

Mejor mirar hacia otro lado

Howard Hotson
12 noviembre, 2012



El quid del Informe Browne¹ y de la política gubernamental británica en relación con la educación superior radica en una sencilla noción basada supuestamente en la economía: que la introducción de

las fuerzas del mercado en el ámbito de la educación superior empujará simultáneamente al alza la excelencia y a la baja los precios. La confianza de que han hecho gala los ministros a la hora de predecir estos efectos resultaría más tranquilizadora si no estuviera reñida con la evidencia de que lo que está sucediendo es precisamente lo contrario. La lista de universidades decididas a cobrar en concepto de tasas de matrícula una cantidad cercana al límite más alto de nueve mil libras no deja de crecer, en contra de lo que Vince Cable² les ha dicho repetidamente que les conviene racional y económicamente. Y en lo que respecta a la excelencia, la empresa estadounidense propietaria del BPP University College –al que David Willetts³ no concedió el estatus universitario hasta el año 2010– ha perdido recientemente su recurso en el Tribunal Supremo de Estados Unidos después de ser declarada culpable de defraudar a sus accionistas y está siendo investigada por la Comisión de Enseñanza Superior de Estados Unidos por engañar a los estudiantes acerca del valor de sus títulos de cara a mejorar sus perspectivas laborales. Dado que una de las justificaciones para financiar la enseñanza universitaria fundamentalmente por medio de las tasas de matrícula era que el sector universitario inglés se abriera a la influencia beneficiosa de agentes privados, esta noticia arroja nuevas dudas sobre el acierto de la política gubernamental.

Siempre que se habla de excelencia universitaria, se toman como base para establecer comparaciones las Clasificaciones Universitarias Mundiales THE-QS⁴. Año tras año desde 2004, estas tablas han aparecido bajo alguna variante del titular «Las universidades de Estados Unidos dominan las clasificaciones mundiales». Y año tras año el panorama ha sido más o menos el mismo: por término medio, las universidades estadounidenses han ocupado trece de los veinte primeros puestos, mientras que las universidades británicas han ocupado cuatro. Las universidades estadounidenses superan a sus rivales británicas también en los siguientes puestos de la tabla y no hay ningún país que desafíe ni remotamente una supremacía que Estados Unidos parece disfrutar sin ningún esfuerzo.

No hay ningún país que desafíe ni remotamente una supremacía que Estados Unidos parece disfrutar sin ningún esfuerzo

No es difícil ver cómo han ayudado estas tablas a empujar la política gubernamental a su actual encaprichamiento con los mercados. Todas menos una de las trece universidades estadounidenses que han encabezado de forma rutinaria las tablas son instituciones privadas, y es improbable que aquellas personas tendentes a formas neoliberales de pensamiento vean esto como una mera coincidencia. Si la supremacía global de las universidades privadas estadounidenses es el producto de su exposición a los mercados competitivos, entonces cuanto antes se introduzcan estos mercados en el Reino Unido, antes podremos empezar a ver cómo su magia «incrementa la excelencia». El celo gubernamental por introducir criterios de mercado en la enseñanza superior británica, por emular a las universidades estadounidenses y por invitar a las empresas estadounidenses a crear universidades privadas en Gran Bretaña forma todo ello parte del mismo paquete. Dado que se piensa que el dominio de las universidades estadounidenses en el extremo superior de estas tablas es tan absoluto, raramente se discute su papel a la hora de informar el consenso político que subyace a la política gubernamental.

Sin embargo, todos esos periodistas y políticos que han saltado con tanta agilidad de las tablas clasificatorias a la política universitaria han pasado aparentemente por alto el hecho de que Estados Unidos es un país más grande que el Reino Unido: su población de 311 millones de personas es cinco veces mayor que la población británica de 62 millones. Sentada esta base, el predominio tres a uno en las Clasificaciones Universitarias Mundiales parece ya menos impresionante. De hecho, en el curso de los siete últimos años, el Reino Unido ha tenido más universidades entre las veinte punteras por cabeza de población (una por 15,5 millones) que Estados Unidos (una por 23,9 millones). Y teniendo en cuenta que las instituciones británicas dentro de las veinte primeras son en promedio ligeramente mayores (20.500 estudiantes) que las estadounidenses (17.300 estudiantes), casi el doble de la proporción de la población británica ha estado estudiando en las veinte mejores universidades (1 por 576, en comparación con 1 por 1.383). En términos económicos, los dos países difieren por un margen incluso mayor: el PIB de Estados Unidos (con 14.658 billones de dólares) es 6,5 veces mayor que el PIB del Reino Unido (con 2.247 billones de dólares). Durante los últimos siete años, el Reino Unido ha estado manteniendo exactamente el doble de universidades entre las primeras veinte que Estados Unidos por cada unidad de recurso económico.



El dato de que los estadounidenses gastan una proporción mucho mayor de su riqueza nacional en educación superior que los británicos no es menos importante. Según la OCDE, el Reino Unido gasta el 1,3 % del PIB en educación terciaria, que es justamente la media de la Unión Europea. Estados Unidos, por su parte, gasta el 3,1 %, mucho más que cualquier otro país del mundo. De tal modo que Estados Unidos cuenta no sólo con 6,5 veces los recursos económicos del Reino Unido, sino que también gasta 2,4 veces más de esos recursos en educación terciaria. Eso arroja un total de una inversión más de quince veces mayor en educación superior en Estados Unidos que en el Reino Unido. Y, sin embargo, de acuerdo con estas clasificaciones mundiales, esta inversión quince veces mayor se traduce en unos resultados apenas tres veces superiores en excelencia educativa. El Reino Unido ha conseguido de alguna manera mantener universidades en lo más alto de la lista por sólo una quinta parte aproximadamente de lo que paga Estados Unidos.

Los primeros diez o veinte puestos suelen acaparar toda la atención. ¿Qué sucede cuando examinamos el total de doscientos? No contamos con ningún resumen con la media de las clasificaciones de las doscientas mejores universidades en los últimos siete años, pero sí que podemos examinar las clasificaciones THE para 2010-2011. En los cincuenta primeros puestos, las universidades estadounidenses superan a las británicas por cinco a una. En el segundo nivel (puestos 51-100), las universidades estadounidenses empiezan a perder su ventaja y la proporción cae de tres a una. En la mitad inferior de la tabla (puestos 101-200), el número de puestos ocupados por ambos países se reduce mucho, ya que la tabla empieza a poblarse con universidades de otros países, pero el dato significativo es que aquí las universidades estadounidenses y británicas están virtualmente igualadas. Las universidades británicas se encuentran distribuidas de un modo muy uniforme a lo

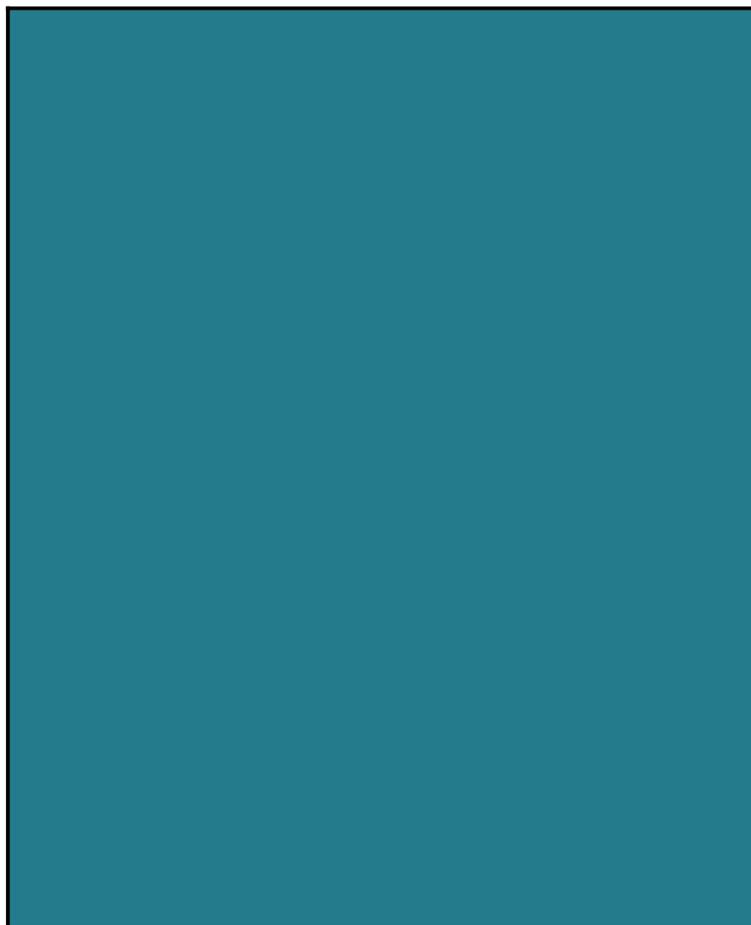
largo de la tabla, lo que sugiere que existe una transición suave y gradual desde el nivel superior de universidades hasta el escalón inmediatamente inferior, y así sucesivamente. El sistema universitario estadounidense, por contraste, parece concentrar una parte enormemente desproporcionada de recursos en un pequeño grupo de instituciones privadas muy ricas y exclusivas.

Todas menos una de las trece universidades estadounidenses que han encabezado de forma rutinaria las tablas son instituciones privadas

Si alguien se piensa que los tramos inferiores de la tabla son intrascendentes porque sólo importan realmente las cien primeras universidades en el mundo, debería recapacitar sobre ello. Según la UNESCO, hay 5.758 instituciones de educación superior reconocidas en Estados Unidos, de las cuales aproximadamente mil seiscientas conceden titulaciones de cuatro años. Las setenta y dos universidades estadounidenses situadas entre las doscientas primeras representan, por tanto, menos del cinco por ciento de las que ofrecen titulaciones de cuatro años. El sistema universitario estadounidense en su conjunto parece ofrecer una pobre rentabilidad: nada de la financiación, pública o privada, invertida en el 95% de las instituciones de educación superior en Estados Unidos tiene el más mínimo impacto en las clasificaciones universitarias mundiales. Por comparación, las veintinueve universidades británicas situadas entre las doscientas primeras representan casi una quinta parte de las 165 listadas por el Organismo de Estadísticas de Educación Superior. Las universidades británicas parecen estar, por término medio, casi cuatro veces mejor que sus homólogas estadounidenses a la hora de abrirse hueco dentro de la lista global de las doscientas mejores.

Si se toman en consideración algunas necesarias correcciones dentro de los datos, el panorama que emerge resulta incluso menos halagüeño. Si ajustamos primero las cifras por cabeza de población, el Reino Unido puede rivalizar desde el principio con las mejores estadísticas de Estados Unidos: según los datos más recientes, los dos países tienen virtualmente el mismo número de universidades per cápita entre las cincuenta mejores. Pero cuando nos trasladamos de las cincuenta mejores a las cincuenta últimas, el Reino Unido empieza a imponer su superioridad: hay cuatro veces más universidades per cápita en la mitad inferior de la tabla (101-200) en el Reino Unido que en Estados Unidos. Si seguimos ajustando en función de la ratio del PIB entre los dos países (6,5 a 1), los datos muestran que el Reino Unido hace un mejor uso de sus recursos per cápita más reducidos en todos los niveles de las clasificaciones. Y si tenemos en cuenta que Estados Unidos invierte más del doble de su PIB en educación superior que el Reino Unido, incluso en el tramo superior, donde se concentra la fuerza del sistema estadounidense, la inversión británica en educación superior parece estar ofreciendo una rentabilidad casi tres veces superior. En la mitad inferior de la tabla, las universidades británicas parecen estar ofreciendo una relación calidad-precio que es asombrosamente doce veces superior.

Los datos que, en una primera ojeada, parecen demostrar la gran fuerza del sistema universitario estadounidense acaban por revelar, incluso tras el análisis más rudimentario, que la realidad es muy otra. Medida por medida, las universidades estadounidenses no son, manifiestamente, las «mejores de las mejores». Si la relación calidad-precio es la consideración más importante, especialmente en una época de austeridad, el modelo estadounidense bien podría ser el último que debería ser emulado por Gran Bretaña.



Este análisis tiene serias implicaciones para la política gubernamental. No hay constancia aquí de que la competencia del sector privado empuje los niveles al alza, pero sí existe una prueba palmaria de que la competencia del mercado empuja al alza los precios, ya que la excelencia académica cuesta aparentemente mucho más en Estados Unidos que en el Reino Unido. ¿Por qué es esto así? Lo cierto es que no resulta difícil comprender por qué la introducción de precios de mercado en una cohorte reducida de universidades de elite traerá consigo una subida, no una bajada, de los precios. Dondequiera que se introduce una oferta pequeña y estrictamente limitada de un producto altamente deseable -como las plazas para estudiar en Harvard- en un mercado realmente abierto, la cohorte más rica de la sociedad elevará su precio hasta niveles que sólo ellos puedan permitirse. Esto es esencialmente lo que ha estado sucediendo en los niveles más altos de la liga universitaria estadounidense desde que empezó a abrirse la brecha por ingresos en los años ochenta. Durante varias décadas, el precio de las matrículas ha estado subiendo a una ratio del doble, el triple o incluso el cuádruple que el índice de la inflación del coste de la vida, primero en las universidades más exclusivas y luego en todo el sector privado, de tal modo que en este momento hay más de un centenar de facultades y universidades privadas en Estados Unidos que cobran a los alumnos al menos cincuenta mil dólares anuales en concepto de matrícula, alojamiento y manutención.

El Reino Unido ha conseguido mantener universidades en lo más alto de la lista por sólo una quinta parte de lo que paga Estados Unidos

Podría pensarse que se trata de un fenómeno típicamente estadounidense –un ramal, quizá, de alguna forma especialmente «avanzada» de la cultura del consumidor–, pero lo cierto es que la lógica que opera aquí pasa a ser incluso más clara en el contexto del más reducido mercado educativo en Inglaterra. La introducción de competencia hace descender los precios sólo en los mercados de aquellos productos que pueden producirse fácilmente. Si una empresa está produciendo cosas de modo ineficiente, o acaparando –sin reinvertirlo– un beneficio excesivo, cabe que métodos más eficientes de producción o modelos de negocio más equilibrados ofrezcan lo mismo a un precio más barato. Pero hay algunas cosas que no pueden producirse fácilmente y las antiguas universidades constituyen un excelente ejemplo. Oxford y Cambridge les llevan una ventaja de seiscientos años a sus rivales inglesas. Muchas de las ventajas de que disfrutan son el producto de sus largas historias: sus entornos arquitectónicos, sus bibliotecas y archivos; sus sistemas únicos de enseñanza tutorial, su organización colegiada y su autogobierno; y el prestigio acumulado por dos docenas de generaciones de eruditos, filósofos, científicos, poetas y primeros ministros. Sus competidoras no pueden producir estas cosas a ningún precio, y mucho menos aún ofrecer lo mismo que ellas a un menor precio. Y como la «experiencia estudiantil» que ofrecen puede que muchos la consideren revestida de un atractivo único, podrían, si se liberaran de las restricciones de la legislación gubernamental, cobrar por esta experiencia un precio tan alto como pudiera soportar el mercado, sin correr el riesgo de contar con otra competencia a la hora de ofrecer un mejor precio que la existente entre Oxford y Cambridge.

Imagínense ahora lo que sucedería en Inglaterra si se eliminara el tope del coste de matrícula, se introdujera un auténtico mercado y se permitiera a las universidades perseguir sus propios intereses económicos al margen de cualquier otra consideración, esto es, si actuaran de un modo incluso más «racional» de como Vince Cable cree que deberían hacerlo. Oxford y Cambridge subirían sus precios de matrícula de un modo espectacular, antes que nada para recuperar las aproximadamente ocho mil libras de sus propios recursos que invierten anualmente en la actualidad en educar a cada estudiante por encima de lo que reciben en concepto de tasas de matrícula, subvenciones gubernamentales e ingresos por investigación. Los padres ricos disfrutarían con la oportunidad de subir aún más los precios, más allá del alcance de padres menos acaudalados de hijos más capaces. La hiperinflación en los precios de las matrículas de Oxbridge abriría la puerta a que cualesquiera otras universidades de Inglaterra empezaran a subir sus precios; algunas, con titulaciones profesionales lucrativas que ofrecer, los elevarían hasta niveles por encima de los de una titulación artística en Oxbridge. Si siguiera descendiendo por la tabla de la liga académica inglesa, el porcentaje de subida de las tasas iría aminorándose gradualmente hasta que, en alguna parte cercana al umbral inferior, las universidades estarían compitiendo en un precio dentro de la banda de seis mil-nueve mil libras esterlinas, como los ministros pretendían desde un principio.

Las fuerzas del mercado son el motivo por el que las universidades privadas estadounidenses han pasado a ser tan caras, pero, ¿por qué todo el dinero adicional que afluye a las universidades estadounidenses genera unos rendimientos tan pobres en las clasificaciones? Evidentemente, una parte importante de este dinero está invirtiéndose en algo diferente de la excelencia académica. Esta hemorragia de fondos no ha pasado inadvertida a los responsables de las universidades estadounidenses, que han localizado la fuente de la fuga en otro aspecto de la cultura académica regida por las reglas del mercado que el gobierno piensa empezar a importar de Estados Unidos: la «experiencia estudiantil».

Jonathan Cole, antiguo rector y decano de facultades en Columbia, escribió en el *Huffington Post* el año pasado que, además de la inflación de las tasas, un aspecto esencial que había contribuido al aumento del coste de la educación superior en Estados Unidos tiene su origen

en la perversa suposición de que los estudiantes son «clientes», que el cliente siempre tiene razón y que lo que demanda debe ser comprado. El dinero está bien gastado en asesoramiento psicológico, pero el número de oficinas que se dedican a gestionar actividades de los estudiantes, competiciones deportivas e instalaciones para practicar estos deportes, prácticas laborales en verano y servicios de comedor externalizados, por no hablar de habitaciones y suites en residencias universitarias que sólo pueden igualar los hoteles Four Seasons, se traduce en un crecimiento del número de administradores y en unos mayores costes de administración.

Los ciudadanos británicos tienen veinte veces más oportunidades de estudiar en universidades públicas de primera clase que los estadounidenses

Si Cole está en lo cierto, la mercadización del sector de la educación superior estimula no uno sino dos procesos independientes que avanzan exactamente en dirección contraria a las expectativas gubernamentales. Por un lado, la auténtica competencia de mercado entre universidades de elite eleva por término medio las tasas de matrícula en todo el sector. Por otro, la mercadotecnia de la «experiencia estudiantil» sitúa una parte cada vez mayor de los presupuestos universitarios en manos de los «clientes» estudiantiles. El primero de estos mecanismos eleva el precio, mientras que el segundo disminuye la relación académica calidad-precio, ya que las abultadas tasas se despilfarran en lujos. A juzgar por la experiencia estadounidense, el alojamiento confortable, un rico programa de actos sociales e instalaciones deportivas a la última son lo que quieren la mayoría de los jóvenes de dieciocho años cuando eligen su «experiencia estudiantil»; y cuando la elección de los estudiantes se convierte en el motor para elevar los niveles, estos son los niveles que van a elevarse.

Lo que es peor es que los ministros del Gobierno británico, cuando visitan por primera vez un campus estadounidense hermosamente atildado, reaccionan del mismo modo que los adolescentes estadounidenses. Familiarizados como están con la paupérrima condición física de aun las mejores universidades inglesas, no pueden evitar quedar impresionados por la calidad de las instalaciones ofrecidas por las ricas instituciones estadounidenses. Lo que olvidan es que el estado ruinoso de tantos edificios universitarios ingleses es el producto no de una ausencia de competencia académica, sino de una política gubernamental deliberada durante estos últimos veinte años. Al mantener firmemente reducidos los ingresos de las universidades, elevar el número de alumnos y dar prioridad a la investigación por medio del RAE⁵, han intentado elevar los rendimientos académicos a costa de la enseñanza y del mantenimiento de los edificios existentes, por no hablar de la construcción de otros nuevos.

¿Podrían tener los mercados el efecto secundario beneficioso de elevar los niveles académicos? Mucho depende del criterio de medición utilizado; pero el nivel académico que es más probable que eleven los mercados es el que más importa a los alumnos que pagan altas tasas: las notas. De vuelta a cuando se suponía que la nota media en Estados Unidos era un aprobado. En la actualidad, cuanto más cara es la universidad, más alta es la nota media, y la media en las universidades privadas es ahora un notable alto. ¿Por qué la inflación de las calificaciones se encuentra tan estrechamente correlacionada con la inflación de tasas? La razón puede adivinarse fácilmente. Si se ha estudiado en una de las facultades o universidades más costosas de Estados Unidos y se ha pagado por encima de doscientos mil dólares por una titulación de cuatro años, entonces mucho mejor que sea una buena. Ignórese esta demanda y los niveles de «satisfacción estudiantil» de una institución caerán en picado, igual que sucederá con el número de personas ricas deseosas de invertir en las titulaciones que ofrecen. Afortunadamente, a estas universidades privadas no se les pide que utilicen examinadores externos para equilibrar los niveles de todo el sistema, por lo que no hay nada que les impida satisfacer la demanda –encabezada por los alumnos– de calificaciones cada vez más altas. Así, el efecto neto de la introducción de las fuerzas del mercado impulsada por la demanda de los estudiantes es, una vez más, precisamente el contrario de lo que pretenden los ministros: el valor de las credenciales académicas se ve degradado en todo el sistema.

Pero, ¿podría la competencia del mercado libre elevar los niveles de los logros académicos reales, así como las calificaciones? No, según las Clasificaciones Universitarias Mundiales. El único lugar del mundo en que las universidades privadas compiten entre sí y con un grupo mucho mayor de universidades públicas es Estados Unidos, y los datos de Estados Unidos indican claramente que esta competencia hace descender, no incrementar, la calidad de las universidades públicas. Piénsese en las veinte mejores instituciones de las clasificaciones conjuntas THE-QS durante los siete últimos años. Si se desciende por la tabla, después de pasar por esos nombres famosos de la Ivy League⁶, se llega finalmente a una solitaria universidad pública estadounidense, la Universidad de Michigan, en el vigésimo puesto, justo por debajo de las mejores universidades públicas de Canadá (que comparte el 17º) y Suiza (19º), y por debajo de la Universidad Nacional Australiana en Camberra (14º). El tamaño de la población y de la economía de Canadá es aproximadamente una décima parte del de su vecino, por lo que los datos sugieren que el sector universitario público canadiense supera por un escaso margen al estadounidense con una décima parte de los recursos. Suiza consigue adelantar a Estados Unidos a pesar de tener una trigésima parte de su PIB y una cuadragésima parte de su población. Y los australianos consiguieron de algún modo superar al sector público universitario estadounidense en este período de siete años con sólo una decimocuarta parte de la población y una duodécima parte del dinero. En cuanto al Reino Unido, con sólo una única y pequeña universidad privada hasta fechas recientes, contribuye con sus cuatro mejores universidades públicas: sus puestos en la clasificación son el segundo, el tercero compartido, el séptimo y el decimosegundo. Si volvemos a tener en consideración la quintuple diferencia en términos de población, los ciudadanos británicos tienen

veinte veces más oportunidades de estudiar en universidades públicas de primera clase que sus hermanos estadounidenses.

En términos de la relación calidad-precio, el sistema británico es mucho mejor; probablemente, el mejor del mundo

Otro modelo interesante sale a la luz si examinamos la distribución geográfica por todo Estados Unidos de las cien mejores universidades en las clasificaciones THE para 2010-2011. Las universidades privadas más ricas situadas en lo más alto de la tabla –incluidas todas las que integran la Ivy League– se concentran en la costa nororiental de Estados Unidos, desde Massachusetts en el norte a Carolina del Norte en el sur. Si la cercanía a la influencia vigorizante de las universidades privadas eleva la excelencia, como Willetts parece dar a entender, habríamos de esperar que las grandes universidades públicas se encontraran concentradas en esta misma zona. Pero lo cierto es que sucede lo contrario: cuanto mayor es la distancia entre ellas y las universidades privadas ricas, parece, mayor es su nivel de excelencia. El Estado mejor representado en el sistema universitario es, abrumadoramente, el de California, con dos universidades entre las diez mejores y un total de nueve entre las cien mejores. Esto parece impresionante, pero deberíamos tener en cuenta que el PIB de California es casi tan grande como el del Reino Unido, que se enorgullece de contar con catorce universidades públicas entre las cien mejores. Nueva York, el contrapeso económico e intelectual de California, brinda un contraste sorprendente. Cabría imaginar que podría beneficiarse de la competición del mercado con Columbia, Cornell, la New York University y las instituciones de la Ivy League que se encuentran al norte y al sur, pero a pesar de que la economía del Estado de Nueva York tiene exactamente la mitad del tamaño de la del Reino Unido, su universidad pública mejor situada –la State University of New York en Stony Brook– se encuentra en el humilde puesto 78 dentro de las clasificaciones globales. De las otras catorce universidades públicas estadounidenses que se hallan entre las cien primeras, diez se sitúan en Estados del Sur, el Medio Oeste y el Oeste que no cuentan con grandes universidades privadas: Michigan (puesto 15º compartido), Washington (23º), Georgia Tech (27º), Wisconsin-Madison (43º compartido), Minnesota (52º), Ohio State (66º), Colorado-Boulder (67º), Virginia (72º), Utah (83º compartido) y Arizona (95º compartido).

Así, una vez más, los datos empíricos contradicen las actuales suposiciones gubernamentales. Las grandes universidades privadas de Estados Unidos no proporcionan la competencia que se necesita para vigorizar las aletargadas instituciones públicas. Lo que hacen, en cambio, es absorber una parte enormemente desproporcionada de los recursos del sistema, empobreciendo, por tanto, a sus vecinas. Tienen el dinero para construir los mejores laboratorios, aprovisionar las mejores bibliotecas y hacerse con los servicios de los profesores más prominentes. Sus instalaciones atraen a los estudiantes mejores y más ricos, acaparando el mercado en prestigio tanto social como intelectual. Vacían el área a su alrededor de todos los recursos que se necesitan para mantener las buenas universidades públicas. La mayor parte de las universidades públicas que se han colado entre las cien mejores operan tan lejos de la Ivy League como lo permite el vasto territorio de Estados Unidos. Fuera de las cien primeras, el rendimiento estadounidense cae abruptamente a un bajo nivel.

La inversión británica en educación superior parece estar ofreciendo una rentabilidad casi tres veces superior a la estadounidense

La interpretación natural de las Clasificaciones Universitarias Mundiales es absolutamente contraria a la suposición fundamental que sostiene la actual política gubernamental británica. La competencia del mercado en Estados Unidos ha provocado que asciendan las tasas de matrícula en las universidades privadas y ha absorbido, por tanto, los recursos necesarios para mantener las buenas universidades públicas, al tiempo que desviaba una parte de estos recursos, derrochados terriblemente, de las prioridades académicas a fin de mejorar la «experiencia estudiantil» y degradar las credenciales académicas por medio de una inflación de las calificaciones de resultados de las tácticas de mercado. En términos de la relación calidad-precio, el sistema británico es mucho mejor y, probablemente, el mejor del mundo. Willetts debería seguir el ejemplo del secretario de Sanidad, aprovecharse de una «interrupción natural en el proceso legislativo»⁷ y volver a empezar.

Howard Hotson es un miembro del St Anne's College de Oxford y presidente de la Sociedad Internacional para la Historia Intelectual. Es autor de *Commonplace Learning: Ramism and its German Ramifications, 1543-1630* (Oxford, Oxford University Press, 2007) y *Paradise Postponed: Johann Heinrich Alsted and the Birth of Calvinist Millenarianism* (Dordrecht, Boston y Londres, Kluwer Academic Publishers, 2010).

Traducción de Luis Gago
© *The London Review of Books*
www.lrb.co.uk

¹. En referencia al informe «Securing a Sustainable Future for Higher Education in the UK» («Asegurar un futuro sostenible para la educación superior en el Reino Unido»), preparado por Lord Browne y dado a conocer el 12 de octubre de 2010. (N. del t.).

². Político liberal demócrata y actual secretario de Estado de Comercio e Innovación en el Gobierno británico. (N. del t.).

³. Político conservador y actual ministro de Estado de Universidades y Ciencia en el Gobierno británico. (N. del t.).

⁴. De 2004 a 2009, *Times Higher Education* y *Quacquarelli Symonds* prepararon conjuntamente las Clasificaciones Universitarias Mundiales QS. En 2010, *The Times Higher Education* adoptó una nueva metodología y publicó sus clasificaciones de forma independiente. Mis datos para 2004-2010 están tomados de las clasificaciones agrupadas THE-QS para 2004-2009 y las clasificaciones QS para 2010, todas ellas compiladas de acuerdo con la misma metodología. Mis datos para 2010-2011 se basan en las Clasificaciones Universitarias Mundiales THE. Las clasificaciones más recientes, para 2012-2013, pueden consultarse en la página de *Times Higher Education*.

⁵. Acrónimo de Research Assessment Exercise, una prueba realizada por cuatro organismos oficiales británicos cada cinco años para evaluar la calidad de la investigación llevada a cabo por las instituciones que ofrecen enseñanza superior. La cuantía de las subvenciones que reciben está directamente relacionada con los resultados obtenidos por cada centro. (N. del t.).

⁶. Literalmente, la Liga de la Hiedra, en alusión a la que crece en los antiguos edificios de las universidades. En ella se encuadran el grupo de universidades más antiguas y más respetadas de Estados Unidos, todas ellas situadas en el noreste del país. Se trata de Harvard, Yale, Columbia, Cornell, Dartmouth, Brown, Princeton y Pennsylvania. (N. del t.).

7. En alusión a la decisión tomada en abril de 2011 por el entonces secretario de Sanidad, Andrew Lansley, de interrumpir momentáneamente el cambio legislativo que afectaría de manera decisiva al Sistema Nacional de Salud británico para que el Gobierno pudiera «escuchar, reflexionar y mejorar» la nueva norma. (N. del t.).