittle, quien creara anteriormente el primer sistema nacional de noticias electrónico para la escuela media y secundaria en los Estados Unidos de América, fundó Edison en 1992. Edison abrió su primera escuela en 1995. ^a

Descripción de Servicios

Edison celebra contratos con distritos escolares locales y juntas de escuelas “charter” para manejar la educación de escuelas de kinder al décimo segundo grado.

- Cada una de las familias que matricula un estudiante recibe, a partir del segundo grado una computadora y un modem. Edison enseña a los padres, maestros y estudiantes a utilizar efectivamente las computadoras.
- Los estudiantes pasan aproximadamente un 28 por ciento más de su tiempo en la escuela cada año que los estudiantes que asisten a escuelas públicas tradicionales.
- Las escuelas elementales utilizan un programa de lectura diseñado en Johns Hopkins University y un programa de matemáticas desarrollado por University of Chicago.

Penetración en el Mercado

Edison sirve aproximadamente a 38.000 estudiantes en 79 escuelas.

Resultados

- Las escuelas Edison que han estado operando el tiempo suficiente en generar información relacionada con tendencias (generalmente dos años) muestran mejoras generalmente favorables en calificaciones de pruebas en comparación con las mejores mediciones nacionales disponibles sobre tendencias de logros académicos, la Evaluación Nacional de Progreso Educativo.^b
- Los estudios de Edison muestran que los padres con hijos en escuelas Edison están más satisfechos con sus escuelas que los padres de hijos que asisten a escuelas públicas regulares.^c

Costo

Las escuelas Edison son financiadas con fondos del gobierno en base al costo por estudiante. Los padres no cancelan matrícula.

^a Ver <http://www.edisonschools.com>.

^b Edison Schools, “Prospectus”, pp. 51-52

^c “De acuerdo a un estudio realizado para nosotros por una compañía de investigación de mercado independiente, para el año escolar 1997-1998, incluyendo todas nuestras 20 escuelas para entonces en operación, más del 50 por ciento de los padres de nuestros estudiantes otorgaron a nuestras escuelas calificaciones de A o A-. Esto refleja un 37.2 por ciento de padres que otorgaron una calificación de A o A- a escuelas en los Estados Unidos en general, de acuerdo a dicha compañía de mercadeo.” Ibid., p. 50.

Tabla A.2 National Heritage Academies

Historia de la compañía

J. C. Huizenga fundó National Heritage Academies en 1996. Huizenga quería ofrecer a su hijo de cinco años de edad una mejor educación que la ofrecida por las escuelas tradicionales manejadas por el gobierno.^a

Descripción de Servicios

National Heritage Academies maneja escuelas “charter” que se enfocan en producir “buenos ciudadanos”; destaca valores morales e incrementa la participación de los padres.

- Los padres deben comprometerse a involucrarse en el desarrollo de sus hijos y las escuelas están equipadas con “aulas de padres” para hacer que se sientan bienvenidos.
- El programa educativo se basa en principios desarrollados por el Prof. Ronald R. Edmonds de Harvard University y Michigan State University. National Heritage Academies tiene una misión clara, establece altas expectativas para el desempeño de los estudiantes e involucra a los padres en la educación de sus hijos.
- El programa de estudios de National Heritage Academies se basa en “Hirsch Core Knowledge Sequence.”^b

Penetración en el Mercado

National Heritage Academies maneja 22 escuelas “charter” en Michigan y Carolina del Norte, prestando servicios a aproximadamente 8.000 estudiantes.

Resultados

- A lo largo de los dos últimos años los estudiantes han obtenido calificaciones por encima del 35 por ciento del promedio nacional en pruebas estandarizadas.
- Un estudio realizado por Wirthlin Worldwide de Grand Rapids, Michigan, a nombre de National Heritage Academies, encontró que los padres de sus estudiantes están abrumadoramente satisfechos con la educación de sus hijos.

Costo

Las escuelas de National Heritage Academies son financiadas en su totalidad por fondos gubernamentales a razón de costo por estudiante. Los padres no pagan la matrícula.

^a Stanley Marshall, “Making Money in Schooling: Educators Turned Entrepreneurs”. *Journal of the James Madison Institute*, no. 12 (Primavera 2000): p. 25

^b La página Web de National Heritage Academies describe a E. D. Hirsh como un líder nacional en reforma educativa, cuyo trabajo incluye numerosos libros, incluyendo *Cultural Literacy* y *What your 1st (2nd, 3rd, etc.) Grader Needs to Know*. Hirsh considera que el sistema educativo debe fundamentarse en un conjunto de conocimientos estándar que deben aprender todos los niños a nivel de un grado en particular.

Tabla A.3

Scientific Learning Corporation

Historia de la Compañía

Scientific Learning fue fundada en 1996 para combinar los avances en investigación del cerebro con tecnología en programas para facilitar las destrezas del aprendizaje y de la comunicación.^a

Descripción de Servicios

Scientific Learning desarrolla programas de computación educativos, productos y servicios fundamentados en más de 25 años de investigaciones del cerebro y pruebas experimentales.

- Un producto, Fast ForWord, mejora las destrezas de lenguaje y lectura de niños de 4 a 13 años de edad, a través de “ejercicios de entrenamiento por repetición, controlados por la computadora, que automáticamente se adaptan al desempeño de cada usuario para modificar la forma en que el cerebro procesa el lenguaje”. La compañía está desarrollando productos similares para adultos.
- La compañía ofrece seminarios acerca de la investigación del cerebro y mercadea sus productos a educadores y profesionales del habla y lenguaje.

Penetración en el Mercado

Actualmente, Scientific Learning se dedica al mercado de kinder al décimo segundo grado en Estados Unidos, pero planea expandir su operación al mercado adulto. Su página Web comenta, “A la fecha, diez de miles de personas han logrado mejorías equivalentes a uno o dos años en habilidades de lenguaje y lectura con los programas de entrenamiento de Scientific Learning”.^b

Resultados

Scientific Learning ha evaluado y encontrado beneficios significativos con sus programas. En particular, el programa Fast ForWord ha sido extensamente evaluado. “Como promedio, niños con problemas de lenguaje y lectura obtienen mejoras equivalentes a 1.5 a 2 años, luego de un entrenamiento con Fast ForWord de 4 a 8 semanas.”^c

Costo

Estos programas están siendo usados en escuelas y clínicas y están, además, disponibles para los padres. Por ejemplo, la versión para el hogar de Reading Edge está disponible por \$99 y el costo de las versiones para educadores varía entre \$129 y \$1.459.

^a Ver <http://scientificlearning.com/info/index.php3?main=over&cartid=> y <http://www.scientificlearning.com/info/index.php3?main=history&cartid=>.

^b Ibid.

^c Scientific Learning Corporation, “National Trial Field Results”, p. 3, <http://www.scientificlearning.com>.

Tabla A.4
Advantage Learning Systems, Inc.

Historia de la Compañía

Advantage Learning Systems fue fundada en 1986.

Descripción de Servicios

Advantage Learning Systems ofrece sistemas de aprendizaje de información para escuelas de kinder al décimo segundo grado en los Estados Unidos de América y Canadá.

- El producto bandera de Advantage Learning Systems, Accelerated Reader, consiste en pruebas de computadora de selección múltiple sobre aproximadamente 20.500 libros para estudiantes de los grados de kinder al décimo segundo grado. Hay disponibles también programas similares en matemáticas y gramática.
- Algunos programas incluyen una base de datos que permite a los maestros monitorear el desempeño de cada estudiante y compararlo con las normas a nivel nacional.

Penetración en el Mercado

Advantage Learning Systems ha vendido productos a 41.500 escuelas, o aproximadamente al 33 por ciento del mercado de Kinder al décimo segundo grado.^a

Resultados

Estudios independientes, realizados a nombre de la compañía, indican que el uso de Accelerated Reader mejora el desempeño en lectura en pruebas estandarizadas.^b

Costo

Los precios varían dependiendo de los servicios adquiridos. Por ejemplo, el Accelerated Reader Reader Kit incluye cuatro discos que contienen hasta 22 pruebas cortas y cuesta aproximadamente \$399. Un Multi-User School License Kit para hasta 200 estudiantes cuesta \$1.499.^c

^a Advantage Learning Systems, Inc., "Annual Report", Securities & Exchange Commission Formulario 10-K, 1 de marzo de 1999, p. 1.

^b Ibid., p. 3.

^c Advantage Learning Systems, Inc., "1999 Fall Catalogue".

Tabla A.5

DeVry, Inc.

Historia de la Compañía

DeVry fue fundada en 1931, cuando ofrecía cursos en radio, televisión y sistemas de sonido. Hoy en día, DeVry es una de las más grandes compañías educativas internacionales cotizada en la Bolsa de Valores.

Descripción de Servicios

DeVry ofrece programas de aprendizaje para estudios superiores, graduados y “de por vida”, diseñados para proporcionar habilidades orientadas a profesiones específicas. DeVry ofrece títulos de licenciatura en tecnología de ingeniería electrónica, sistemas de información computarizados, gerencia de telecomunicaciones, contabilidad, gerencia técnica y administración de empresas y un título de técnico superior en electrónica.

- DeVry emplea para su facultad profesores con experiencia profesional relacionada a su área, usa sesiones de laboratorio con tecnologías modernas y ofrece clases con un enfoque práctico, diseñado a partir de información suministrada por representantes de empresas líderes.
- Los horarios de clase son flexibles para llenar las necesidades de los adultos que trabajan: los cursos son ofrecidos de noche y durante el verano, de modo que un estudiante a tiempo completo en procura de un título de licenciado lo puede obtener en tres años; un estudiante a medio tiempo puede hacerlo en cinco años.

Penetración en el Mercado

Hay institutos DeVry en 16 campos de educación superior, prestando servicio a cerca de 38.000 estudiantes.

Resultados

DeVry ofrece un programa de asistencia al empleo para sus graduados y se jacta de que más de un 90 por ciento de sus graduados en búsqueda de trabajo logran emplearse en los 180 días siguientes a la fecha de su graduación.

Costo

La matrícula varía dependiendo del título que se aspira obtener; sin embargo, un semestre típico cuesta aproximadamente \$4.200. El número de semestres requerido también varía de acuerdo al título; sin embargo, la mayoría de los títulos requieren ocho semestres.^a

^a Ver http://www.devry.edu/f_admis_info.html.

Tabla A.6

Kaplan, Inc.

Historia de la Compañía

Kaplan, subsidiaria completamente poseída por Washington Post Company, ha venido ofreciendo asistencia en la preparación para presentar pruebas estandarizadas por 60 años.

Descripción de Servicios

Kaplan ha expandido su negocio para ofrecer una multitud de servicios educativos.

- Kaplan ofrece preparación para pruebas a través de Internet en www.kaptest.com.
- SCORE! Prep, la agencia tutorial para secundaria de Kaplan, ayuda a los estudiantes con materias académicas y con la preparación para pruebas estandarizadas, tales como PSAT, SAT, ACT y SAT IIs.
- Los centros educativos de Kaplan, SCORE! Educational Centers, que funcionan fuera del horario escolar, ofrecen a estudiantes de Kinder al décimo grado una combinación de materia académica con un ambiente orientado al deporte. Los centros tienen como personal “entrenadores académicos” generalmente graduados de las mejores universidades.^a
- Concord University School of Law de Kaplan es la primera escuela de leyes en línea de la nación.
- Kaplan.College.com ofrece cerca de 500 cursos en línea para desarrollo profesional, cursos válidos para obtener títulos así como cursos de certificación.
- Kaplan ofrece entrenamiento laboral y servicios educativos para trabajadores, así como servicios de reclutamiento y empleo.
- Kaplan trabaja directamente con escuelas de kinder al décimo segundo grado y escuelas superiores para mejorar los resultados de pruebas estandarizadas, ofreciendo cursos de desarrollo profesional para docentes y consultas en cuanto a programas de estudios.
- La marca Kaplan es utilizada como palanca para publicar libros y programas de computación para preparación para pruebas, admisión y educación.

Penetración en el Mercado

Kaplan ha prestado servicios a 3 millones de estudiantes en los últimos 60 años. Kaplan tiene aproximadamente 1.200 aulas de clase alrededor del mundo, incluyendo 27 centros en 18 países fuera de América del Norte.^b

Resultados

Un reporte de investigación realizado a nombre de Kaplan encontró que la calificación promedio era 120 puntos para todos los estudiantes que han tomado el curso SAT de Kaplan en uno de sus centros y 140 puntos para los estudiantes que asistieron a todas las sesiones de clase y completaron sus tareas. Casi un 30 por ciento de los estudiantes de cursos SAT de Kaplan en uno de sus centros mejoraron por 170 puntos o más.^c

^a Ver <http://www.aboutkaplan.com/>.

^b Ibid.

^c Información suministrada por Katherine Engstrom, publicista de Kaplan, 11 de julio de 2000.

Costo

El costo de las clases de Kaplan varían según el servicio provisto; sin embargo, la mayoría de los cursos cuestan aproximadamente \$800^d Los costos de los servicios en línea también varían pero típicamente están dentro de un rango entre \$300 a \$500.

^d Ver <http://www.kaptest.com/view/article/0,1898,3970,00.html>.

Notas

-
- ¹ Michael T. Moe, Kathleen Bailey y Rhoda Law, *The Book of Knowledge: Investing in the Growing Education and Training Industry*, Merrill Lynch & Co., Global Securities Research & Economics Group, Global Fundamental Equity Research Department, Reporte 1400, 9 de abril de 1999, p. 9.
- ² Ibid., p. 23.
- ³ Ibid., p. 24.
- ⁴ Ibid., p. 74.
- ⁵ Departamento de Educación de los Estados Unidos de América, Centro Nacional de Estadísticas Educativas, *Digest of Education Statistics 1999* (Washington: Government Printing Office, 2000), Índice 2, p. 11, Índice 5, p. 14. En lo sucesivo denominado *Digest of Education Statistics 1999*.
- ⁶ Moe, Bailey y Lau, p. 24.
- ⁷ “America’s Education Choice”, *The Economist*, 1 de abril de 2000, p. 17.
- ⁸ *Digest of Education Statistics 1999*, p. 29.
- ⁹ Ibid., p. 30.
- ¹⁰ George A. Clowes, “Education and Choice: What Does America Think?”, *School Reform News*, marzo de 2000, pp. 6-7.
- ¹¹ Ver http://www.uscharterschools.org/gen_info/gi_main.htm.
- ¹² Ibid.
- ¹³ Ver <http://www.scholarshipfund.org/index.asp>.
- ¹⁴ Ver <http://www.hslsda.org/central/faqs/index.stm>.
- ¹⁵ Moe, Bailey y Lau, p. 23.
- ¹⁶ El Departamento de Educación estima que 47.244.000, o aproximadamente un 88 por ciento, de los 53.215.000 estudiantes de kinder al décimo segundo grado fueron inscritos en escuelas públicas en 1999. *Digest of Education Statistics 1999*, Índice 2, p. 11.
- ¹⁷ Por ejemplo, Helen Ladd, *Holding Schools Accountable* (Washington: Brookings Institution, 1996), pp. 2-3, sugiere que el gasto por alumno no aumentó en forma considerable por un 50 por ciento desde 1974 a 1992 como lo sugiere la data por depurar. Ella indica que el aumento obligatorio de gastos en educación especial distorsiona el gasto por alumno. Igualmente hace mención a los efectos potenciales de la cambiante familia estadounidense —el número menor de madres que se quedan en el hogar puede crear cargas adicionales para los maestros, resultando en menores recursos disponibles para la escolaridad tradicional. Otro factor mencionado con frecuencia, como contribuyente al deterioro del desempeño en la escuela pública, es el dominio de los sindicatos de maestros que hacen extremadamente difícil para las escuelas la creación de estructuras de incentivos, tales como pagos por méritos, para premiar a los buenos maestros.
- ¹⁸ Lewis J. Perelman, *School’s Out* (New York: William Morrow, 1992), p. 225.
- ¹⁹ William C. Symonds, Anne Theresa Palmer y Jessica McCann, “For-Profit Schools”, *Business Week*, 7 de febrero de 2000, p. 66.
- ²⁰ Alex Molnar, Jennifer Morales y Alison Vander Wyst, “Profile of For-Profit Education Management Companies 1999-2000”, Centro de Investigación, Análisis e Innovación en Educación, University of Wisconsin-Milwaukee, CERAI-00-02, 6 de marzo de 2000, p. 1. Symonds, Palmer y McCann, p. 66, estiman que existen 200 escuelas con fines de lucro. Jay Mathews estima que las empresas educativas manejan 250 de las escuelas públicas estadounidenses. Jay Mathews, “New School of Thought: Making Education Pay; For-Profit Initiative Has Backing”, *Washington Post*, 19 de abril de 2000, p. E01.
- ²¹ Moe, Bailey y Lau, p. 74.
- ²² William G. Howell y Paul E. Peterson, “School Choice in Dayton, Ohio: An Evaluation after One Year”, Trabajo preparado para la Conferencia de Certificación, “Charter” y Educación Pública patrocinado por el Programa de Política Educativa y Ejercicio del Poder, Harvard University, febrero de 2000, p. 16.
- ²³ Paul E. Peterson, David Myers y William G. Howell, “An Evaluation of the New York City School Choice Scholarship Program: The First Year”, Programa de Política Educativa y Ejercicio del Poder, Harvard University, octubre de 1998; Paul E. Peterson, David Myers y William G.

Howell, "An Evaluation of the Horizons Scholarship Program in Edgewood Independent School District, San Antonio, Texas: The First Year", Programa de Política Educativa y Ejercicio del Poder, Harvard University, septiembre de 1999; y Jay P. Green, William G. Howell y Paul E. Peterson, "An Evaluation of the Cleveland Voucher Program after Two Years", Programa de Política Educativa y Ejercicio del Poder, Harvard University, junio de 1999.

²⁴ Edison Schools, "Prospectus", New York, 10 de noviembre de 1999.

²⁵ Ibid.

²⁶ Ibid., p. 45.

²⁷ Ibid., p. 44.

²⁸ Ver <http://www.heritageacademies.com/academies.htm>.

²⁹ Ver http://www.heritageacademies.com/academies_program.htm.

³⁰ Ibid.

³¹ Ver http://www.heritageacademies.com/whynha_excellence.htm. Muchos factores contribuyen a las altas calificaciones de los estudiantes de National Heritage Academies. Por ejemplo, es probable que los padres de esos estudiantes estén muy comprometidos con la educación de sus hijos, lo cual a su vez tiene un impacto positivo en el desempeño de los estudiantes. Es igualmente posible que los estudiantes que asisten a National Heritage Academies provengan de familias de una condición socioeconómica superior al promedio. La habilidad del estudiante y su educación previa pueden también influir en su logro estudiantil. Por lo tanto, no se puede concluir que cualquier estudiante inscrito en National Heritage Academies necesariamente obtendrá esos logros. Sin embargo, los resultados sugieren que las escuelas de National Heritage Academies están cumpliendo su misión.

³² Ver http://www.heritageacademies.com/news_events/dsp_news.asp?nid+34.

³³ SABIS Educational Systems Inc., "SABIS Educational Systems Inc.: Providing World Class Primary and Secondary Education for over 100 Years", Eden Prairie, N/Mex., n.d.

³⁴ SABIS Educational Systems Inc., "Descripción del Program SABIS Edge", 1998, p. 1.

³⁵ SABIS Educational Systems Inc., "The International School of Minnesota", 1997.

³⁶ Brights Horizons Family Solutions, "1998 Annual Report", Watertown, Mass., y Nashville, Tenn., p. 5.

³⁷ Ver <http://www.brighthorizons.com/client/main.html>.

³⁸ Ver <http://www.brighthorizons.com/family/curriculum.html>. Elementos individuales del programa educativo incluyen "Language WORKS!", un programa para el desarrollo de lectura y lenguaje; "MindPlay", programa de ciencias, matemáticas y descubrimiento; "Our World", programa diseñado para ayudar a que los niños aprecien y comprendan otras culturas; y "Projections", un programa basado en proyectos.

³⁹ Bright Horizons Family Solutions, p. 10

⁴⁰ Información proporcionada por Joy McAndrew, vice presidente de mercadeo, Nobel Learning Communities, 11 de julio de 2000.

⁴¹ Nobel Learning Communities, "You Can See Success in the Faces of Our Children", Media, Pa., agosto de 1999.

⁴² Ibid., p. 20.

⁴³ Nobel Learning Communities, "Success Is within Reach", n.d. Información también disponible en <http://www.paladinacademy.org>.

⁴⁴ Por ejemplo, en Sacramento, California, y fundamentado en informes de 14 escuelas, los estudiantes del tercer grado en escuelas Nobel recibieron 4.9 en lectura y 4.7 en matemáticas, lo cual implica que se están desempeñando a un nivel de lectura cercano al correspondiente al quinto grado. Nobel Learning Communities, "Annual Report 1998/1999", "Spelling It Out", p. 7.

⁴⁵ Nobel Learning Communities, "Houston Learning Academy", n.d.

⁴⁶ Ver, por ejemplo, Barbara Hall, "Opinion Remains Divided on Charter Schools", *Boston Sunday Globe*, 30 de abril de 2000, p. J9.

⁴⁷ Por ejemplo, Edison Schools, la empresa que maneja escuelas "charter", incluye una sección en su folleto titulado "Riesgos Relacionados con el Financiamiento Gubernamental en la Industria Educativa". Edison advierte a los inversionistas que las escuelas "charter" reciben fondos del

gobierno y por tanto se enfrentan a “requisitos en cuanto a estudiantes elegibles y actividades permitidas”. Edison Schools, pp. 16-17

⁴⁸ Ibid., p. 10.

⁴⁹ Lisa Gondering, “Parents Fret About Tesseract’s Future”, *Arizona Republic*, 1 de marzo de 2000, p. 10.

⁵⁰ Ver <http://www.tesseractgroup.org/tesseract.html>.

⁵¹ Tesseract Group, “Quarterly Report”, Security and Exchange Commission Formulario 10-Q, 22 de febrero de 2000.

⁵² Gondering, p. 10.

⁵³ Ver, por ejemplo, John Sall “Charter Schools Fail the Test, Shuts Doors”, *Chicago Sun Times*, 17 de enero de 1999, p. 11; y Debbi Wilgoren, “After Charter School Closing, Some Wait for Pay, Transcripts”, *Washington Post*, 20 de julio de 1999, p. B2.

⁵⁴ Perelman, p. 20.

⁵⁵ Comité Presidencial del Consejo de Ciencia y Tecnología, Panel de Tecnología, “Report to the President on the Use of Technology to Strengthen K-12 Education in the United States”, marzo de 1997, pp. 2-3, <http://www.whitehouse.gov/WH/EOP/OSTP/NSTC/PCAST/k-12ed.html>.

⁵⁶ Scientific Learning Corporation, “National Field Trial Results”, n.d., p. 3, <http://www.scientificlearning.com>.

⁵⁷ Scientific Learning Corporation, “Prospectus”, Berkeley, Calif., 21 de julio de 1999, p. 3.

⁵⁸ Scientific Learning Corporation, “Philadelphia Public School Study Shows Fast ForWord® y 4wd™ Produce Gains of Three-and-a-half Years in Just Weeks”, Boletín de Noticias, 13 de julio de 2000, http://www.biz.yahoo.com/prnews/000713/ca_sci_lea.html.

⁵⁹ Sharon Begley, “Rewiring Your Gray Matter”, *Newsweek*, 1 de enero de 2000.

⁶⁰ Advantage Learning Systems, Inc., “Annual Report”, Securities and Exchange Commission Formulario 10-K, 1 de marzo de 1999, p. 1.

⁶¹ Ibid., p. 3.

⁶² TRO Learning, “TRO Learning: PLATO”, Edina, Minn., 1999, p. 1.

⁶³ Ver <http://www.apex.netu.com>.

⁶⁴ A nivel nacional, sólo un 50 por ciento de los estudiantes que toman los cursos tradicionales AP se sientan de hecho a tomar las pruebas. Información suministrada por Stacey Giard, gerente asociado de mercadeo de producto, Apex Learning, 6 de julio de 2000.

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Ibid.

⁶⁷ Advantage Learning Systems, Inc., p. 1.

⁶⁸ Jennifer Mateyaschuk, “IT Skills Gap Demands Action –Proper Training and Collaborative Education Are Keys to the Growing Need for IT Talent”, *Information Week*, 5 de julio de 1999, <http://www.informationweek.741/labor.htm>.

⁶⁹ Jefferies & Company, Inc., “Provant, Inc.”, Equity in Research Report, Los Angeles, 8 de febrero de 2000. p. 8.

⁷⁰ Ibid., p. 111.

⁷¹ Wolfram, p. 2.

⁷² Ibid., p. 18.

⁷³ Moe, Bailey y Lau, p. 125.

⁷⁴ Ibid., p. 110.

⁷⁵ DeVry, Inc., “Investor’s Information Report”, Fact Sheet de National Association of Investors Corporation, agosto de 1999.

⁷⁶ Ibid.

⁷⁷ DeVry, Inc., “Education for a New Age”, Oakbrook Terrace, Ill., 1998, p. 6.

⁷⁸ DeVry, Inc., “Employment Statistics for Graduates of U.S. DeVry Institutes”, Fact Sheet, octubre de 1999.

⁷⁹ Strayer Education, “Annual Report 1998”, Washington, p. 1.

⁸⁰ ITT Education Services, “Backgrounder”, Fact Sheet, Indianapolis, n.d.

⁸¹ Education Management Corporation, “Annual Report”, Securities and Exchange Commission Formulario 10-K, 30 de junio de 1999, p. 2.

-
- ⁸² Ibid.
- ⁸³ Departamento de Educación de los Estados Unidos de América, Centro Nacional para Estadísticas Educativas, *The Condition of Education 1999*, (Washington: Government Printing Office, 1999), p. 66.
- ⁸⁴ James W. Michaels y Dirk Smillie, "Webucation", *Forbes*, 15 de mayo de 2000, p. 92.
- ⁸⁵ Moe, Bailey y Lau, p. 120.
- ⁸⁶ Apollo Group, "1999 Annual Report", Phoenix, p. 4.
- ⁸⁷ Información suministrada por Eric McHaney, University of Phoenix Online, Phoenix, 10 de julio de 2000.
- ⁸⁸ Ver <http://www.online.uophx.edu>.
- ⁸⁹ Los estudiantes cancelan por horas de crédito; un estudiante cursando estudios superiores paga \$390 por hora de crédito; un estudiante graduado paga \$485 por hora de crédito. Típicamente, son necesarios 60 créditos para graduarse con un título de licenciatura. Sin embargo, los estudiantes pueden tener la posibilidad de transferir créditos previos y pueden ganar hasta 30 créditos de semestre presentando un prueba como la Evaluación para Nivelación de la Junta Universitaria.
- ⁹⁰ *Digest of Education Statistics 1999*, Índice 318, p. 346.
- ⁹¹ Wolfram, p. 1.
- ⁹² Información suministrada por Liz Lindsey, director de relaciones públicas de Kaplan, 6 de julio de 2000.
- ⁹³ Concord University School of Law, "Concord University School of Law", p. 4. Se tiene acceso a información adicional en <http://www.concord.kaplan.edu>.
- ⁹⁴ Lindsey.
- ⁹⁵ Ibid.
- ⁹⁶ Concord University School of Law, p. 3.
- ⁹⁷ Amy Dockser Marcus, "Seeing Crimson: Why Harvard Law Wants to Rein in One of Its Star Professors", *Wall Street Journal*, 22 de noviembre de 1999, p. A1.
- ⁹⁸ Lindsey.
- ⁹⁹ Howell y Peterson: Peterson, Myers y Howell, "An Evaluation of the New York City School Choice Scholarship Program"; Peterson, Myers y Howell, "An Evaluation of the Horizons Scholarship Program in Edgewood Independent School District, San Antonio, Texas", Greene, Howell y Peterson; y Jay Mathews, "Scores Improve for D.C. Pupils with Vouchers", *Washington Post*, 28 de agosto de 2000.
- ¹⁰⁰ Perelman, pp. 184-185.
- ¹⁰¹ Ibid., p. 307.
- ¹⁰² Bob Chase, presidente de la Asociación Nacional de Educación, citado por Mark Walsh en "Report Card on For-Profit Industry Still Incomplete", *Education Week* 19, no. 16 (15 de diciembre de 1999): 14-16.
- ¹⁰³ Departamento de Educación de Florida, "Writing at 78 Schools Improves Substantially; Scores Increase Enough to Eliminate Need to Issue Opportunity Scholarships", Boletín de Noticias, 19 de junio de 2000, <http://www.firn.edu/doe/bin00031/000619.htm>.
- ¹⁰⁴ Nicholas Lemann, "A False Panacea", *Review of Politics, Markets and America's Schools*, por John E. Chubb y Terry M. Moe, *Atlantic Monthly*, enero de 1991, p. 101.
- ¹⁰⁵ Ver Phil Vassallo, "More Than Grades: How Choice Boosts Parental Involvement and Benefits Children", Cato Institute Policy Analysis no. 383, 26 de octubre de 2000.
- ¹⁰⁶ Andrew Coulson, *Market Education: The Unknown History* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1999), p. 166.
- ¹⁰⁷ Ramesh Ponnuru, "Fighting Words; Why the Reading Wars Aren't Over", *National Review*, 13 de septiembre de 1999, pp. 34-38.
- ¹⁰⁸ Chase, citado por Walsh, pp. 14-16.
- ¹⁰⁹ Ver <http://www.aboutkaplan.com>.
- ¹¹⁰ Alex Molnar, autor de *Giving Kids the Business*, citado por Julie Light en "The Education Industry: The Corporate Takeover of Public Schools", 8 de julio de 1998, www.corpwatch.org/trac/feature/education.

¹¹¹ Patricia L. Donhue et al, *The NAEP 1998 Reading Report Card for the Nation and the States*, NCES 1999-500, Departamento de Educación de los Estados Unidos de América, Oficina de Investigación y Mejoramiento de la Educación, Centro Nacional de Estadísticas Educativas (Washington: Government Printing Office, marzo de 1999), p. 3.

¹¹² *Digest of Education Statistics 1999*, p. 187; y Dale McDonald, "United States Catholic Elementary and Secondary School Statistics 1999-2000: Synopsis of the Annual Statistical Report on Schools, Enrollment and Staffing", National Catholic Educational Association, Washington, 2000.