

## Reseñas

# World Yearbook of Education 2016 The Global Education Industry

Geo Saura<sup>1</sup>

Verger, Antoni; Lubienski, Christopher y Steiner-Khamsi, Gita (2016): *World Yearbook of Education 2016 The Global Education Industry* (New York, Routledge) ISBN: 9781138855397, 294 pp

**G**lobalización, privatización y neoliberalismo componen un triunvirato terminológico que está provocando los debates contemporáneos más proclives en las ciencias sociales entre defensores y críticos de la privatización educativa. Esto se debe a que los efectos y las causas de la globalización, el desarrollo de los procesos de privatización y la recontextualización de las prácticas neoliberales representan los cambios más relevantes que vivimos en las instituciones públicas y las nuevas formas de gobierno. Las múltiples reformas educativas globales que estamos presenciando en las últimas dos décadas, en la mayoría de países, tienen mucho que ver con los términos que he señalado anteriormente. El libro *World Year Book of Education 2016: The Global Education Industry*, recién editado por Antoni Verger, Christopher Lubienski y Gita Steiner-Khamsi es, probablemente en la actualidad, la mejor compilación de investigaciones al respecto. Como un avance a estos procesos de cambios contemporáneos los editores realizan en el capítulo introductorio un profundo marco de análisis bajo lo que denominan *Global Education Industry* o “Industria Educativa Global” (IEG). Por IEG identifican la concepción de la educación como un sector ampliamente globalizado y gestionado por organizaciones privadas. James Tooley, uno de los principales defensores de los procesos de privatización de la educación, fue uno de los primeros en la utilización del término “IEG” para definir el movimiento expansivo de la privatización educativa a escala global desde comienzos del siglo XXI. Tooley y otros defensores de la privatización educativa conciben la IEG como solución política para solventar las desigualdades educativas y producir sistemas educativos más eficientes, eficaces y de mayor calidad. De momento no existen datos que verifiquen estas tesis para apostar por la privatización.

La IEG es la consolidación de “lo educativo” como un sector para la inversión y el lucro que está conformado por una amalgama de nuevas y no tan nuevas organizaciones, organismos, compañías, prácticas y redes políticas que se unifican y compiten en los esfuerzos por consolidar la educación como una industria globalizada. En todo el volumen se analizan diversos casos en los que se interrogan y se ofrecen respuestas a los avances de la IEG. Destacan los procesos de reestructuración estatales, las inversiones económicas de las soluciones *Edu-Business*, la puesta en marcha de procesos de privatización endógena y

<sup>1</sup> Universitat Autònoma de Barcelona Geo.Saura@uab.cat

exógena (siguiendo a Ball y Youdell, 2008), la recontextualización de discursos neoliberales, el rol ocupado por nuevos actores privados que se incorporan en espacios antes propios de las estructuras estatales –*think-tanks* y la nueva filantropía– y los nuevos nichos de mercado educativo. Las principales formas a través de las que actúa la IEG, según los editores, son: la globalización económica como una fuerza motriz que incrementa la demanda educativa así como una intensificación de los aspectos transfronterizos de los servicios educativos; la mercantilización educativa comprendida como un bien posicional de las familias; los aspectos del sector educativo basados en la oferta y la demanda; las nuevas formas de gobernanza educativa que incluyen nuevas dinámicas de descentralización y la legitimación de las políticas de rendición de cuentas; la emergencia del paradigma de las políticas educativas basadas en evidencias; y la intensificación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en las relaciones de aprendizaje (Verger, Lubienski y Steiner-Khamsi, capítulo 1). Bajo este marco introductorio, los editores del libro cubren una amplitud de actividades y territorios de actuación que vertebran la IEG como cuadro de análisis en el que se enmarcan los restantes 15 capítulos del volumen.

La globalización de la economía, el incremento de la oferta educativa y la intensificación de las barreras transfronterizas de los servicios educativos son aspectos esenciales para comprender los puntos de partida de los procesos de la actual industria educativa (Verger, Lubienski y Steiner-Khamsi, capítulo 1). Los efectos de la globalización económica, como se ha analizado con intensidad en las dos últimas décadas, tiene mucho que ver con los cambios políticos de la industria educativa, bajo lo que Jessop, Fairclough y Wodak (2008) analizaron como el imaginario de la “economía del conocimiento”. Otro de los aspectos iniciales de la globalización en educación fue el “Acuerdo General de Comercio de Servicios” (Robertson, Bonal y Dale, 2002), apuesta esencial para la posterior comercialización de los servicios educativos, que ha centrado el interés de Antoni Verger (2010) desde su tesis doctoral. La industria educativa global también se confecciona bajo los procesos de privatización del conocimiento. Gunter y Mills (capítulo 8), en este intento por comprender la creación de la industria educativa bajo los procesos de privatización del conocimiento, analizan cómo en las últimas décadas en Inglaterra ha habido un desarrollo importante de la privatización de la producción del conocimiento por parte de los servicios de consultoría. Para demostrar estos avances, Helen Gunter y Colin Mills, utilizan el término *consultocracia* para referirse a la interrelación entre la producción del conocimiento y la privatización de los procesos de toma de decisiones en política educativa por parte de las consultorías.

La consideración de la educación como un “bien privado”, en vez de un “bien público”, es el elemento central que más discrepancias y análisis ha propiciado respecto a la oferta educativa. Todo ello representa un campo de análisis de gran intensidad interesado en los procesos de elección de centro por parte de familias e individuos, las dinámicas de mercantilización educativa, los mecanismos de provisión de oferta y demanda escolar, y los segmentos de competencia entre las instituciones educativas por copar los mercados locales. La compañía privada más relevante del mundo en la gestión educativa, *Global Education Management Systems* (GEMS), es una gran beneficiaria de estos cambios pro-privatización. GEMS, una empresa que comenzó en los años sesenta gestionando una escuela en Dubái, posee en la actualidad un patrimonio de 1.8 billones de dólares (Ridge, Kippels y Shami, capítulo 16). En este último capítulo del libro, se analizan las conexiones que formalizan diversos actores y empresas bajo el núcleo central de GEMS, así como el impacto que se están generando entre el profesorado, familias, alumnado y gobiernos en diferentes contextos.

El incremento de la financiación educativa por parte de bancos, empresas y agentes individuales es otra de las características de la IEG (Verger, Steiner-Khamsi y Lubienski, capítulo 1), que va más allá de modificar únicamente las acciones de las instituciones privadas. Los préstamos-becas que se otorgan a los

universitarios, por señalar un ejemplo, son algunos de estos cambios que hacen que incluso las universidades públicas estén comenzando a reestructurar lo que había sido comprendido como “servicio público”. En el transcurso del libro se sacan a la luz algunas acciones que se están dando en la industria educativa mediante las nuevas relaciones de mercado en la educación superior. *Policymakers*, políticos, consejeros de inversión, compañías y universidades empiezan a imaginar la educación terciaria como mercados “nuevos”, “emergentes” y “maduros” (Robertson y Komljenovic, capítulo 13). *INTO University Partnerships Ltd* o *Laureate Education* son dos de los casos que Robertson y Komljenovic analizan para aportar nuevos datos a las relaciones de mercado en el espacio de la etapa educativa superior. La industria educativa global, como comenzaremos a ver en próximas investigaciones gracias al marco de análisis planteado por Robertson y Komljenovic, está muy interesada en los procesos de transformación que están viviendo las universidades alrededor del mundo debido a la ganancia económica que hay bajo los mercados universitarios. Mucho tiene que ver con ello la proliferación de los ránquines que hacen competir a las universidades –el de Shanghái es el que más repercusión está teniendo en los últimos años– bajo cambios de lógica de actuación en las dinámicas de la educación terciaria con el afán de situarse en los puestos superiores. El caso del sistema universitario de Israel es otro de los ejemplos que se tratan en el libro para demostrar cómo diferentes universidades utilizan estrategias de comercialización y procesos por generar nuevas “marcas identitarias” (Drori, capítulo 11).

Otro de los aspectos de gran relevancia que conforman el volumen, abordado de forma transversal por diferentes capítulos, es la apertura de “nuevos nichos de mercado” (Verger, Lubienski y Steiner-Khamsi, capítulo 1) en la IEG. El capítulo 12, realizado por Santori, Ball y Junemann, es uno de los aportes más relevantes de este volumen sobre la cuestión que nos ocupa, en el que sientan las bases de un nuevo marco de análisis teórico y metodológico sobre la emergencia de nuevos actores especializados en las relaciones de mercado dentro del espacio educativo. Para ello señalan cinco grupos de actores: “empresas especializadas de inversión sin ánimo de lucro” que tienen como objetivo la transformación de la educación mediante la inversión de alto potencial; “asesores financieros especializados” del que forman parte el laboratorio de mercado “Global Silicon Valley”; “inversores de capital privado educativo” formalizados por firmas de capital riesgo en el sector educativo y otros inversores dedicados con exclusividad en este sector; “aceleradoras e incubadoras especializadas” de proyectos emprendedores educativos como es el caso de “Imagine K12”, un *start-up*, que expande productos empresariales escolares; y “fondos especializados” que realizan inversiones en algunas de las problemáticas más desafiantes actuales que se benefician de la reducción de costes por las transacciones globalizadas (Santori, Ball y Junemann, en este volumen). Sin lugar a dudas, al igual que sostienen los editores en la presentación del volumen, considero que este trabajo de Santori, Ball y Junemann, será otro de los capítulos que servirá como punto de partida para posteriores análisis sobre las transformaciones actuales de la privatización educativa. Hartman (capítulo 14) centra su análisis bajo los procesos de privatización educativa en los avances de las TIC. Para ello utiliza el término de Ball y Youdell (2008) sobre los procesos de “privatización encubierta” o “endógena” para cuestionar lo que denomina el “universo paralelo” de los nuevos procesos de privatización educativa a través de la proliferación de la mercantilización de los certificados TIC (Hartman, en este volumen).

En la actualidad estamos presenciando nuevos mecanismos de gobernanza educativa, bajo procesos por los que somos “gobernados por los números” (Ozga, 2008), como parte de lo que Miller y Rose (1990) han analizado como “gobierno desde la distancia”. En estas formas de gobernanza educativa proliferan: “tecnologías políticas de gobierno” (utilizando a Foucault) de la rendición de cuentas; evaluaciones estandarizadas aceptadas globalmente donde ha jugado un papel esencial la OCDE; y la legitimación de la corriente de las “políticas educativas basadas en evidencias”. Estos procesos de gobernanza son

claros ejemplos que conforman las nuevas formas de actuación de la IEG. Las compañías educativas, que son conscientes de las ganancias económicas posibles mediante todas estas nuevas formas de gobernanza, utilizan y hacen proliferar nuevas modalidades de mercado para definir qué entendemos por calidad de los sistemas educativos. Tanto la investigación de Hogan, Sellar y Lingard (capítulo 7) así como la de Santori, Ball y Junemann centran parte de sus análisis en la empresa educativa Pearson. Lo que aquí demuestran, continuando el interés de trabajos previos (Hogan, Sellar y Lingard, 2015), es la interrelación existente entre la filantropía y las nuevas formas de privatización endógena, centrando la atención en la cultura de la “performatividad” –siguiendo los planteamientos de Lyotard (1991) y Ball (2003)–, y los mecanismos de rendición de cuentas. Como ejemplo de ello, Hogan, Sellar y Lingard, se remiten a la relación entre la Fundación Pearson y el programa PISA de la OCDE, así como al auge de las escuelas Pearson en diferentes países en desarrollo bajo la proliferación de las “*low-fee private schools*” o “escuelas privadas de bajo coste”. El aporte significativo de Santori, Ball y Junemann respecto a *Pearson Affordable Learning Fund* se realiza mediante una descripción desde los orígenes de la fundación de este gran magnate empresarial, en 1844, para describir sus objetivos, estrategias de mercado y cartera de valores de la mayor compañía de esta industria educativa que sigue en continuo crecimiento.

Pakistán, como demuestran Fennell y Malik (capítulo 9), ha sido uno de los laboratorios de la privatización educativa. Este aporte es significativo porque el sistema educativo de Pakistán no ha tenido amplia recepción en las investigaciones internacionales al contrario de lo que sí ha sucedido con el chileno. Fennell y Malik analizan cómo en los últimos años en Pakistán ha emergido una privatización mediante la “la prestación de servicios” gracias al auge de las escuelas privadas de bajo coste y las nuevas Alianzas Público-Privadas (PPPs, por sus siglas en inglés). Las PPPs, que son nuevas alianzas entre las estructuras estatales y los proveedores privados, son cada vez más una de las aceptaciones por parte de gobiernos y organismos como el Banco Mundial para fomentar la participación de la industria educativa global como solución a los problemas educativos actuales (Verger, 2012). Menashy (capítulo 4) pone en cuestión las PPPs como formas de gobierno para solucionar las problemáticas educativas en los países en desarrollo a través del análisis de la organización internacional “*Global Partnership for Education*” (GPE), conocida en sus inicios como “*Education for All–Fast Track Initiative*”. El capítulo 4 aporta a este volumen un trabajo empírico mediante el análisis de los discursos más representativos envueltos en el movimiento GPE junto con el desarrollo de entrevistas en profundidad realizadas a diferentes actores de su consejo de dirección. Menashy, mediante este análisis, cuestiona los conflictos de interés existentes entre la GPE y los actores privados que financian las reformas identificando nuevas relaciones de poder originadas entre las empresas y las fundaciones filantrópicas. Srivastava (capítulo 15), siguiendo la línea de trabajos previos sobre las escuelas privadas de bajo coste, analiza cómo esta modalidad de la IEG está viviendo nuevos procesos de privatización en el sector educativo. La autora afirma que estamos viviendo la “segunda ola” de las escuelas de bajo coste debido a las prolíferas conexiones entre los intereses de mercado, las fundaciones filantrópicas y las nuevas PPPs que se están conformando en diversos contextos con los organismos públicos.

El último aspecto que me gustaría destacar en esta presentación del volumen que nos ocupa, por su especial relevancia en los análisis de la política educativa global, es el incremento de nuevos actores filantrópicos en el campo de la educación. En la actualidad están emergiendo nuevas modalidades de filantropía, lo que se conoce como “nueva filantropía”, que verifican nuevas formas de actuación caritativas basadas en relaciones de mercado como solución para solventar las problemáticas sociales (Frumkin, 2006; Saltman, 2010). La red “*Teach For All*” (TFA) es uno de los casos más relevantes de las actuaciones de esta nueva filantropía. TFA y sus distintas filiales están generando importantes modificaciones en la política educativa global y en la política de profesorado en particular, y debido a ello comienzan a

proliferar los análisis al respecto. Friedrich (capítulo 10) aporta al volumen sobre la IEG, bajo un marco de análisis comparativo, el rol que juega la filantropía de TFA en los procesos de privatización educativa en Chile y Argentina. Friedrich analiza cómo las filiales filantrópicas de TFA en los sistemas educativos chileno y argentino, dependiendo de sus tradiciones históricas en el desarrollo de prácticas neoliberales, están produciendo nuevas relaciones de PPPs y generando procesos de reestructuración estatal. También es el interés de Martins y Krawczyk la comprensión de la inclusión de nuevas modalidades de actores filantrópicos que se combinan con corporaciones dentro del sistema educativo brasileño. En el capítulo 5 estas autoras examinan cómo el movimiento “*Todos Pela Educação*”, creado con el afán de lograr un sistema educativo más equitativo, está compuesto por un conjunto de intereses privados formalizado por múltiples empresas y fundaciones filantrópicas que están modificando las prioridades y políticas estatales en materia educativa.

En la actualidad están comenzando a proliferar nuevos actores filantrópicos que se caracterizan por aplicar los métodos de sus éxitos empresariales al campo de la donación. Esto es lo que Bishop y Green (2008) han acuñado con el término “filantrocapitalismo”. Las donaciones caritativas del filantrocapitalismo son estratégicas, proclives a fomentar relaciones mercantiles, están orientadas al impacto y esperan un retorno de las inversiones realizadas. Richey y Ponte (capítulo 6) centran el interés sobre la nuevas formas de caridad bajo lo que denominan “Brand Aid”. En este libro realizan un nuevo aporte al concepto de “Brand Aid”, que desarrollaron en un estudio previo (Richey y Ponte, 2011), para demostrar cómo la filantropía de actores multimillonarios está confeccionada entre las “marcas” de los productos, las “celebridades” que las defienden y las “causas” de actuación. Así nos aportan un buen marco conceptual para poder trasladar sus análisis a otros focos de atención. Mucho tiene que ver en esta intromisión de nuevos actores capitalistas en el sector de la filantropía lo que Bill Gates definió como “capitalismo creativo”. Bajo esta terminología Gates argumentó que expandir el capitalismo es el medio más adecuado para mejorar las problemáticas sociales. Bajo el interés del “filantrocapitalismo”, y haciendo referencia a Gates, se abordan los dos capítulos que abren el libro después del marco introductorio de los editores. El análisis de Olmedo (capítulo 3) y el de Au y Lubienski (capítulo 2), por ser novedosos y profundos en el examen, son dos de las mejores aportaciones a este volumen sobre la IEG. La investigación de Olmedo, siguiendo una línea previa en la apertura de estas investigaciones sobre el filantrocapitalismo en educación (Ball y Olmedo, 2012; Olmedo, 2014), centra su atención en los negocios de la caridad mediante la red política educativa “*Absolut Return for Kids?*” (ARK). La aportación de Olmedo avanza, por medio de la red política educativa ARK, en explicar los procesos de construcción del neoliberalismo por medio de los cambios en sus dimensiones estructurales así como en la extensión de tecnologías neoliberales. De este modo, el fascinante capítulo de Olmedo, es una gran aportación para comprender las nuevas formas de gobernanza educativa constituida entre empresas, fundaciones filantrópicas y gobiernos. Au y Lubienski, por su parte, centran su investigación en la *Gates Foundation*. La fundación filantrópica liderada por Bill y Melinda Gates ha generado una fuerte influencia en algunas de las reformas actuales del sistema educativo estadounidense. En el capítulo 2, estos autores ofrecen algunas claves para comprender cómo se han ido gestando leyes como “*No Child Left Behind*” de la administración Bush o “*Race to the Top*” de Obama, así como el sistema de vouchers y el programa de las *charters schools* que se desarrollan en el contexto estadounidense. Au y Lubienski realizan un brillante análisis empírico sobre la influencia que la *Gates Foundation* y otras fundaciones filantrópicas están generando en las políticas públicas del contexto educativo estadounidense.

Si hay algo de lo que ha carecido el libro, en algunos capítulos, es en el uso del neoliberalismo de forma más precisa. Muchos de las investigaciones presentadas suelen ver el neoliberalismo como cambios en su dimensión estructural, en los que se deben más a los análisis de herencia neomarxista, donde Harvey

(2005) es un referente. Y debido a ello han dejado de lado comprender el neoliberalismo, bajo análisis más posicionados en la perspectiva de Michel Foucault (2008), a través de las estrategias de gubernamentalidad neoliberal. Aunque sí hay capítulos que capturan el neoliberalismo desde estas dos perspectivas (ver en este volumen, Olmedo, capítulo 3; Hogan, Sellar y Lingard, capítulo 7). El examen de Olmedo es un claro ejemplo para demostrar cómo las nuevas formas de gobernanza estructural del filantropocapitalismo se fundamenta a la vez en la expansión de tecnologías neoliberales como prácticas que se adaptan en diferentes contextos. Hogan, Sellar y Lingard, por su parte, examinan cómo la gobernanza estructural y las ganancias expansivas económicas de la industria Pearson vienen complementadas con la promoción de las racionalidades de gobierno de la rendición de cuentas.

Para acabar, quisiera reiterar que este libro es la mejor compilación sobre la globalización, la privatización y el neoliberalismo en el campo de la política educativa. A partir de aquí este volumen comenzará a ser un referente para las investigaciones en este campo de análisis. Es una lectura obligada para comprender los cambios contemporáneos más significativos en el ámbito de la educación.

## Referencias bibliográficas

Ball, S. J. (2003): The teacher's soul and the terrors of performativity. *Journal of Education Policy*, 18 (2) 215–228.

Ball, Stephen J. and Youdell, Deborah (2008): *Hidden privatisation in public education* (Brussels, Education International).

Ball, S. J. and Olmedo, A. (2012). Global Social Capitalism: using enterprise to solve the problems of the world. *Citizenship, Social and Economic Education*, 10 (2&3) 83–90.

Bishop, Matthew and Green, Michael (2008): *Philanthrocapitalism. How Giving Can Save the World* (London, Bloomsbury Press).

Foucault, Michel (2008): *The Birth of Biopolitics: Lectures at the College de France 1978-1979* (New York, Palgrave Macmillan).

Frumkin, Peter (2006): *Strategic giving: the art and science of philanthropy* (Chicago, The University of Chicago Press).

Harvey, David (2005): *A brief history of neoliberalism* (Oxford, Oxford University Press).

Hogan, A; Sellar, S. and Lingard, B. (2015). Network restructuring of global edu-business. In W. Au, & J.J. Ferrare, *Mapping corporate education reform. Power and policy networks in the neoliberal state* pp. 43-64, (London and New York, Routledge).

Jessop, Bob; Fairclough, Norman and Wodak, Ruth (2008): *Education and the Knowledge-Based Economy in Europe* (Rotterdam, Sense Publishers).

Liotard, Jean François (1991): *La condición postmoderna. Informe sobre el saber* (Buenos Aires, Cátedra).

Miller, P. and Rose, N. (1990): Governing economic life. *Economy and Society*, 19 (1) 1–31.

Olmedo, A. (2014): From England with love... ARK, heterarchies and global 'philanthropic governance'. *Journal of Education Policy*, 29 (5) 575–597.

Ozga, J. (2008): Governing Knowledge: research steering and research quality. *European Educational Research Journal*, 7 (3) 261–272.

Richey, Lisa Ann and Ponte, Stefano (2011): *Brand aid: Shopping well to save the world* (Minneapolis, University of Minnesota Press).

Robertson, S. L.; Bonal, X. and Dale, R. (2002): GATS and the education service industry: The politics of scale and global reterritorialization. *Comparative Education Review*, 46 (4) 472–495.

Saltman, Kenneth J. (2010): *The Gift of Education: public education and venture philanthropy* (New York, Palgrave Macmillan).

Verger, Antoni (2010): *WTO/GATS and the Global Politics of Higher Education* (New York, Routledge).

Verger, A. (2012). Framing and selling global education policy: the promotion of public–private partnerships for education in low-income contexts. *Journal of Education Policy*, 27 (1) 109–130.