



Jesús Glez. Barahona  
Prof. Univ. "Rey Juan Carlos"

Baranda  
jgb@barrapunto.com

“  
Conviene plantearse cuestiones como si el sistema educativo debe elegir para nuestros hijos herramientas que solo podrán provenir de una cierta empresa”  
”

barrapunto.com

# Acuerdos ventajosos... para alguien

“**La empresa X ha donado software a la Universidad de Y por importe de 1 millón de euros.**” **“Ayer el ministro de educación firmó un acuerdo con la empresa Z que permitirá un ahorro de 20 millones de euros en la compra de programas de ordenador para su uso en escuelas.”**

Noticias como estas se leen habitualmente en la prensa de cualquier país. Una empresa ofrece sus productos a bajo coste o gratuitamente para ayudar en la educación de nuestros hijos, o en la formación de nuestros futuros profesionales. Una acción altruista que contribuye al bien general, y que no puede verse más que positivamente... ¿O no?

## EL ACUERDO, LA FOTO DEL ACUERDO...

Es habitual que responsables de Educación firmen acuerdos “de colaboración” con empresas de software. Frecuentemente están basados en proporcionar acceso gratuito o a precios menores que los de mercado a centros educativos, o incluso a comunidades educativas completas. Las Universidades, las Consejerías de Educación de los Gobiernos Autonómicos, incluso los Ministerios de Educación gustan de apuntarse a esos acuerdos, y los responsables de turno suelen aparecer fotografiados, contentos y sonrientes, de la mano del máximo responsable de la empresa en cuestión que quiera acudir a la ceremonia correspondiente.

De hecho, es difícil no estar contento. Todas las partes ganan. El gasto en Educación, siempre demasiado corto para las necesidades, se ve un poco aliviado. La comunidad educativa tiene ahora a su disposición las herramientas que necesita para la alfabetización tecnológica. La empresa mejora su imagen social, en justa reciprocidad por su actitud tan altruista. Todos estamos, en fin, un poco más cerca de la tan necesaria sociedad de la información, esa sea lo que sea... Bienvenida sea la foto, y enmarquémola.

## ...Y LAS CUENTAS DEL ACUERDO

Para certificar tanta bonanza, no viene mal echar unas cuentas. Así veremos más claramente lo que ganamos cada uno con estos acuerdos...

Empecemos por la parte más fácil. El presupuesto de educación se va a ahorrar una buena cantidad de fondos. Había que comprar tantas licencias de ciertos programas, y ahora salen gratis (o cuestan la mitad). Claro que como las versiones avanzan que es una barbaridad, en dos o tres años habrá que comprar nuevas licencias... Pero bueno, ya veremos dentro de dos o tres años. Quizás podamos aprovechar para otra foto.

La comunidad educativa tiene ahora una nueva herramienta a su disposición. Qué bien, los alumnos podrán escribir sus trabajos sin tener que pagar licencias (o sin necesidad de recurrir a la terrible copia ilegal). Los profesores podrán diseñar sus prácticas usando herramientas de última generación. Los centros docentes tendrán ordenadores con software bueno, bonito, y sobre todo, barato.

La empresa donante deja de ingresar unas importantes cantidades por licencias, pero ahí entra su altruismo. Puede que su cuenta de resultados se resienta, pero ahí está su labor social, su colaboración a que el mundo sea un poco mejor. También se obtienen beneficios en cuanto a imagen, claro, pero desde luego nada que no sea bien merecido por el esfuerzo realizado.

Qué bien salen las cuentas.

## ...Y LAS CUENTAS DEL ACUERDO

Hmmm... ¿Nos habremos dejado algo en el tintero? ¿Habrá algún efecto que hemos pasado por alto? Repasemos un momento, por si acaso:

El presupuesto de educación se veía aliviado. Pero un momento, para decir eso tenemos que saber cuánto habría costado la fiesta si no se hubiera firmado el acuerdo. Ah, claro, una buena cantidad en las licencias que nos hemos ahorrado... ¿Y no hemos perdido nada a cambio? Mmmm. Quizás considerar otras posibilidades. ¿Y si hubiera otras formas que nos permitieran ahorrar también sustancialmente, o incluso no gastar nada en licencias, sin perder beneficios educativos?

La comunidad educativa ahora tiene estupendas herramientas a su disposición, pero ¿las quiere? ¿las necesita? ¿Va a poder conseguir ahora un profesor presupuesto para un producto competidor, teniendo este a un precio tan bueno? ¿Habrá habido algún compromiso que limite las opciones de los enseñantes? ¿Lo habrá en el futuro? ¿Y si hubiera otros productos que presenten más ventajas y que ahora se vean perjudicados “porque cómo no vas a usar esta estupenda oferta”?

La empresa era quien más ponía en el acuerdo, claro. Aunque bueno, se aseguran que tanto profesores como alumnos van a conocer con detalle sus productos. Y como niños y alumnos de hoy son consumidores y profesionales de mañana, alguna preferencia por usar lo que conocen ya tendrán dentro de algún tiempo (y pasar por caja, claro). Y cuando los empresarios busquen personas formadas en esos productos, no tendrán mucho problema en encontrarlos, con lo que un pequeño palo que se lleva la competencia. Y si algún responsable educativo no entiende las enormes ventajas del acuerdo, e insiste en promover las ventajas de otros productos, siempre se puede presionar con no renovar el acuerdo... Bueno, alguna ventaja tenía que tener la empresa, ¿no?

## CADA UNO CUENTA LA FERIA COMO LE VA EN EL LA

Desde luego, no se puede generalizar, y seguramente habrá muchos acuerdos donde una empresa, de forma completamente altruista, cede parte de sus ingresos para que la sociedad en su conjunto se beneficie. Pero en cualquier situación, conviene revisar todos los ángulos, por si acaso...

Y ocurrirá también en más de un caso que la empresa solo cede una parte de unos hipotéticos ingresos que quizás nunca iba a tener. Porque poca gente iba a pagar lo que cuesta su producto a precio de mercado. Porque quizás la herramienta no es tan necesaria. Porque quizás hay otro producto que es

mejor al mismo precio. O porque quizás hay una herramienta libre que sirve (al menos en cuanto a docencia) perfectamente.

Y podrá pasar que el acuerdo permita a una empresa consolidar una situación de monopolio de facto, dificultando el paso a otros competidores. Porque al fin y al cabo, si ya tengo amortizado el coste de desarrollo, bien puedo intercambiar unos beneficios que no sé si voy a tener por asegurarme de que dentro de un tiempo voy a seguir ingresando grandes cantidades. Porque así a cualquier pequeña empresa le va a costar un poco más competir con mi producto. Porque así va a ser más difícil que formen a los alumnos con un producto libre. Porque solo lo que me tendría que gastar en formar a toda la gente que me van a formar gratis ya sería una cantidad mucho mayor que cualquier pérdida.

También habrá casos donde la firma apresurada de un acuerdo corte de raíz un proceso de reflexión profundo y sereno sobre qué modelo de educación informática queremos. Sobre si es más razonable ayudar a adquirir habilidades en lugar de enseñar a manejar cierta aplicación específica. Sobre si una estrategia que incluya el uso de software libre no será mucho más rentable socialmente.

## EL ABRAZO DEL OSO

Para evitar el riesgo de estar en estos casos, conviene aproximarse a estos acuerdos de colaboración con cuidado. Y plantearlos como lo que son: acuerdos. Qué se gana, qué se pierde. Cuánto se beneficia el sistema educativo, en cuánto se ve perjudicado. Y además, pensar a largo plazo. La educación consiste precisamente en preparar el futuro. Según lo que estamos haciendo ahora, así estarán las cosas dentro de unos años.

Por eso, conviene plantearse cuestiones como si el sistema educativo debe elegir para nuestros hijos herramientas que solo podrán provenir de una cierta empresa. Como si queremos enseñarles a escribir, o a escribir en papel de tal marca. Como qué es un trato justo, y qué debemos pedir a una empresa por elegir su producto para enseñar con él. Como con cuánto está contribuyendo de verdad la empresa: cuánto le cuesta, y cuánto vale lo que aporta. Y sobre todo, si el mejor modelo educativo que se nos ocurre se basa en ir por donde nos lleven los acuerdos que nos ofrezcan unas u otras empresas. Quizás merezca la pena plantear cuáles son los problemas a resolver, y estudiar cuál es la mejor estrategia para resolverlos. Tranquilamente, reflexivamente, estudiando todas las posibilidades, considerando todos los escenarios.

No vaya a ser que nos den un abrazo que nos asfixie...

Para terminar, un problema, a modo de deberes. ¿Por qué es tan común que ciertos fabricantes de software donen programas con fines educativos, pero es tan difícil encontrar fabricantes de pupitres que equipen gratuitamente nuestras escuelas?

©2007 Jesús M. González Barahona  
jgb@barrapunto.com

Se otorga permiso para copiar y distribuir este documento completo (pág. 10) en cualquier medio si se hace de forma literal y se mantiene esta nota.