



FLACSO
MÉXICO

Doctorado en Ciencias Sociales
2006-2009
VI Promoción

***“El menú dependiente para la demanda de la educación superior
privada en México: los casos de Guadalajara y Hermosillo.”***

Tesis presentada para obtener el título de Doctor en Investigación
en Ciencias Sociales con Mención en Ciencia Política de la Facultad
Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica de México,
por:

Guillermo Elías Treviño

Directora de Tesis: Dra. Gloria del Castillo Alemán
Coordinadora de Seminario: Dra. Giovanna Valenti Nigrini

Seminario de Política Educativa
Línea de Investigación: Educación, políticas públicas y mundo del trabajo

Ciudad de México, DF, diciembre de 2010

RESUMEN

En este documento se presenta una investigación que se sitúa en México y trata sobre los efectos que tiene el contexto institucional de la educación superior privada en la decisión de los individuos sobre el tipo de institución educativa a la que deciden ingresar a estudiar. El análisis se lleva a cabo en dos ciudades del país, Guadalajara y Hermosillo, que se caracterizan por ser ciudades que en aspectos relacionados con la educación superior, y particularmente en la educación superior privada, son distintas.

El objetivo principal de la investigación es explicar la decisión de los individuos relativa al tipo de institución educativa a la que deciden ingresar a estudiar en el mercado privado de la educación superior. De acuerdo a ello, pretende dar cuenta del impacto que tiene el contexto institucional de la educación superior privada en la decisión individual, y entiende este contexto institucional como el resultado de la dinámica sectorial de la educación superior; el perfil de la (s) política (s) públicas en esta materia, los marcos normativos que regulan a la parte privada de la misma y el tipo de juego que se estructura en el mercado de la educación superior privada derivado del tipo de relación que se establece entre la oferta y la demanda de este nivel educativo.

Palabras clave: oferta y demanda de educación superior; decisión de los individuos, educación superior pública; educación superior privada; regulación estatal, política pública de educación superior; mercado segmentado; demanda cautiva de educación superior privada; oferta sustituta de educación superior; credencialismo.

ABSTRACT

The following paper presents the results of a research carried out in Mexico over the effects that institutions have on private higher education. Mainly, the effects they have over an individual's decision about the type of educational institution to attend. The analysis was carried out in two cities, Guadalajara and Hermosillo. These two cities were selected because of the degree of difference they hold towards higher education, particularly in the private higher education arena.

The purpose of this research is to explain the decision of an individual towards the type of educational institution to attend in relation with a particular context: a particular private market of higher education. Accordingly, it seeks to explain the impact the institutional context of private higher education has over the individual's decision. In this matter, we understand the institutional context as the result of several factors: a certain dynamic higher education sector, the public policy applied in the area, regulatory frameworks governing the private sector, the interaction of the market structure of private higher education as a result of the relationship between supply and demand at this level.

Keywords: supply and demand for higher education, individual's decision, public higher education, private higher education, government regulation, public policy on higher education, market segmentation, captive demand for private higher education, substitute supply for higher education, credentialing activities.

PRESENTACIÓN

En este documento se presenta una investigación que se sitúa en México y trata sobre los efectos que tiene el contexto institucional de la educación superior privada en la decisión de los individuos sobre el tipo de institución educativa a la que deciden ingresar a estudiar. El análisis se lleva a cabo en dos ciudades del país, Guadalajara y Hermosillo, que se caracterizan por ser ciudades que en aspectos relacionados con la educación superior, y particularmente en la educación superior privada, son distintas.

El objetivo principal de la investigación es explicar la decisión de los individuos relativa al tipo de institución educativa a la que deciden ingresar a estudiar en el mercado privado de la educación superior. De acuerdo a ello, pretende dar cuenta del impacto que tiene el contexto institucional de la educación superior privada en la decisión individual, y entiende este contexto institucional como el resultado de la dinámica sectorial de la educación superior; el perfil de la (s) política (s) públicas en esta materia, los marcos normativos que regulan a la parte privada de la misma y el tipo de juego que se estructura en el mercado de la educación superior privada derivado del tipo de relación que se establece entre la oferta y la demanda de este nivel educativo.

Un punto de partida del presente documento es el reconocimiento de que la educación superior en México, y particularmente la educación superior privada, se caracteriza por tener un conjunto de elementos institucionales que generan contextos de decisión diferenciados o heterogéneos entre sí en los que interactúan tanto la oferta como la demanda educativa. Se entiende por estos elementos de índole institucional la diversidad que existe tanto en el ámbito público como en el privado de la educación superior; su crecimiento; la diferenciación de capacidades que tienen las instituciones de educación superior (IES) para enfrentar y dar respuesta a los diversos cambios y escenarios a los que continuamente se enfrentan; las decisiones y las no decisiones de política y de políticas que afectan al conjunto de la educación superior, el múltiple conjunto de normativas que regulan particularmente a la educación superior privada tanto a nivel nacional como a nivel local o sub-nacional; y, finalmente, la forma en que se estructura el mercado en el ámbito de la educación superior privada, entendiendo por ésta las características que, derivado de

lo anterior, llegan a tener tanto la demanda como la oferta y las relaciones que se establecen entre éstas.

Desde una perspectiva general, se reconoce la existencia de la arena de la educación superior o bien un sistema de educación superior (que en este caso tiene cualidades más entrópicas que homeostáticas) a fin de explicar las decisiones que toman los individuos en torno al tipo de institución a la que deciden ingresar en la educación superior privada. Por ello se reconoce que la educación superior en México es integrada por una parte pública y por una privada donde diversos actores públicos y privados juegan papeles determinantes en el diseño de las políticas públicas y donde ejercen de manera conjunta o separada facultades de regulación sobre cada una de las partes que componen a esta arena o sistema de educación superior. Esta configuración institucional, además de tener implicaciones en las IES, tiene implicaciones en los individuos que demandan servicios de educación superior, concretamente en la decisión sobre el tipo de institución a la que ingresan a estudiar. Es en este espacio en donde se sitúa esta investigación: los efectos de esta configuración institucional en los individuos, en sus decisiones.

Es importante decir que, además de reconocer esta configuración institucional, habría que destacar la disimilitud que puede tomar la configuración institucional a la que nos referimos si el análisis se hace en un nivel sub-nacional o local. En este nivel, el estado que guarda la educación superior, tanto pública como privada, es diferente derivado de diversas circunstancias; entre ellas se podría mencionar, por ejemplo, el tamaño de la matrícula, la tasa de cobertura (bruta), el número de IES, su perfil, la distribución sectorial de éstas, su antigüedad e historia, la capacidad de absorción de demanda que tienen, las reglas institucionales formales que las regulan, las políticas públicas que se implementan a nivel local, entre otras. La existencia de condiciones diferentes a nivel sub-nacional nos lleva a preguntarnos: ¿cuál es el efecto del contexto que envuelve a la parte privada de la educación superior en la decisión de los individuos en este mercado?

Una manera de analizar el efecto de este contexto es observar lo que sucede en dos unidades que cuentan con características diferentes en torno a aquellas condiciones que consideramos relevantes para el análisis: Guadalajara y Hermosillo. Por ello, esta investigación pretende analizar cada uno de estos casos para ver las diferencias que hay

entre ellos, en términos de su configuración institucional y, en consecuencia, en términos de las decisiones que toman los individuos pertenecientes a cada caso.

La principal inquietud que motivó la presente investigación se circunscribe en el crecimiento acelerado que ha tenido la parte privada de la educación superior en México en los últimos años. Sobre todo, uno de los elementos que ha estado en constante discusión sobre este tema es la emergencia de un sinnúmero de instituciones de educación superior privada que no tienen vínculo alguno con los principios de calidad académica. No obstante lo anterior, el subsistema privado continúa en franco crecimiento, particularmente en este segmento de la oferta mencionado. Por ello, consideramos importante averiguar si hay una relación entre el contexto que envuelve al subsistema privado de la educación superior y la forma en que deciden los individuos en este mercado.

El título de la investigación es *Menú dependiente para la demanda de la educación superior privada en México: los casos de Guadalajara y Hermosillo*. Su nombre se explica a partir de que los individuos se enfrentan, en el mercado de la educación superior privada, a un menú limitado de alternativas para decidir, particularmente relacionadas con la forma que toma la oferta educativa y las características que puede tomar la demanda, y pensamos que este menú se encuentra determinado en gran proporción por el tipo de contexto institucional que envuelve a la educación superior. Las diversas historias y las relaciones que se llevan a cabo entre los sistemas de educación superior en México, público y privado (asumiendo un criterio que tome en cuenta el caso particular de cada entidad federativa), y las diversas formas en que la autoridad pública y organismos de la sociedad civil inciden y regulan al subsistema privado, da por resultado una diversa gama de posibilidades y escenarios (contextos) que tienen finalmente una incidencia y en cierto sentido llegan a determinar la decisión que los individuos toman en el mercado de la educación superior privada.

En lo general, el cuestionamiento en el que este trabajo encuentra su punto de partida es: ¿por qué deciden lo que deciden los individuos en el mercado de la educación superior?, cuestionamiento que es planteado en torno al problema sobre el tipo de institución de educación superior privada (IESP) a la que éstos ingresan a estudiar. Sin embargo, la pregunta de investigación específica es formulada de la siguiente forma: ¿por qué deciden

los individuos ingresar a instituciones privadas de educación superior de calidad no reconocida? El sentido de la pregunta se encuentra enmarcado dentro de un problema teórico relevante dentro de las ciencias sociales, a saber: a determinación de sentido lógico o racional a acciones individuales que parecieran no serlas. Para ello, se considera importante realizar un análisis en las dimensiones que se proponen en la presente investigación: por una parte, analizar un conjunto de características particulares de los individuos mediante el cual se pueda dar cuenta de sus deseos y de sus capacidades; y, por otra parte, del un conjunto de elementos institucionales que por sí mismos estructuran un conjunto de incentivos que llevan a que los individuos e instituciones educativas actúen de determinada manera en el mercado de la educación superior.

No obstante, además de la pregunta principal, también se plantean una serie de preguntas secundarias que en su conjunto nos ayudarán a dar cuenta de la primera:

- a) ¿Qué influencia tiene el desarrollo histórico de la educación superior privada sobre el tipo de oferta que se estructura en los diversos mercados?
- b) ¿Qué relación guarda el desarrollo y crecimiento de la parte pública de la educación superior con el de la parte privada?
- c) ¿Qué incidencia tiene el marco normativo regulatorio de la educación superior privada en la forma en que se estructura la oferta educativa de este sector?
- d) ¿Cómo ha evolucionado la educación superior pública y privada en Guadalajara y Hermosillo?
- e) ¿Qué consolidación tienen los sistemas de educación superior público y privado en Guadalajara y Hermosillo?
- f) ¿Qué características toma la regulación de la educación superior privada en Jalisco y Sonora?
- g) ¿Qué características ha tomado la política de educación superior a nivel local en Jalisco y Sonora?
- h) ¿Qué tipo de oferta educativa y de IESP existen en cada una de las dos ciudades?
- i) ¿Qué impacto tiene el contexto institucional en la decisión de los individuos?
- j) ¿Qué impacto tiene el rechazo de las instituciones públicas en la decisión de los individuos sobre el tipo de IESP a la que deciden ingresar?

- k) ¿Qué relación guarda la forma en que se estructura la oferta en los mercados de la educación superior de Guadalajara y Hermosillo (público y privados) con la decisión que toman los individuos en torno al tipo de IESP a la que deciden ingresar a estudiar en cada una de estas ciudades?

El problema investigativo se construye en primer término por el hecho de que el sistema de educación superior en México es un sistema que ha presentado diversas aristas y fenómenos dependiendo de la entidad en el que se desarrolla. A partir de este hecho, la construcción del mismo se enfoca, por una parte, en los efectos que tiene el ámbito público de la educación superior respecto a la construcción de lo que llamamos “demanda cautiva” del ámbito privado de la misma. Y, por la otra, en los efectos que tiene la diversidad de las variantes que el sistema de regulación de la educación superior privada. Es decir, el juego heterogéneo de los factores recién mencionados es un elemento que debe analizarse con la finalidad de comprender lo que sucede en el mercado de la educación superior privada, particularmente lo que se relaciona con las decisiones de los individuos dentro del mismo. El problema nos lleva a considerar como punta del eje analítico una perspectiva institucional, del neo-institucionalismo de frontera, que considera elemental para la explicación de las acciones de los individuos -sean éstas de elección en el mercado o en cualquier tipo de arena- considerar la relación entre las características propias de los individuos con elementos contextuales relacionados con la historia, las reglas y las condiciones de mercado (estructuras de mercado) que en su conjunto den sentido a dicha acción. Esta perspectiva nos aleja de la que comúnmente se utiliza para explicar acciones de decisión en el mercado, la perspectiva microeconómica o neoclásica que centra su atención de manera exclusiva en la relación entre preferencias del consumidor y elecciones realizadas, evaluando la racionalidad de dichas decisiones a partir del nivel de maximización alcanzado.

Desde nuestra perspectiva, la decisión de los individuos, en el mercado de la educación superior privada puede explicarse atendiendo a elementos del contexto institucional relacionados con la inercia y trayectoria que tienen los subsistemas de la educación superior, la forma en que se desempeñan las IES públicas y su relación con la demanda, la forma en que las autoridades públicas regulan el subsistema privado, la forma en que las

IESP actúan y estructuran sus respectivas ofertas y, claro está, sin olvidar, las características particulares de cada individuo. Sobre todo si partimos de que el subsistema de la educación superior privada en México es altamente heterogéneo, la diferenciación que existe entre el tamaño, la historia, la vinculación sectorial, la regulación y las políticas implementadas por la autoridad pública hace relevante pensar en un modelo que nos permita, por lo menos, comenzar a abordar el problema en los distintos casos que puedan presentarse.

Por lo anterior, la hipótesis general que nos proponemos verificar a lo largo de la investigación plantea que la interacción entre las características particulares de los individuos con la existencia de contextos diferenciados en el ámbito de la educación superior privada de cada una de las ciudades (Guadalajara y Hermosillo), explican la razón por la cual los individuos toman decisiones distintas en dicho mercado. Partiendo de la generalidad de esta hipótesis se da respuesta a la pregunta de investigación en el sentido de que los individuos ingresan a IESP de calidad no reconocida debido a que el contexto al que nos referimos determina las alternativas de opción y el tipo de oferta educativa privada entre las que elige el individuo en función de sus características particulares, de suerte que ante la existencia de contextos diferenciados lo que se encuentra son ofertas y respuestas o decisiones de la demanda también diferenciadas.

Los elementos contextuales a los que hacemos referencia, dan cuenta de la existencia de diversos fenómenos y conceptos que nos ayudan a explicar la decisión de los individuos; entre ellos, la “demanda cautiva” de las IESP que se estructura a partir de la insuficiencia de absorción de demanda de la oferta pública; la idea de “ofertas alternativas públicas” que son ese tipo de oferta de IES públicas distinta a la universidad pública estatal o autónoma y que puede tomar la figura de institutos universitarios, tecnológicos o bien universidades de reciente creación que en su conjunto construyen una opción pública más entre la cual los individuos pueden elegir. Asimismo, un fenómeno que reconocemos como “segmentación de mercado” que se relaciona con la estructuración de ofertas “sustitutas” en el ámbito privado de la educación superior que por sus características tienen similitudes con la oferta universitaria pública, o bien la estructuración de ofertas con una marcada tendencia hacia la

“producción de títulos” para el mercado laboral, mismas que se caracterizan por la flexibilidad y el corto tiempo de sus programas educativos.

Sin embargo, lo anterior solamente puede tener sentido si se incluye en el análisis el plano individual, donde un elemento determinante es evidentemente la condición socioeconómica de los individuos. Además, en este mismo plano, se incorporó en el análisis elementos como las preferencias de los individuos y como su ocupación. Por lo tanto, en la combinación de estos elementos del plano individual con los elementos del plano del contexto institucional, que se relaciona con el perfil de las políticas, el tipo de regulación y la forma en que se estructura el mercado de educación superior privada, es en donde se encuentran las razones por las cuales los individuos deciden ingresar a los diferentes tipos de IESP.

De acuerdo a los resultados de la investigación, podemos decir que en efecto existe una influencia del contexto en la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada. El hallazgo principal tiene que ver con el efecto diferenciador que tiene el contexto en la decisión de los individuos cuando se analizan individuos semejantes en contextos diferentes, y de manera particular el efecto que tiene en los individuos que pertenecen a los segmentos socioeconómicos bajos y medios. Con la evidencia que recabamos tratamos de dar respuesta más clara a la pregunta de investigación ya que aquello que en principio podría considerarse como una decisión irracional, ingresar a IESP de calidad no reconocida, se convierte en una decisión que cobra sentido al incorporar en el análisis las condiciones que el contexto institucional incorpora en cada uno de los casos en estudio. Lo cual se circunscribe dentro del meta-problema teórico que tiene que ver con la explicación de esas acciones y decisiones de los individuos que son catalogadas como irracionales pero que al ser analizadas mediante dispositivos analíticos más complejos se encuentra en ellas el sentido racional que anteriormente se encontraba ausente.

Por ejemplo, lo que encontramos es que la decisión de un individuo, en el mercado de la educación superior, que se caracteriza por tener preferencias académicas, por no trabajar y por pertenecer al segmento socioeconómico *medio* es diferente si esta es tomada en Guadalajara que si es tomada en la ciudad de Hermosillo. Lo anterior es así porque este individuo, en la ciudad de Guadalajara, tiene una probabilidad de .82 de decidir ingresar a

un tipo de institución de educación superior de tipo “U de G sustituta”; mientras que en el caso de la ciudad de Hermosillo, este mismo individuo decide no ingresar a ninguna IESP y buscar insertarse en alguna institución de educación pública con una probabilidad de hacer esto de .78.

La explicación a lo anterior se encuentra a partir de la consideración de la combinación de las características particulares de los individuos con algunos elementos contextuales al subsistema de la educación superior privada como el efecto de la “demanda cautiva”; la historia de los subsistemas privados; la forma que toma la normativa sobre el subsistema de la educación superior; la forma en que es implementada por cada una de las autoridades educativas; y otros elementos relacionados con el mercado como la segmentación de la oferta, la búsqueda de ciertas IESP de ofertarse como “bienes sustitutos” a las IES pública y la capacidad “alternativa” de absorción del subsistema público, para construir una narrativa que explica el por qué la diferencia en las decisiones de los individuos en las dos ciudades.

El desarrollo del sistema de educación superior y la forma en que es regulado el subsistema público de la misma coadyuvan en la estructuración de ofertas educativas particulares en la ciudad de Guadalajara y en la ciudad de Hermosillo. Es decir, estos elementos determinan las alternativas disponibles a las que se enfrenta el individuo al momento de decidir el tipo de IES a la que ingresará a estudiar; por lo tanto, desde nuestra perspectiva, son las diversas combinaciones que puedan establecerse entre las formas de desarrollo y de relaciones entre los dos subsistemas de la educación superior (público y privado), y las combinaciones y tipos que pueda presentar la forma en que se regula a la educación superior privada en cada uno de los estados las que inciden en la decisión individual.

De acuerdo a lo anterior, la presente investigación se organiza de la siguiente manera: una primera parte en la que se presenta de manera introductoria la discusión en torno a la idea de mercado e interés público de la educación superior, donde se explica cómo la lógica de mercado comienza a prevalecer en el juego de la educación superior dejando de lado su relación básica con el interés público.

Se presenta una segunda parte que consta de dos capítulos y en la que se presentan los elementos teórico-metodológicos en los que nos basamos para realizarla. En el primer

capítulo haremos la presentación de los principales conceptos y herramientas teóricas utilizadas para construir nuestro marco de análisis. La exposición es una síntesis de estos elementos pero, consideramos, suficiente para sentar un basamento teórico sólido. El segundo capítulo gira en torno a la presentación del esquema analítico y a las consideraciones metodológicas necesarias para toda investigación científica.

Una tercera parte, que consta de dos capítulos en los que se exhibe el contexto heterogéneo que existe en torno a la educación superior privada en México. Este es el punto de partida de la investigación ya que un primer desafío y a la vez aportación de la presente investigación es precisamente el demostrar que a nivel nacional no existe un contexto homogéneo dentro del cual se desenvuelve el subsistema de educación superior privada, sino por el contrario, debido a que en cada estado el contexto es distinto, se puede hablar de un contexto heterogéneo a nivel nacional en el que el subsistema de educación superior privada se desarrolla de manera distinta. El tercer capítulo se enfoca al análisis de la evolución sectorial del sistema en su conjunto, y, sobretodo, en dejar clara la relación existente entre la evolución del subsistema público y la evolución del subsistema privado en cada una de las entidades federativas del país. Por otra parte, el cuarto capítulo se centra en el análisis de los tipos de regulación existente en torno a la educación superior privada. Desde nuestra perspectiva, categorizamos dos tipos: la regulación directa obligatoria y la regulación indirecta voluntaria. Al igual que en el capítulo anterior, centramos la atención en el impacto diferenciado que han tenido estos tipos de regulación entre las entidades federativas del país.

Lo anterior nos da las bases para identificar contextos diferenciados de la educación superior privada en México. Una vez identificado esto, presentamos la cuarta parte de la investigación: el estudio comparado entre Guadalajara y Hermosillo. Esta cuarta sección consta de dos capítulos, uno por cada uno de los casos de estudio. El quinto capítulo se dedica al caso de Hermosillo y en él se da cuenta de uno de los casos más atípicos dentro del contexto de la educación superior en México. En él destaca la importancia que ha tenido el desarrollo y crecimiento del ámbito público en contener la expansión y crecimiento del ámbito privado –fenómeno que va en contra de la tendencia (media) nacional-. Asimismo, destacamos el rol que jugó y está jugando la regulación pública de la parte privada en la

estructura de la oferta de la misma. Por su parte, el sexto capítulo se centra en el análisis del caso de Guadalajara y en él se destaca la larga historia que ha tenido la educación superior privada en la ciudad, la relación que se estructura entre los dos subsistemas, público y privado, y las diversas formas que toma la regulación pública en la entidad.

El séptimo y último capítulo se compone por dos elementos: por una parte, se presenta el perfil de la oferta de cada una de los dos casos de estudio mediante la organización de una tipología de IESP. Esta tipología se contextualiza explicando las razones por las cuales en cada una de las dos ciudades se ha estructurado de esa forma y no de otra a partir del soporte que nos da la investigación sobre los contextos de cada uno de los dos casos. Por otra parte, se presentan los modelos de decisión probabilística que construimos a partir de la información que recabamos de los individuos en cada una de las dos ciudades. Finalmente, bajo la orientación que nos dan los modelos y bajo las conclusiones que tomamos en torno al perfil de la oferta que hay en cada uno de los casos explicamos el por qué de la diferencia de las decisiones de los individuos en la ciudad de Guadalajara y en la ciudad de Hermosillo.

Índice

PRESENTACIÓN

PRIMERA PARTE

| | |
|--|---|
| El mercado y el interés público en la educación superior | 1 |
|--|---|

SEGUNDA PARTE

ELEMENTOS TEÓRICOS, ANALÍTICOS Y METODOLÓGICOS DE LA DECISIÓN DE LOS INDIVIDUOS

| | |
|---|-----------|
| Capítulo 1: Elementos Teóricos para explicar la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada..... | 15 |
| Introducción..... | 15 |
| La elección racional: el enfoque clásico..... | 26 |
| La economía de la educación: las decisiones de los individuos en el mercado educativo..... | 31 |
| El efecto de las Instituciones en la decisión de los individuos..... | 38 |
| Un Marco de Referencia que conjuga ambas visiones: Análisis y Desarrollo Institucional..... | 49 |
| Capítulo 2: El problema de investigación: Marco y Dimensiones Analíticas, Hipótesis y Variables..... | 55 |
| Introducción..... | 55 |
| Pertinencia de la Investigación..... | 56 |
| La configuración de espacios de decisión desde los elementos institucionales: aproximaciones teóricas..... | 58 |
| Problema de investigación..... | 68 |
| Hipótesis..... | 72 |
| Esquema de análisis..... | 74 |
| Consideraciones Metodológicas..... | 83 |

TERCERA PARTE

EL CONTEXTO DEL INDIVIDUO EN EL MERCADO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA: UNA MIRADA NACIONAL

| | |
|--|-----|
| Capítulo 3: La construcción de contextos heterogéneos en el mercado de la educación superior privada: El Crecimiento sectorial y los mercados | 97 |
| Introducción..... | 97 |
| El financiamiento..... | 98 |
| La expansión de la demanda: 1990-2008..... | 104 |
| La expansión del sector público..... | 107 |
| El crecimiento general del sistema de educación superior: 1990-2008..... | 109 |
| La tasa de rechazo de las UPE como “demanda cautiva” de la educación superior privada: 1990-2008..... | 116 |
| La expansión del sector privado | 121 |
| ¿Por qué un crecimiento heterogéneo de la educación superior privada?..... | 132 |
| Crecimiento del subsistema privado y su relación con el incremento en las tasas de rechazo de las Universidades Públicas..... | 141 |
| Capítulo 4: La construcción de contextos heterogéneos en el mercado de la educación superior privada: la Regulación | 144 |
| Introducción..... | 144 |
| El Subsistema de Evaluación y Acreditación: la Regulación Indirecta Voluntaria..... | 145 |
| Evaluación Diagnóstica: CIEES..... | 148 |
| Acreditación: COPAES y FIMPES..... | 154 |
| El Subsistema de Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios: la Regulación Directa Obligatoria..... | 163 |
| Análisis Normativo del RVOE..... | 167 |
| La arena política del RVOE..... | 171 |
| Los efectos de la vigilancia de la autoridad federal..... | 176 |
| La normativa del RVOE desde las entidades del país..... | 179 |
| El impacto del RVOE..... | 183 |

CUARTA PARTE

EL CONTEXTO DEL INDIVIDUO EN EL MERCADO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA: GUADALAJARA Y HERMOSILLO

| | |
|---|------------|
| Introducción a los estudios de caso: la construcción de contextos heterogéneos en el mercado de la educación superior privada: el crecimiento sectorial, los mercados y la regulación..... | 188 |
| El crecimiento sectorial y la configuración de mercados..... | 191 |
| El crecimiento de la demanda de los casos en estudio..... | 191 |
| Capítulo 5: La construcción de contextos heterogéneos en el mercado de la educación superior privada: el crecimiento sectorial, los mercados y la regulación en Hermosillo..... | 199 |
| Introducción..... | 199 |
| El crecimiento sectorial y la configuración de mercados..... | 199 |
| El desarrollo del sistema de educación superior en Hermosillo..... | 202 |
| La oferta de educación superior en Sonora..... | 207 |
| La oferta de las Instituciones de Educación Superior Privadas..... | 211 |
| El papel de la Universidad Pública: La UNISON..... | 214 |
| La demanda cautiva construida por la UNISON..... | 218 |
| La Regulación Directa Obligatoria: El Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios..... | 226 |
| Federal..... | 228 |
| Estatal..... | 229 |
| Incorporación..... | 231 |
| Retiro, negación, multas y el papel de la autoridad en Sonora..... | 234 |
| La política estatal de educación superior..... | 239 |
| La Regulación Indirecta Voluntaria: el subsistema de Evaluación y Acreditación..... | 249 |
| CIEES..... | 249 |
| COPAES..... | 250 |
| FIMPES..... | 251 |

| | |
|--|-----|
| Capítulo 6: La construcción de contextos heterogéneos en el mercado de la educación superior privada: el crecimiento sectorial, los mercados y la regulación en Guadalajara | 253 |
| Introducción..... | 253 |
| El crecimiento sectorial y la configuración de mercados..... | 256 |
| La oferta de educación superior..... | 264 |
| Ofertas de las instituciones de educación superior privadas..... | 267 |
| Oferta de las instituciones de educación superior públicas..... | 270 |
| El papel de la universidad pública: la U de G..... | 271 |
| La demanda cautiva construida por la U de G..... | 276 |
| La Regulación Directa Obligatoria: El Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios..... | 286 |
| Federal..... | 290 |
| Estatal..... | 291 |
| La política estatal de educación superior..... | 298 |
| Incorporación..... | 301 |
| El programa PROACE U de G..... | 316 |
| La Regulación Indirecta Voluntaria: el subsistema de Evaluación y Acreditación..... | 320 |
| CIEES..... | 321 |
| COPAES..... | 323 |
| FIMPES..... | 324 |

QUINTA PARTE

EL MENÚ DEPENDIENTE Y LA DECISIÓN DE LOS INDIVIDUOS

| | |
|---|-----|
| Capítulo 7: La tipificación de la oferta y la decisión de los individuos | 328 |
| Introducción..... | 328 |
| El perfil de la oferta privada en Guadalajara..... | 328 |
| El perfil de la oferta privada en Hermosillo..... | 339 |
| La decisión de los individuos..... | 347 |
| Principales resultados..... | 349 |

| | |
|--|------------|
| Interpretación de resultados..... | 351 |
| CONCLUSIONES GENERALES..... | 355 |
| ANEXOS..... | 367 |
| Anexo 1..... | 368 |
| Anexo 2..... | 369 |
| Anexo 3..... | 370 |
| Anexo 4..... | 372 |
| Anexo 5..... | 376 |
| Anexo 6..... | 378 |
| Anexo 7..... | 379 |
| Anexo 8..... | 380 |
| Anexo 9..... | 381 |
| Anexo 10..... | 383 |
| Anexo 11..... | 384 |
| Anexo 12..... | 385 |
| Anexo 13..... | 387 |
| Anexo 14..... | 389 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 390 |
| | |
| ÍNDICE DE CUADROS, ESQUEMAS, GRÁFICAS, ILUSTRACIONES E IMÁGENES | |
| I.- CUADROS | |
| CUADRO 1: Variables utilizadas para la construcción de clusters..... | 92 |
| CUADRO 2: Financiamiento público destinado a UPE's, UPEA's, UPF's, UT's y otras IES..... | 101 |
| CUADRO 3: Nuevas IES creadas durante 2000-2008..... | 103 |
| CUADRO 4: Tasa de Cobertura de Licenciatura..... | 110 |
| CUADRO 5: Participación del Régimen Público respecto a la Matrícula total de Licenciatura..... | 114 |
| CUADRO 6: Tasa de Rechazo a Primer Ingreso en IES públicas..... | 120 |
| CUADRO 7: Categorización del crecimiento en la participación del subsistema privado respecto la matrícula total de licenciatura 1990-2000..... | 135 |
| CUADRO 8: Categorización del crecimiento en la participación del subsistema privado respecto la matrícula total de licenciatura 2000-2008..... | 137 |
| CUADRO 9: Crecimiento del subsistema privado, 1990-2000..... | 139 |
| CUADRO 10: Crecimiento del subsistema privado, 1990-2000..... | 140 |

| | |
|--|-----|
| CUADRO 11: Relación entre Crecimiento del sector privado y aumento de la tasa de Rechazo de las IES públicas, 1995-2000..... | 142 |
| CUADRO 12: La Acreditación..... | 147 |
| CUADRO 13: Histórico CIEES..... | 152 |
| CUADRO 14: Carreras evaluadas por CIEES..... | 153 |
| CUADRO 15: Programas Acreditados por COPAES..... | 159 |
| CUADRO 16: Instituciones Acreditadas FIMPES..... | 162 |
| CUADRO 17: Contenido del RVOE..... | 166 |
| CUADRO 18: Estructura Normativa de la ESP..... | 171 |
| CUADRO 19: Solicitudes de RVOE rechazadas por la SEP, carrera y estado 2004-2009..... | 177 |
| CUADRO 20: Estado de las quejas presentadas ante PROFECO..... | 179 |
| CUADRO 21: Entidades que no cuentan con normativa específica para RVOE..... | 183 |
| CUADRO 22: Evolución general del Sistema de Educación Superior de Sonora..... | 200 |
| CUADRO 23: Distribución de la matrícula de licenciatura en Sonora por tipo de localidad..... | 202 |
| CUADRO 24: Histórico de la tasa de rechazo de la UNISON..... | 218 |
| CUADRO 25: ASPERANTES, ADMITIDOS Y RECHAZADOS DE LA UNISON..... | 221 |
| CUADRO 26: OFERTA PÚBLICA ALTERNATIVA EN HERMOSILLO..... | 225 |
| CUADRO 27: Solicitudes de RVOE negadas por la SEyC..... | 234 |
| CUADRO 28: Ejes principales de la Política de Educación Superior Sonora..... | 239 |
| CUADRO 29: Modelo 3 años y 4 meses..... | 245 |
| CUADRO 30: Evolución del Sistema de Educación Superior en Jalisco..... | 255 |
| CUADRO 31: Distribución de la matrícula de licenciatura en Jalisco por tipo de localidad..... | 257 |
| CUADRO 32: Histórico de la Tasa de Rechazo de la U de G..... | 277 |
| CUADRO 33: ASPIRANTES ADMITIDOS Y RECHAZADOS DE LA U DE G..... | 280 |
| CUADRO 34: Requisitos solicitados (antes de diciembre de 2008) a los particulares para expedir el RVOE..... | 294 |
| CUADRO 35: Requisitos solicitados (después de diciembre de 2008) a los particulares para expedir el RVOE..... | 295 |
| CUADRO 36: Impacto de la Sanción de la autoridad educativa estatal sobre las IESP en los últimos 5 años..... | 303 |
| CUADRO 37: El costo directo del RVOE expedido por la U de G..... | 309 |
| CUADRO 38: Principales obligaciones de las IESP incorporadas..... | 310 |
| CUADRO 39: IESP y Programas incorporados a la U de G (Programas en estudio)..... | 312 |
| CUADRO 40: Siglas Guadalajara..... | 331 |
| CUADRO 41: Tipificación de IESP Guadalajara..... | 335 |
| CUADRO 42: Siglas Hermosillo..... | 340 |
| CUADRO 43: Tipificación de IESP Hermosillo..... | 343 |

II.- ESQUEMAS

| | |
|---|-----|
| ESQUEMA 1: Factores que inciden en la decisión de los individuos..... | 71 |
| ESQUEMA 2: Esquema de análisis de la decisión de los individuos en el Mercado de la Educación Superior Privada..... | 75 |
| ESQUEMA 3: Configuración del espacio de decisión..... | 78 |
| ESQUEMA 4: Impacto del contexto en las partes del mercado..... | 79 |
| ESQUEMA 5: Configuración del espacio de decisión desde el tipo de Regulación..... | 81 |
| ESQUEMA 6: Variables..... | 83 |
| ESQUEMA 7: Ruta crítica del PROACE..... | 320 |

III.- GRÁFICAS

| | |
|---|-----|
| GRÁFICA 1: Grupo de edad 19-23 años, 1980-2007..... | 105 |
| GRÁFICA 2: Egresados Media Superior..... | 106 |
| GRÁFICA 3: Variación de la Matrícula de licenciatura por Régimen..... | 124 |
| GRÁFICA 4: Redistribución en el porcentaje de matrícula por licenciatura..... | 126 |
| GRÁFICA 5: Distribución de la Matrícula y Áreas de estudio..... | 130 |
| GRÁFICA 6: Programas Acreditados por sector..... | 158 |

| | |
|---|-----|
| GRÁFICA 7: Normativa estatal del RVOE..... | 181 |
| GRÁFICA 8: RVOE de Licenciatura por entidad..... | 184 |
| GRÁFICA 9: Distribución del tipo de RVOE por entidad..... | 185 |
| GRÁFICA 10: Egresados de Bachillerato, Jalisco y Sonora..... | 196 |
| GRÁFICA 11: Distribución de la Matrícula por régimen y área de estudio..... | 204 |
| GRÁFICA 12: Matrícula de Licenciatura en Sonora..... | 205 |
| GRÁFICA 13: Redistribución de la Matrícula de Licenciatura en Sonora, por sector: 1990-2008..... | 210 |
| GRÁFICA 14: Matrícula de carreras en estudio de la UNISON 1990-2000..... | 220 |
| GRÁFICA 15: Matrícula en IESP de carreras en estudio..... | 223 |
| GRÁFICA 16: Distribución de RVOE por tipo, Sonora..... | 227 |
| GRÁFICA 17: Distribución de la Matrícula por Régimen y Área..... | 259 |
| GRÁFICA 18: Matrícula de Licenciatura en Jalisco..... | 261 |
| GRÁFICA 19: Matrícula de Licenciatura U de G, 1983-1994..... | 262 |
| GRÁFICA 20: Redistribución de la Matrícula de Licenciatura en Jalisco, por sector: 1990-2008..... | 266 |
| GRÁFICA 21: Matrícula de carreras en estudio de la U de G..... | 279 |
| GRÁFICA 22: Matrícula en IESP de carreras en estudio..... | 282 |
| GRÁFICA 23: Tipo de RVOE en Jalisco..... | 287 |
| GRÁFICA 24: Dendograma de Cluster Guadalajara..... | 330 |
| GRÁFICA 25: Dendograma de Cluster Hermosillo..... | 340 |

IV.- ILUSTRACIONES

| | |
|-------------------------------------|-----|
| ILUSTRACIÓN 1: Escuelas Patito..... | 285 |
|-------------------------------------|-----|

V.- IMÁGENES

| | |
|--|-----|
| IMAGEN 1: Promociones para los estudiantes de una IESP de Guadalajara..... | 305 |
| IMAGEN 2: Instalaciones Universidad Guadalajara Lamar..... | 215 |

SIGLAS (Orden alfabético)

AIHEPS: *Alliance for International Higher Education Policy Studies*
ANUIES: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior
CENEVAL: Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior
CERETI: Centro Regional de Enseñanza Técnica Industrial
CETI: Centro de Enseñanza Técnica Industrial
CIEES: Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior
CNEP: Confederación Nacional de Escuelas Particulares
CRECE: Centro de Recursos Especializados en Cultura y Educación Superior
COEPES: Comisión Estatal para la Planeación de la Educación Superior del Estado de Sonora
CONAEDU: Consejo Nacional de Autoridades Educativas
CONPES: Coordinación Nacional para la Planeación de la Educación Superior
COPAES: Consejo para la Acreditación de la Educación Superior
CUCEA: Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
CUCSH: Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades
DGP: Dirección General de Profesiones
FIMPES: Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior
ICES: Instituto de Ciencias y Educación Superior
IDO: Instituto de Occidente
IES: Instituciones de Educación Superior
IESP: Instituciones de Educación Superior Privadas
INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IRVOE: Instituciones con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios
ITESM: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
ITESO: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente
ITSON: Instituto Tecnológico de Sonora
ITSZ: Instituto Tecnológico Superior de Zapopan
OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
PIB: Producto Interno Bruto
PIFI: Programa Integral de Fortalecimiento Institucional
PIFOP: Programa Integral de Fortalecimiento al Posgrado
PNPC: Programa Nacional de Posgrados de Calidad
PROFECO: Procuraduría Federal del Consumidor
PROMEP: Programa para el Mejoramiento del Profesorado
RVOE: Registro de Validez Oficial de Estudios
LAMAR: Universidad LAMAR
SEyC: Secretaría de Educación y Cultura de Sonora
SEJ: Secretaría de Educación Jalisco
SEP: Secretaría de Educación Pública
SES: Subsecretaría de Educación Superior
SESiC: Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica
SINAPPES: Sistema Nacional de Planeación Permanente de la Educación Superior
SNI: Sistema Nacional de Investigadores
SNIE: Sistema Nacional de Información Educativa
STPS: Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TCH: Teoría del Capital Humano
TER: Teoría de la Elección Racional

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UAG: Universidad Autónoma de Guadalajara
UC: Universidad Contemporánea
U de G: Universidad de Guadalajara
UDS: Universidad Durango Santander
UH: Universidad de Hermosillo
UK: Universidad Kino
UNE: Universidad Especialidades
UNESCO: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UNIDEP: Universidad del Desarrollo Profesional
UNISON: Universidad de Sonora
UNIVA: Universidad del Valle de Atemajac
UNIVER: Universidad Veracruz
UNO: Universidad del Noroeste
UPE: Universidad Pública Estatal
UPEA: Universidad Pública Autónoma
UPF: Universidad Pública Federal
UPJ: Universidad Politécnica de Jalisco
UT: Universidad Tecnológica
UTJ: Universidad Tecnológica de Jalisco
UTH: Universidad Tecnológica de Hermosillo
UTZMG: Universidad Tecnológica de la Zona Metropolitana de Guadalajara
UVM: Universidad del Valle de México
ZMG: Zona Metropolitana de Guadalajara

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo de investigación pudo llevarse a cabo gracias al apoyo otorgado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología del Gobierno Federal de México.

Además quiero agradecer a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, institución donde me formé académicamente, lugar donde comencé a construir mi proyecto de vida profesional y lugar donde encontré a mi cómplice de vida personal.

A Gabriela Tapia, mi cómplice, a quien debo en mucho que el presente trabajo se haya podido materializar. Gracias por tus comentarios, observaciones y recomendaciones, pero, sobre todo, gracias por tu apoyo, por tu compañía, por tu comprensión y por tu amor.

A mis padres, Imelda y Raymundo, por su siempre apoyo incondicional, por haberme impulsado en esta travesía con el ahínco que solamente los padres pueden dar. A mis hermanos y sobrinos... a todos siempre, siempre, gracias.

A la directora de esta Tesis, Gloria del Castillo Alemán, de quién aprendí y en quien encontré la carta de navegación que le dio sentido a esta investigación. Gracias por tu generosidad, por tu disposición y por tu acompañamiento, pero sobre todo gracias por el aliento que siempre encontré en tus palabras.

A los lectores de esta investigación, Adrián Acosta Silva y Gonzalo Varela Petito, agradezco la agudeza de sus comentarios, la paciencia y recomendaciones concretas, de las que, de no haberlas tenido, este proyecto no hubiera podido concluir.

A la coordinadora del Seminario en política educativa, Giovanna Valenti Nigrini, por tu orientación siempre precisa y, sobre todo, por el acompañamiento que siempre me diste a lo largo de todo este trajín flacsiano.

A Moisés López Rosas, el de la Mancha indeleble, y quien desde la ausencia es uno de los principales artífices de esta aventura.

A Moisés Pérez Vega, Sergio Ortíz Leroux y Edgar Ibarra Morales en quienes encontré amistad, aliento y respaldo en todos estos años flacsianos.

Cosa no menor es agradecer a la retahíla de tapatíos exiliados en el defecto, en los que he encontrado algo igual a una familia: *Ale*, *Fabi*, *Hilda*, *Pequeña*, *Laura*, *Adriana*, *Pepe* *Munguía*, *Sigfrid*, *Rod*, *Morro*, *Chepo*, *Juan Luis* y *Walther*.

-Soy el jefe, me eligieron.

-¿Y qué más da que te elijan o no? No haces más que dar órdenes estúpidas...

-¡Las reglas! –gritó Ralph-. ¡Estás rompiendo las reglas!

-¿Y qué importa?

Ralph apeló a su propio buen juicio

-Las reglas es lo único que tenemos.

Jack le rebatía a gritos:

-¡Al cuerno con las reglas! ¡Somos fuertes..., cazamos!

Ralph vuelve a replicar:

Necesitamos más reglas y hay que obedecerlas. Después de todo no somos salvajes... Sin las reglas no somos nadie.

WILLIAM GOLDING, *El señor de las moscas*

El mercado y el interés público en la educación superior.

Introducción.

En materia de educación a nivel mundial actualmente estamos viviendo un movimiento que está desplazando el centro de gravedad que coordina a los sistemas de educación superior desde la predominancia de la autoridad pública y de las corporaciones académicas hacia la predominancia del mercado como eje coordinador. Las nuevas formas de intercambio económico a nivel mundial y la masificación de la educación superior¹ han incorporado de manera más activa a este nivel del sistema educativo en lógicas en las que su operación pareciera asemejarse más a una lógica de mercado que a la de un bien de interés público. Esto, sin importar si el análisis se centra en lo que sucede con los oferentes (instituciones) o lo que sucede con los consumidores (estudiantes).

Desde la primera perspectiva, las instituciones se encuentran en una vorágine de competencia por recursos financieros, alumnos, personal académico o simplemente por prestigio tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Desde la segunda perspectiva, los consumidores se encuentran inmersos en intensa competencia ya sea para hacerse de un espacio en alguna universidad pública o en alternativas similares, o bien en la disyuntiva de elegir la opción que más se acerque a sus intereses en el ámbito de la educación superior privada. Este doble juego de perspectivas es más evidente en la actualidad particularmente en países como los latinoamericanos, que se caracterizan por atender (*desatender*) una creciente demanda de servicios educativos superiores.

Hablamos de un desplazamiento en la coordinación del sistema debido a que el papel que alguna vez jugó el estado como coordinador comienza a ceder paso al protagonismo del mercado². En la literatura anglosajona se denomina a este fenómeno *marketization* (en adelante, mercadización). Lo anterior sin embargo, no debe ser un asunto de interés exclusivo para el ámbito académico, sino también un asunto que debe ser entendido bajo las coordenadas del interés público y la acción gubernamental.

¹ Por citar un ejemplo, en menos de una década el número de estudiantes enrolados en la educación superior aumentó alrededor del 50 por ciento (de 93 millones a 144, según la UNESCO, 2009) y la tendencia parece mantenerse para la siguiente década.

² En el sentido de la dicotomía de Lindblom (1997).

La mercadización de la educación superior es una de las principales tendencias que caracterizan el actual panorama mundial de la educación superior (De Boer et al, 2002) y tres son los fenómenos que dan cuenta de manera directa de este proceso: la difusión de un discurso de mercado que posiciona este discurso por encima de aquel relacionado con el interés o el bien público, la masificación de la educación superior; y el creciente número de proveedores privados de educación superior e investigación³. Sobre las causas de la mercadización de la educación superior, la literatura es determinante al señalar como principal catalizador de esta situación al estancamiento o disminución de los recursos públicos destinados para el financiamiento de las universidades e instituciones (Vossensteyn, 2004). Esto, en un contexto en el que por razones naturales y porque la calidad de vida en muchas regiones aumentó, la demanda de este tipo de servicios creció de manera exponencial, situación que se hace evidente al observar que el gasto por alumno tendió a caer durante las décadas de los ochenta y los noventa en gran número de países⁴.

Asimismo, muchos países entendieron el papel estratégico de la educación superior para promover la innovación, la competitividad y el crecimiento económico y ante la insuficiencia financiera para invertir lo suficiente en este nivel educativo, optaron por una, o por las dos de las siguientes estrategias: a) bajo la era del *New Public Management*, los gobiernos rediseñaron su hacienda y comenzaron a utilizar mecanismos de mercado para racionalizar y hacer más eficiente la asignación y gestión de recursos públicos para la educación; b) los gobiernos optaron por “incentivar” al sector privado para que absorbiera sustancialmente la demanda que el sector público no podía absorber debido a la astringencia financiera. Además, de que en algunos casos se comenzó a trasladar el costo de la educación pública a alumnos y sus familias por la vía de cuotas.

Desde la perspectiva de la política pública, en varios países la definición del problema se relacionó con el actuar del gobierno y de las organizaciones públicas relacionadas, es decir,

³ De acuerdo a Burton Clark, el proceso de crecimiento en el número de proveedores privados de educación superior comienza a crecer en el mundo a partir de la finalización de la segunda guerra mundial, de acuerdo a él, el Estado aceptó abiertamente la existencia de un sector privado de la educación superior, “y poco después de la segunda guerra mundial autorizó a este sector más accesibilidad para que asumiera la carga de la expansión, asimilando la creciente demanda de los consumidores mediante un mecanismo de absorción competitiva. Así, el mercado de consumidores se dividió en los segmentos de público y privado, acompañados de diversos sub-segmentos, como resultado de una combinación de planeación, inducción y competencia abierta” (Clark, 1991).

⁴ Para mayor información, consultar el libro: *Financiamiento de la educación superior* (Barquero et al, 2006)

la génesis de la problemática se encontraba en las fallas institucionales o de gobierno, por lo que las respuestas a ello tenían que ver con el fortalecimiento del mercado en el ámbito de la educación superior. Esta conclusión que se ve reflejada en uno de los reportajes publicados en la Revista *The Economist* (2005) sobre el estado de las universidades en el mundo: “un sistema de educación superior más orientado por el mercado puede desempeñarse mucho mejor que el modelo dominado por el estado”. De lo anterior deriva una preocupación esencial que se encuentra de alguna manera situada en los entretelones de esta investigación ¿cómo debe ser concebida la educación superior?, ¿Es un bien público o es un bien privado? ¿Qué papel tiene el estado respecto a ella? ¿Cómo afecta el juego del mercado a la educación en su conjunto y a los individuos en lo particular?

Precisamente dentro de estas coordenadas se encuentra perfilada la presente investigación. Su origen se encuentra en la preocupación por el fenómeno de la mercadización de la educación superior, principalmente por lo que sucede con los consumidores de este tipo de servicios. Es una preocupación que se ubica en un contexto en que el mercado y el sector privado de la educación superior dictan los principales ritmos del sistema en su conjunto, donde la regulación pública aún se encuentra en busca de formas eficientes para hacer frente a los desafíos que implica la creciente demanda de educación superior, así como la insuficiencia pública de absorberla.

El mercado y la educación superior

Los antecedentes teóricos de la idea del mercado en la educación superior se encuentran en Adam Smith, en su obra *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, en ella puede apreciarse una concepción de lo que debería ser el rol del estado en el sector educativo a partir de disertaciones sobre los efectos de la educación en el individuo y en la sociedad, así como el papel de las instituciones educativas públicas y privadas y su relación con el estado. Respecto a la concepción educación-sociedad, Smith sostiene que contar con personas educadas, y responsables de su vida privada, así como contar con una ciudadanía instruida y ocupada por los intereses del país es un beneficio para el conjunto de la sociedad (Smith, 2008). Por otra parte, sostiene que el papel de las instituciones públicas y privadas de educación superior es distinto; las primeras son por lo regular ineficientes porque no logran los resultados que de ellas se esperan, particularmente

en términos de calidad educativa, además de que son rígidas al momento de implementar cambios en las formas de generar y transmitir conocimientos (Texeira, 2006). De las segundas considera que son fundamentales para promover la calidad de los servicios educativos ya que, mediante la rivalidad y la emulación (competencia), procuran la excelencia en la provisión del servicio educativo (Smith, 2008)⁵.

Sin embargo, una de las críticas a las ideas de Smith provino de John Stuart Mill, quien logró salvar de manera clara la disyuntiva entre la promoción o no de la intervención pública sobre el tema de la educación superior. En términos generales, diverge con Smith porque promueve una participación más activa del estado en el juego de la educación superior en función de tres razones: por el carácter de bien público de la educación; por los efectos que tiene la educación en la sociedad en general al paliar las lamentables consecuencias que se derivan de tener una sociedad ignorante; y por las distorsiones que pudieran generarse derivado de la interacción entre la oferta y la demanda. De acuerdo a J. S. Mill, si la oferta se sujeta únicamente a los requerimientos y necesidades que la demanda comunica en el mercado, es muy probable que se genere una desviación de aquello que en verdad es deseado de la educación (Raines y Leathers, 2003). Es decir, contempla la concepción de que el mercado no es por sí mismo el mejor mecanismo para transmitir información relevante entre oferta y demanda. Esta visión contempla que el estado juegue un papel más activo en torno a la educación superior ya que “éste debe participar como mediador entre la oferta privada y la diversa demanda, jugando un papel de estimulador entre ellos dos” (Mill, 2006). Para ello, el financiamiento público es la forma en que el estado puede garantizar que, por el lado de los proveedores, se garantice una oferta amplia, heterogénea y al servicio de los intereses de la nación y, por el lado de los consumidores, se garantice que cualquiera pueda acceder a la educación, aún si la persona carece de recursos económicos necesarios para hacerlo (Mill, 2006).

No obstante, a pesar de que estos dos autores centraron su discusión en torno al papel que debería jugar el estado con respecto al tema de la educación superior, quien puso el dedo en la yaga y habló por primera vez de la mercadización de la educación superior fue Thorstein

⁵ Aunque existe una tensión en ambas concepciones ya que, por una parte, considera que la educación universitaria genera beneficios sociales (cosa que justificaría la intervención pública); sin embargo, por otra parte, apunta que el dominio público de las universidades es nocivo y en contra del interés general.

Veblen en su obra *The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*. En ella explica algunas de las desviaciones en las que cayeron las universidades estadounidenses al funcionar dentro del esquema de mercado competitivo, tal como el que proponía Smith. Su principal crítica se centró en el modelo de competencia por prestigio en el que las universidades se sumergieron en esa época, lo cual provocó que éstas adoptaran prácticas propias del mundo de los negocios, como la gestión de venta o la publicidad de sus servicios, tareas ajenas a la universidad como lugar de alto aprendizaje: “la sentida necesidad de notoriedad y prestigio incide en cada aspecto del comportamiento y trabajo de la universidad. Cualquier cosa que no sirva a este propósito de prestigio, no alcanza asentamiento sólido en las actuales políticas universitarias” (Veblen, 1918). Podemos decir que a partir de Veblen comienza a mostrarse una reconfiguración entre los papeles que jugaron tradicionalmente el estado y el mercado respecto a la educación superior, comienza a manifestarse que el fiel de la balanza tiende a inclinarse hacia el lado del mercado y de ahí en adelante la historia comienza a situarlo como el jugador principal.

Desde la perspectiva de la investigación sobre la educación superior, una forma de analizar lo anterior es mediante los lentes conceptuales de Burton R. Clark cuando se pregunta sobre el funcionamiento de los sistemas de educación superior y la razón por la cual pueden perdurar a lo largo del tiempo, sobre todo en un contexto en el que día a día aparecen más actores, con diferentes y divergentes posturas, necesidades y actividades (Clark, 1991). La respuesta que Clark encuentra a estas interrogantes se centra en la existencia de tres tipos ideales de patrones de coordinación que permiten que los sistemas perduren pese a los cambios a los que son sometidos (*el triángulo clarkiano*): el sistema de coordinación estatal, el sistema de coordinación de mercado y el sistema de coordinación profesional. Cada uno de estos puede llegar a tomar la delantera o encabezar la coordinación del sistema en su conjunto y, de acuerdo a quién la encabece, serán las características de las relaciones que se establecen entre todos los agentes relacionados con el sistema de la educación superior⁶.

⁶ Por ejemplo, si la coordinación es preponderantemente encabezada por el estado, se espera que los gobiernos guíen a los sistemas por medio de extensas y detalladas regulaciones, limitando la autonomía de las instituciones y sujetándolas a una serie de mecanismos de supervisión. Es decir, interacciones jerárquicas

Lo que estamos presenciando, particularmente en regiones como Latinoamérica, es que el mercado y su lógica están coordinando y dictando las pautas del desarrollo y funcionamiento de la educación superior en general. La implementación de políticas de desarrollo y financiamiento de corte competitivo, y, particularmente, el crecimiento inusitado del sector privado de la educación superior donde una parte de éste se ha alejado de los principios básicos que dan cuenta de la función social de la misma, se han convertido en un objeto de estudio importante para la investigación académica pero, sobre todo, en una razón para pensar de manera más detenida el rumbo y trayectoria que debe tener el actuar y la intervención de los gobiernos mediante la implementación de sus políticas. El trasfondo de esto es, finalmente, la concepción general que se tiene de la educación: ¿es la educación un bien privado o un bien público?

Por lo anterior, sostenemos, existen dos vías por las cuáles puede pensarse en una mercadización de la educación superior. La primera a partir de la concepción de que la educación superior ha dejado de ser considerada un bien público para convertirse en un bien privado; y, la segunda, a partir del creciente uso de mecanismos de mercado para la regulación y organización del sistema en su conjunto. Sobre la primera, la noción de pertinencia social cede lugar a la de vinculación productiva. La idea de beneficio social es reemplazada por la de viabilidad financiera. Asimismo, las universidades privadas han

sujetas a un marco de políticas, normas, regulaciones y reglas aplicadas por una burocracia que crece cuando aparecen más regulaciones o, bien, cuando estas son más rígidas y viceversa. Sin embargo, si la coordinación es preponderantemente encabezada por el mercado, se genera un tipo de arreglo que produce integración y orden sobre la base de generar contextos de “opción social” (mercado), que se entiende como la consecuencia accidental, no intencional, resultante de la interacción libre y decidida entre las partes interesadas, que, por cierto, no comparten finalidades en común y toman sus respectivas decisiones sin tomar en consideración la una a la otra. La característica de esta lógica, se supone, es que tiene la misma capacidad de coordinar acciones de los agentes en un amplio espectro tal y como si una *mente central* lo hiciera. La diferencia reside en que tales resultantes no aparecen en la práctica como soluciones diseñadas por una autoridad central, sino como efectos no buscados del conjunto de intercambios entre los agentes del sistema. El papel del estado en un mecanismo coordinado principalmente por el mercado se sujeta a “timonear a distancia” y sólo pone atención sobre pequeños conjuntos de variables críticas. En clave de Clark, no quiere decir que el estado no tenga lugar en la coordinación con preponderancia del mercado, sí la tiene. Sin embargo la diferencia es que no pretende planear y producir resultados específicos mediante la utilización de una burocracia central, sino únicamente regular interacciones competitivas de los agentes a partir de reglas, mismas que pueden variar en un espectro que va de lo débil a lo rígido. Finalmente, con respecto a la coordinación en la que participan las “oligarquías académicas”, Clark refiere que estos son grupos configurados por agentes que forman parte de la comunidad académica y que actúan como grupos de presión a fin de obtener mayor capacidad de injerencia en el destino del sistema del que son parte. En muchos sistemas, sostiene Clark, los académicos logran transmutar su autoridad local en poder nacional, “convirtiéndose los oligarcas académicos nacionales en fuertes contrincantes de los burócratas y políticos en la lucha por el control del sistema” (Clark, 1991).

experimentado notables cambios, entre ellos, probablemente el rasgo más relevante sea la adopción de criterios y lógicas empresariales que tienden a sustituir las formas tradicionales de propiedad y gestión, los modos de promoción de la oferta, e incluso el contenido de programas y enfoques de formación (Rodríguez, 2004). Las universidades privadas se enfrentan pues a la necesidad de adoptar nuevas fórmulas de marketing para competir por la demanda, la segmentación por estratos económicos y ocupacionales es una de las formas en que lo han hecho, sin embargo ésta no es la única táctica que han adoptado en esta estrategia de mercadización. En este mismo sentido, Acosta (2005), sostiene que “estamos en presencia de fuertes tendencias hacia la configuración de un proceso de industrialización de la educación superior, caracterizado por la transformación de la educación superior en un bien de acceso privado, una mercancía, que se produce, se distribuye y se consume en un circuito económico de baja regulación pública, lo que permite su expansión y consolidación”. Es decir, una concepción que asume a la educación como una mercancía en la que el interés relevante que la circunscribe es de orden privado.

Otra forma de ilustrar la mercadización, que hace una amalgama entre la recién expuesta y la que falta por exponer, es mediante el razonamiento de José Joaquín Brunner, que entiende a ésta como el desplazamiento hacia una coordinación con participación más activa del mercado (Brunner, 2005). Para Brunner, la mercadización de la educación superior no es un proceso que pueda ser observado en un solo tiempo y mediante una sola variable, por el contrario, es un proceso multifacético que se presenta en periodos relativamente prolongados de tiempo. Por lo tanto, debe ser entendida como un desplazamiento que, si bien tiene una dirección general u orientación común, transcurre por diferentes carriles y es siempre tributario de una mezcla de condiciones que provienen de los contextos nacionales, de la historia de los sistemas y las instituciones, de las medidas de política empleadas por los gobiernos y del propio comportamiento estratégico de las instituciones una vez que ellas son expuestas a las fuerzas de mercado o sujetas a mecanismos de cuasi-mercado⁷.

⁷ De acuerdo a Brunner son tres las principales características que dan cuenta de la privatización: es un proceso a lo largo del tiempo, en el que reiteradamente se presentan ajustes provocados por los agentes que participan en él; habitualmente es un proceso iniciado por los gobiernos que mediante el uso de los instrumentos de política a su disposición cambian el modo de las relaciones entre Estado y educación

Por otra parte, además de la fuerte influencia del mercado en la forma de coordinar el sistema de la educación superior, existe otro fenómeno que está presente en la actualidad. Éste es el crecimiento del sector privado en la educación superior, mismo que ha sido llamado por algunos como *privatización* de la educación superior (Rodríguez, 2004), sin embargo el uso del concepto *privatización* da a entender un fenómeno distinto al que se quiere hacer referencia⁸, por lo que continuaremos refiriéndonos al problema como mercadización de la educación superior. La mercadización en este sentido no es que sea distinta a los dos sentidos anteriores, sino que es producto de ellos mismo. Es decir, el crecimiento de los subsistemas privados de la educación superior es producto de la concepción de la educación como bien y producto de la supremacía de las fuerzas de mercado en la coordinación del sistema en su conjunto.

¿Beneficios sociales o privados de la educación superior?

Las reformas a las que los sistemas de educación superior se han sometido en los últimos años con la finalidad de dar respuesta a fenómenos como la globalización, la internacionalización y el crecimiento inusitado de la demanda, pueden explicarse a partir de dos grandes paradigmas. El primero, postulado por el Banco Mundial, que reproduce la influencia de la economía de mercado (World Bank, 1994); y el segundo, el de la UNESCO, la cual ha construido una posición que recoge la tradición clásica y humanista de la educación (UNESCO, 1998). Sin embargo, no hay otra forma de determinar el carácter privado o público de la educación superior más que analizando el papel que el Estado juega

superior; y, finalmente, es un proceso que está condicionado a las características particulares del contexto en el que se estén desarrollando, por lo que es común que este tipo de procesos sean diferentes entre países y, en ocasiones, dentro de los países (Brunner, 2005)

⁸ En primer lugar, privatizar refiere al acto de “transferir una empresa o actividad pública al sector privado”, según la Real Academia Española, por lo que, tal como parece, es evidente que la educación superior no se ha privatizado. Esta precisión semántica ya había sido expuesta en su momento por Gil Antón (2005) cuando menciona que “lo que ha pasado en el sistema de la educación superior mexicano, sobre todo a partir de los años noventa del siglo pasado, no ha sido, en sentido estricto, un acto de privatización -no se han vendido universidades o instituciones públicas a empresarios- sino otro: ha aumentado la cobertura y atracción del sector privado sobre los demandantes de servicios educativos: esto es, se trata de la expansión del sector privado en el conjunto del sistema educativo superior en México” (Gil, 2005) y agrega, “así realizada la delimitación, podemos llegar a un sistema con gran participación del sector privado -por su crecimiento-sin que el camino haya sido el de la privatización de las instituciones públicas” (Gil, 2005)

respecto a ella misma⁹. Sin embargo, vale la pena analizar los principales argumentos que defienden una y otra posición.

Por una parte, a partir de la Teoría del Capital Humano se desprende uno de los principales argumentos que defienden la idea de la educación superior como bien privado, la tasa de retorno privada por la inversión en educación superior. Esta tasa puede analizarse de la misma forma que cualquier otra inversión que se pueda hacer y consiste en la estimación de costos y beneficios expresada como un porcentaje anual de retorno; es decir, es un indicador de la productividad de la educación y de los incentivos que ofrece el mercado laboral para invertir en capital humano¹⁰. Por otro lado, autores como Psacharopoulos ponen énfasis en que debe haber una distinción importante en el cálculo de las tasas de retorno de la educación superior. De acuerdo a este autor, debe distinguirse entre la atención que se pone al cálculo de los beneficios privados, para cada individuo que invierte en capital humano, y la atención que se pone al cálculo de beneficio social que se produce como externalidad (*spill over*) de que existan muchas, o pocas, personas educadas en este nivel educativo (Psacharopoulos, 1992)¹¹.

Los beneficios sociales de la educación son diferentes al premio salarial que los individuos que deciden educarse obtienen. Estos se refieren más bien a efectos benéficos para el conjunto de la sociedad tales como “una mayor capacidad para compartir y aplicar conocimientos, mejores condiciones para la transferencia y difusión de tecnologías, ganancias de productividad, aumentos en el potencial de gestión pública y privada, ventajas para la transmisión inter-generacional del capital cultural, incremento del capital social,

⁹ El debate del Estado y el lugar que ocupa en la educación superior es un tema que debe abordarse para los intereses de la presente investigación, ya que, finalmente, uno de los principales elementos que analizaremos es el rol que en la actualidad ocupa el Estado con respecto a la educación superior privada en México: ¿qué relación ha tenido el desarrollo del subsistema público con el desarrollo del subsistema privado de la educación superior? ¿De qué manera el Estado está jugando el papel de regulador? ¿Qué son los instrumentos que utiliza? ¿Cuáles son los resultados o efectos de la participación estatal? Y, particularmente, ¿Qué efectos tiene en los individuos dicho rol del Estado?

¹⁰ Para entenderlo mejor, pensemos que la tasa de retorno privada fuese de 20%, esto significa que si se han invertido 10 millones de pesos para educarse en el nivel terciario de la educación, existirá un beneficio anual de 2 millones de pesos a lo largo de la vida de quien se educó por encima de lo que obtenga aquél que no obtuvo un título universitario. A nivel mundial, la tasa de retorno privada de la educación superior ha sido estimada en 19%. México tiene una tasa del 15.7% según datos de la OCDE y la más alta de América Latina se encontraría en Chile con 22% (Brunner, 2005).

¹¹ Es decir, por las externalidades (*spillover effects*) de la inversión en capital humano tanto a nivel agregado de desarrollo económico y tecnológico, como a nivel agregado de calidad de vida democrática. (Barr, 2004; Valenti, 2005; Gemmel, 1998; Baicker, 2001; Dowrick, 2002).

efectos de red en la comunicación y uso de la información, y un potencial superior para enfrentar y resolver problemas sociales y diseñar e implementar políticas públicas” (Brunner, 2005).

A partir de lo anterior se asienta el debate en torno a la educación superior y el papel que debe jugar el Estado en ella. De una parte se encuentra la vertiente que sostiene la importancia de que el Estado invierta en educación superior y regule eficientemente a la misma, ya que los efectos de contar con grupos numerosos correctamente educados en este nivel educativo benefician a la sociedad en su conjunto. Sin embargo, por otra parte, se encuentra la vertiente que sostiene que los beneficios de invertir en educación superior son principalmente privados y no sociales, por lo que no es recomendable que el Estado invierta en educación.¹²

Tanto una posición como la otra presentan argumentos razonables, sin embargo ninguno es lo suficientemente fuerte para anular al otro. Lo anterior, más que un debate científico-

¹² Por ejemplo, Milton y Rose Friedman sostuvieron que no hay evidencia contundente para poder afirmar que la educación superior produzca beneficios sociales más allá y por encima de los beneficios que aprovechan los propios estudiantes (Friedman, 1980). Estos autores concluyeron que para ampliar las oportunidades de los jóvenes no se debería entregar subsidios a las instituciones de educación superior, ya que, si se hiciera, únicamente se estaría beneficiando a aquél grupo de jóvenes que logran acceder a ese nivel educacional. De hecho, este estudio de Milton y Rose Friedman fue el fundamento para que instituciones internacionales como el Banco Mundial lanzaran una serie de recomendaciones, durante la segunda mitad de la década de los ochenta, enfocadas a la reducción de los subsidios públicos a las universidades e instituciones de educación superior para favorecer el cobro de aranceles o cuotas a los alumnos. Tiempo después, otros autores (Acemoglu y Angrist, 2000; Rudd, 2002; Ciccone y Peri, 2002) también encontraron evidencia de que los retornos sociales a la inversión en educación superior son muy bajos si se comparan con los retornos privados de la misma y direccionan sus recomendaciones a no subsidiar a este nivel educativo. No obstante, desde el punto de vista metodológico, se sostiene que el cálculo de costo/beneficio en la educación superior producirá rendimientos sociales más bajos que el retorno privado porque al bajar la inversión privada, mediante la inversión pública, es esperable que los diferenciales en el beneficio de las dos partes reflejen ese juego de suma cero (Blaug, 1972). Es decir, que el beneficio privado sea mayor al social ya que la inversión privada se redujo a costa del aumento en la inversión pública. Hecho también reconocido por Psacharopoulos: “en la mayoría de los países la educación superior es fuertemente subsidiada, lo que lleva que el coste social sea necesariamente mayor que el costo privado y, en consecuencia, la tasa de retorno social sea más baja que la privada” (Psacharopoulos, 1992).

Lo planteado por Psacharopoulos tiene un problema implícito: para poder calcular exactamente la tasa de retorno social habría que tener en cuenta el total de los beneficios que se derraman a la sociedad en general, situación por demás difícil y es, precisamente, esta razón la que motiva a los defensores de que el Estado no subsidie a la educación a sostener que perspectiva es más consistente que la de sus rivales.

Asimismo, se recomienda una revisión de los argumentos del Institute for Higher Education Policy, *The Investment Payoff. A 50-State Analysis of the Public and Private Benefits of Higher Education*; Institute for Higher Education Policy, 2005, en lo que respecta a la importancia de que el Estado invierta en educación superior. Y, en lo que respecta a la perspectiva antagónica, se recomienda la revisión de G. C. Leef, *On the Investment Payoff from Higher Education. Will More Spending Produce Better Results?* Pope Center for Higher Education Policy, *Inquiry* N. 20, 2005.

técnico se torna en una discusión en torno a posicionamientos o posturas político-ideológicas (Márquez, 2008). Una posición conciliadora es la de Marginson que sostiene que la educación superior, en general, es una fuente tanto de bienes públicos para la sociedad como de bienes privados para los individuos (Marginson, 2007). La conciliación del problema como lo hace Marginson permite que el debate no se convierta en la victoria de uno a expensas de la anulación de los argumentos del otro.

Una perspectiva alternativa: la educación superior como bien de interés público.

La tendencia actual que impera en torno al debate, defiende la importancia de que el Estado debe jugar un papel más activo en la educación superior. Las nuevas formas de interacción política, cultural y económica obligan a los países a invertir en educación a fin de promover la innovación y el desarrollo tecnológico que les permitirá ser más competitivos a nivel mundial (Ortega, Blum y Valenti, 2001), promover su pertinencia científico-técnica (Valenti y Varela, 1997) y en el caso de los países en vías de desarrollo no exponerse al riesgo de marginación a medida de que no sean capaces de crear por sí mismos conocimiento (Salmi y Hauptman, 2006). Asimismo, como sugiere Gibbons (1998) el conocimiento que se genera en el sistema de educación superior debe preservar y responder a códigos, métodos y valores del conocimiento disciplinario, al mismo tiempo que debe producirse en un contexto de aplicación; es decir, dicho conocimiento debe ser útil para resolver la problemática existente en determinados contextos sociales para incrementar el bienestar de sociedades y para cohesionar la vida de estas, de aquí que se hable de la pertinencia social de la educación superior (Valenti y Varela, 1997).

Lo anterior debe ser pensado de manera abstracta, no a partir de una concepción técnica en torno a lo que es un bien público en términos de teoría económica¹³. En vez de ello, apelamos a una posición filosófica de lo que es el interés público. En primer lugar, desde la filosofía política se puede definir lo “público” y, de acuerdo a Rabotnikof (2005), se

¹³ Desde la perspectiva de la economía, un bien público no es suministrado ni consumido en las cantidades socialmente eficientes debido a sus características particulares: indivisible, inexcluyente e inagotable. Los bienes públicos son un tipo de externalidad que, en todo caso, debe ser reconocida como positiva ya que tiene efectos positivos en terceros que no han participado de la transacción y, dadas sus características particulares, es muy difícil poder hacer que esos terceros paguen o cooperen para la producción de dicho bien, de ahí entonces que se relacione la idea de bien público con problemas de acción colectiva (efecto *free rider*), y por estos problemas difícilmente el mercado ofrece por sí mismo este tipo de bienes.

encuentran tres sentidos básicos relacionados con este concepto. En primer lugar, el concepto se encuentra relacionado con aquello que es común y general frente a aquello que es entendido como particular o individual. Si lo público se relaciona con lo común, lo público está estrechamente relacionado con lo que interesa, afecta e incumbe al total del conjunto de individuos, de tal forma que puede vincularse lo público con lo estatal o lo político, es decir, lo público convirtiéndose en un sinónimo de lo estatal y/o político. Un segundo sentido que relaciona lo público con aquello que es concebido como lo visible, manifiesto y ostensible; oponiéndose a lo oculto, secreto y reservado. Esta concepción manifiesta la necesidad de que todo aquello que es considerado inserto en la esfera de lo público debe pasar imperiosamente por el filtro de la luz, ser conocido y alejarse en todo momento de lo opaco, del secreto, es decir de lo privado. Finalmente, un tercer sentido refiere a la dicotomía entre lo accesible, abierto o compartido por todos, y aquello que es restringido o reservado a la disposición de sólo algunos. Este sentido refiere que lo público se ubica en lugares, espacios o bienes que pueden ser disfrutados, consumidos y visitados por todos y cada uno de los individuos, sin la existencia de barreras de acceso.

En el ámbito de la filosofía de la educación existe una perspectiva que se vincula estrechamente con estos tres sentidos. La propuesta es de Pat White (1973) quien define al interés público: “el interés público designa a lo que es interés de la persona como miembro de una comunidad, de un público, a diferencia de su interés como miembro de una sección de la comunidad”, éste “es verdaderamente un interés común, del que cada miembro de la comunidad se beneficia conforme a la misma descripción: la de ser miembro del público y de la cual todos tienen conocimiento”. Un asunto de interés público es aquél que está dentro del debate libre y democrático de un público ciudadano integrante de una sociedad determinada; es decir, es de interés de los miembros del público ciudadano dicho asunto porque, de alguna manera, afecta el bienestar agregado del colectivo. Por lo tanto, “todo aquello que es de interés público, debe ser susceptible de ser atendido por el Estado a través de sus organizaciones jurídicamente públicas, quienes constitucionalmente son responsables de actuar para servir a dicho interés” (Valenti y del Castillo, 1997).

De esta forma, podemos pensar que la educación es un bien privado de interés público para la sociedad en su conjunto, principalmente, ¿por qué no?, por los beneficios sociales que de

ella se derivan. Por lo tanto, es en esta veta en donde encontraríamos el sentido de interés público de la educación superior; es decir, los beneficios sociales derivados de contar con una sociedad educada en este nivel cumplen con las principales características que la escuela económica utiliza para definir a los bienes públicos: son indivisibles, inexcluíbles e inagotables.

Derivado de lo anterior, podemos decir que existen dos razones por las cuales se puede justificar la intervención del Estado en la educación superior y que justifican la búsqueda del interés público: la primera tiene que ver con los beneficios sociales que de ésta se derivan, y la segunda se relaciona con los riesgos a los que se somete el consumidor cuando la consume dado su carácter de bien post-experiencial¹⁴.

La imposibilidad de completo financiamiento en los individuos se interrelaciona con la realidad a la que se enfrentan otros dos actores fundamentales en el juego de la educación superior, gobierno e instituciones educativas. En este sentido, la intervención del Estado se justifica a partir de los siguientes tres elementos: por una parte la imposibilidad económica financiera de los individuos para ingresar a instituciones de educación superior; de otra, los beneficios sociales derivados de contar con una sociedad educada en un volumen y calidad aceptables; y, finalmente, la necesidad cada vez más creciente en la que están involucradas las instituciones de educación superior de cobro de aranceles a los estudiantes. De esta manera, bajo la perspectiva de Jonhstone (2005; 2006), el Estado debe intervenir mediante el subsidio, la dotación de créditos, becas o la ampliación de la capacidad de absorción pública para que más individuos, y sobre todo los menos favorecidos económicamente, puedan acceder a la educación terciaria.

En torno al segundo tema, la intervención del Estado en la educación superior se refiere de una parte a una falla de mercado: la información asimétrica, y de otra a la necesidad de formar un stock suficiente de recursos humanos con formación de calidad. Este es un problema que está relacionado con las características y la calidad de los bienes y servicios que se tranzan en el mercado, sobretodo porque los servicios educativos tienen características de bienes post-experienciales (Bazúa, 1997; Dill, 2003). Por ello, el

¹⁴ De acuerdo a Weimer y Vining (1999), un bien post-experiencial es aquél que muestra su calidad y su beneficio solamente tiempo después de haber sido consumido.

aseguramiento de la calidad académica se convierte en la acción primordial del Estado a fin de garantizar la calidad en el consumo de la demanda. El riesgo de que se cometa fraude académico por parte de la oferta, cuando operan asimetrías de información entre ella y la demanda, se encuentra latente (Bazúa, 1997) y es ahí donde el Estado debe intervenir en dos sentidos: de una parte, regulando para que los servicios que ofrecen las instituciones educativas cumplan con mínimos de calidad y, de otra, dotando y generando información a la ciudadanía a fin de que ésta esté enterada del status de calidad de los servicios que ofrecen cada una de las instituciones educativas.

El objeto de la presente sección se circunscribe en la necesidad de hacer explícito el entretelón que hay detrás de la presente investigación. En resumen, la preocupación por averiguar las razones por las cuales el mercado predomina cada vez más en el juego de la educación superior en México y, sobre todo, hacer un primer acercamiento a sólo una de las muchas consecuencias que esto tiene sobre los individuos y sus decisiones en torno al tipo de IES para estudiar.

Capítulo 1

Elementos Teóricos para explicar la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada.

Introducción

El objeto del presente capítulo es analizar desde una perspectiva teórica aquellos elementos que permitirán construir un esquema analítico que sirva para conocer cuáles son los elementos que inciden en la decisión de los individuos en torno al tipo de Institución de Educación Superior Privada (IESP) en la que estudiarán, de manera particular en las ciudades de Guadalajara y Hermosillo. Para ello, exploraremos dos enfoques teóricos que dan cuenta o explican la decisión de los individuos en el mercado: el primero, una perspectiva racionalista que enfoca su atención particularmente al individuo y, segundo, una perspectiva neo-institucionalista que enfoca su atención en el individuo pero que lo sitúa en el contexto institucional en el que éste toma la decisión¹⁵. Sin embargo, antes de hacerlo, habría que especificar el significado de los siguientes conceptos:

Entendemos que la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior es producto de la combinación de dos elementos igualmente importantes: por una parte, las características particulares de los individuos, y, por otra, los elementos institucionales que determinan contextos específicos en los que los individuos, como demandantes de servicios educativos superiores, deciden en qué tipo de institución de educación superior estudiar. De acuerdo a esto, hacemos referencia a las características particulares de los individuos entendiendo por éstas como el conjunto de preferencias y restricciones, particularmente económicas, que acompañan la decisión que éstos toman en el mercado de la educación superior privada.

Por otra parte, hacemos referencia a un conjunto de elementos institucionales que nos ayudan a comprender la existencia de espacios diversos en los que los individuos, que cuentan con características particulares, toman decisiones en torno al tipo de institución de educación superior en la estudiarán y que, en su caso, nos pueden ayudar a explicar por qué

¹⁵ La pretensión es analizar ambos enfoques desde la generalidad de ellos mismos y desde una visión que los sitúe en el ámbito de la educación superior.

deciden lo que deciden los individuos en el mercado de la educación superior privada. Entendemos por elementos institucionales al conjunto de reglas, decisiones y acciones públicas y privadas que llegan a determinar o moldear el comportamiento de los agentes integrantes del mercado de la educación superior: oferentes y demandantes.

Entendemos el sistema de educación superior como aquél que está integrado por un subsistema público y otro privado. El objeto de hacer uso de los conceptos de sistema y subsistema estriba en la necesidad de diferenciar el impacto que tienen los conglomerados institucionales públicos frente a los privados, respecto a la relación que establecen con la demanda de educación superior en México ya que en los últimos tres lustros el subsistema privado es el que ha presentado un mayor dinamismo de crecimiento y absorción de la demanda por lo que se considera necesario hacer esta diferenciación sectorial¹⁶.

Por una parte, el sistema de educación superior al que hacemos referencia está compuesto por un subsistema público que se integra de normas, organizaciones civiles, agencias gubernamentales e instituciones educativas: universidades e institutos autónomos, indígenas y tecnológicos que giran en torno a la política pública de educación superior¹⁷. Sin embargo, esta supuesta coordinación parece no ser del todo completa ya que lo que se

¹⁶ Sin embargo no se hace referencia de manera total al postulado clarkianos en torno a la idea de coordinación del sistema de educación superior, en el entendido que el desplazamiento de coordinación se está llevando hacia el mercado. Más bien se está haciendo referencia a un sistema que no se caracteriza por su cualidad homeostática, en términos de la teoría de sistemas, sino más bien a un sistema que por lo que se ve tiene propiedades más bien entrópicas. Es decir, el sistema y subsistemas de educación superior a los que se hace referencia adolecen problemas de manera continua en la medida en la que se enfrentan a cambios en el contexto; por ejemplo aumentos drásticos en la demanda de educación superior. Ante estos cambios no se logra un equilibrio entre las partes del sistema que permita generar resultados óptimos, por lo que tampoco logra evolucionar el sistema y sus partes en sus respectivas funciones. (La homeostasis es la propiedad de un sistema que define su nivel de respuesta y de adaptación al contexto. Es el equilibrio dinámico entre las partes del sistema, esto es, la tendencia de los sistemas a adaptarse con el equilibrio de los cambios internos y externos del ambiente. Es el nivel de adaptación permanente del sistema o su tendencia a la supervivencia dinámica. Los sistemas altamente homeostáticos sufren transformaciones estructurales en igual medida que el contexto sufre transformaciones, ambos actúan como condicionantes del nivel de evolución (Elliot, 1984). Por su parte, la entropía de un sistema es el desgaste que el sistema presenta por el transcurso del tiempo o por el funcionamiento del mismo. Es la tendencia que tienen los sistemas al desgaste o desintegración, es decir, a medida que la entropía aumenta los sistemas se descomponen en estados más simples. Los sistemas altamente entrópicos tienden a desaparecer por el desgaste generado por su proceso sistémico. Los mismos deben tener rigurosos sistemas de control y mecanismos de revisión, reelaboración y cambio permanente, para evitar su desaparición a través del tiempo (Elliot, 1984)).

¹⁷ Mencionamos la política pública de educación superior haciendo referencia a la política implementada a partir de la década de los noventa que se caracterizó por establecer esquemas nuevos de financiamiento que a la vez fueron ligados con procesos de evaluación.

tiene es un conjunto de instituciones educativas que se caracterizan en conjunto por ser heterogéneas, donde un puñado de ellas han logrado desarrollar capacidades institucionales y organizacionales suficientes que les permiten responder de manera eficiente y efectiva a las directrices de la política pública, mientras que otras se quedan rezagadas sin la capacidad de dar respuestas favorables a estas directrices¹⁸.

El asunto se vuelve más complicado al incorporar en el análisis a la parte privada de la educación superior. Si en el caso de la pública lo que se observa es un conjunto institucional heterogéneo, con capacidades diferentes y desarticulado entre sí, en el caso del conglomerado institucional privado el problema también está presente ya que a nivel de las instituciones educativas se observa una notoria diferencia entre las metas y objetivos educacionales que cada una de estas busca alcanzar. Pero, de otra parte, también se encuentra una notoria diferenciación respecto al marco normativo que regula al sector ya que no es uniforme en todo el país, si bien existe una normativa general de origen federal, las cualidades de concurrencia (entre niveles de gobierno) que tiene la tarea regulatoria hacen que, en todo caso, existan más bien pequeños subsistemas privados de educación superior en cada una de las entidades del país. Por ello, al igual que en el caso de la parte pública, pensamos que el subsistema privado también, más que cualidades homeostáticas, tiene cualidades entrópicas; es decir, está segmentado, desarticulado y poco coordinado.

Por lo tanto, no hacemos referencia a sistemas o subsistemas articulados con funciones correctamente definidas y con procesos de reformulación, de transformación, de importación y de exportación de recursos. Más bien nos referimos a un sistema educativo que es integrado por dos subsistemas en donde no son claras las funciones de cada uno, donde existe un desfase entre estos dos subsistemas y que al analizarlos a cada uno como sistemas también se encuentran disfuncionalidades entre sus componentes. Es un sistema de

¹⁸ Para entender esto habría que remontar a los primeros años de implementación de esta política pública que se caracterizó por favorecer y promover los principios de eficiencia en el uso y manejo de los recursos públicos, por comenzar a institucionalizar mecanismos de rendición de cuentas, así como mejorar la calidad de los servicios educativos mediante la evaluación. Sin embargo, lo que quedó de lado fue un trabajo que debió correr en paralelo por la importancia del mismo: aumentar la cobertura educativa desde la parte pública de la educación superior. De la combinación de lo anterior, respuestas diferenciadas a la política pública y un “olvido” al crecimiento de la cobertura educativa, se deriva la estructuración de un conjunto de instituciones educativas desarticulado y segmentado que en términos de teoría de sistemas puede ser analizado como un sistema con cualidades más entrópicas que homeostáticas.

educación superior entrópico, como conglomerado de instituciones educativas, integrado por un subsistema público y por otro privado, donde ambos subsistemas absorben la demanda educativa en función de sus características y capacidades y que están enmarcados dentro de un conjunto de reglas institucionales que toman sentido en la política pública de educación superior y en el marco regulatorio de la misma, entendidos estos en un nivel federal pero también en niveles locales.

Otro concepto utilizado a lo largo de la investigación es el de mercado de educación superior y al apelar a éste nos estamos refiriendo al espacio en donde convergen tanto oferentes como demandantes de educación superior; es decir, la interacción e intercambios que se llevan a cabo entre ellos. Entendemos que los enjuegos que se llevan a cabo entre la oferta y la demanda en el mercado de educación superior son resultado de los efectos que tiene el funcionamiento del sistema y subsistemas de educación superior, así como de los efectos que el marco normativo relativo a estos también tiene.

Respecto a la elección de los individuos, nos referimos a dos elementos fundamentales para el análisis: por una parte, a la decisión de demandar servicios de educación superior en el ámbito privado de la misma y, por otra parte, a la elección que hace el consumidor o demandante en torno al tipo de IESP a la que éste decide ingresar (nuestro foco de análisis).

Finalmente, nos referimos a los elementos contextual institucionales que inciden en la decisión de los individuos haciendo referencia con ello a las condiciones que ante su presencia (o ausencia), en una relación de actores relevantes (oferentes, demandantes), nos permiten entender y explicar, en cierto sentido, la razón por la cual los individuos deciden lo que deciden en el mercado en cuestión. Dichos elementos contextuales son explicados a partir del crecimiento y desarrollo sectorial de la educación superior, la política educativa y el marco normativo que la regulan en México y en cada una de las entidades a que pertenecen los individuos en estudio y, finalmente, la estructura que toma el mercado de la educación superior privada. Estos elementos institucionales son los que determinan o configuran los distintos espacios de decisión en los que los individuos deciden ingresara a determinadas IESP.

En el entendido de que esta investigación consiste en un análisis comparado, ponemos atención al crecimiento y desarrollo sectorial de la educación superior para cada caso analizado a razón de conocer qué tipo de oferta es la que se estructura tanto en el ámbito público como en el privado y en qué grado están consolidadas las IESP. Se considera importante realizar un trabajo analítico a este nivel ya que la decisión de los individuos podría tener relación con la forma que toma la oferta educativa donde, desde la parte pública, tiene qué ver con las alternativas y opciones que se ofertan a los individuos y, desde la parte privada, tiene qué ver con la historia y consolidación de las IESP ya que no se estaría hablando del mismo caso cuando un individuo se enfrenta a una oferta educativa privada relativamente emergente, o bien a una oferta educativa privada caracterizada en su mayoría por su consolidación.

También se pone atención a los efectos de la política y de la (s) regulación (regulaciones) existentes, mismos que son analizados en dos niveles: por una parte, los efectos que tienen estos elementos en la oferta educativa y, por otra, los efectos que en su conjunto causan en las decisiones de los individuos.

Finalmente se hace referencia a la estructura que toma el mercado de la educación superior privada y con ello hacemos referencia a dos elementos importantes, por una parte la nombrada “demanda cautiva” que es aquella demanda que no puede ser atendida por las IES públicas de cada caso en estudio y que tiene casi como única alternativa ingresar a alguna institución de educación superior privada. En este caso, esta demanda queda como un nicho cautivo al cual las IESP se enfocan a atender. Por otra parte, la idea de “mercado segmentado” que es en todo caso, el reconocimiento de la diversidad existente entre las IESP ya que éstas comúnmente se dedican a atender a conjuntos diferentes de demandantes de educación superior. No obstante, esta segmentación tiene un origen, además del propio de las instituciones educativas, en la forma que toma la acción pública (las características de las políticas y la regulación) ya que con sus instrumentos se puede determinar el tipo de oferta educativa entre la que los individuos deben decidir, de ahí el nombre de la presente investigación.

Habiendo aclarado estos conceptos, habría que decir que el objeto principal de esta investigación es el análisis de la influencia de estos elementos contextuales en la decisión

de los individuos sobre el tipo de IESP a la que éstos deciden ingresar en las ciudades de Guadalajara y Hermosillo. Es decir, se pretende dar sentido a la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior, en todo caso abonar a contestar la pregunta de ¿por qué deciden lo que deciden los individuos en el mercado de la educación superior?, pregunta planteada en torno al problema sobre el tipo de IESP a la que éstos ingresan a estudiar.

Pareciera ser que en un primer nivel analítico la decisión de los individuos sobre el tipo de IESP no es del todo racional debido a que en muchas ocasiones ingresan a instituciones educativas de baja calidad; en este sentido el presente trabajo de investigación pretende explicar este proceso de decisión con la finalidad de encontrar alguna lógica que permita entenderlo de manera clara. Derivado de lo anterior, la pregunta de investigación de este trabajo es: ¿por qué deciden los individuos ingresar a instituciones privadas de educación superior de calidad no reconocida? Para tratar de dar respuesta a esta pregunta nos enfrentamos a dos alternativas: contestarla mediante el análisis particular de los individuos, o bien contestarla a partir del análisis de una serie de elementos contextuales en los que se ven envueltos éstos. La estrategia es un análisis que comprenda estas dos dimensiones por lo que nos apoyaremos de dos perspectivas teóricas.

Para dar respuesta a nuestra interrogante hacemos uso de dos enfoques teóricos que, teniendo divergencias, son parte de un mismo corpus: la Teoría de la Elección Racional (TER)¹⁹. El primero de ellos es el que centra su atención única y exclusivamente en el individuo sin tomar en cuenta las estructuras en las que éste se encuentra y vive, una visión que se fundamenta en el supuesto de que los individuos se comportan de manera racional, reflexiva y donde, de manera sistemática, el cálculo entre costos y beneficios direcciona y da sentido a su acción. Esta perspectiva se ve enriquecida con un enfoque que sitúa esta discusión en el ámbito educativo, la Economía de la Educación que es un enfoque que se

¹⁹ La TER es una teoría que puede ser vista desde dos ángulos, como una teoría normativa, o bien como una teoría descriptiva (Elster, 2003). Como teoría normativa, la TER nos dice qué es lo que debemos de hacer para lograr ciertas metas lo mejor posible aún cuando no nos dice cuáles deben de ser esas metas, es decir, desde esta perspectiva, la teoría ofrece imperativos hipotéticos y no categóricos. Sin embargo, como teoría descriptiva su misión es la de ayudar a predecir ciertas acciones. Es una amalgama de ambos sentidos en la que nos apoyamos teóricamente para responder a nuestra pregunta de investigación, asímos la TER como una teoría normativa y descriptiva para ayudarnos a entender que factores direccionan las decisiones de los individuos en el mercado de la educación superior privada.

deriva de la TER y que trata de explicar las decisiones de los individuos en el ámbito de la educación superior. Desde esta perspectiva se podría discutir sobre la racionalidad o irracionalidad de las decisiones de los individuos; tal vez desde una perspectiva instrumental en donde se evaluaría la pertinencia de los medios escogidos para alcanzar el fin deseado, o bien desde una perspectiva económica donde se evaluaría la maximización del bienestar o utilidad que el individuo obtendría por haber tomado tal o cual decisión. De aquí que, de acuerdo al problema que se plantea esta investigación, el ingreso de los individuos a IESP de baja calidad, pueda ser abordado como un problema de calidad en la racionalidad de las decisiones que toman los individuos en el mercado de la educación superior privada. Derivado de ello, se considera necesario contextualizar esta decisión para poder entenderla, y la forma de contextualizarla, de acuerdo a la perspectiva teórica escogida, es mediante la agregación al análisis de la configuración institucional que puede tener influencia en la decisión tomada por los individuos.

Por otra parte, existe otra visión que considera que la acción de los individuos se explica en un grado importante a partir de ciertos elementos externos a éstos, donde las instituciones, las reglas que regulan el comportamiento de los agentes, las políticas públicas y el mercado se convierten en elementos que llegan a subordinar el comportamiento y, por tanto, las elecciones, de los individuos en diversos ámbitos de su vida, en este caso en la elección sobre el tipo de IESP a la que ingresarán a estudiar.

El objetivo es construir un dispositivo analítico que contenga las dos perspectivas, que aunque son distintas, tal como lo señala Granovetter (1985): “es un herramental que puede ser concebido como dos visiones que conceptualizan el problema de manera distinta: en la primera, la atomización resulta de la estrecha conceptualización del interés individual; en la segunda, del hecho de que los patrones de conducta han sido internalizados y que las relaciones sociales entre los actores tienen únicamente efectos periféricos sobre dichos patrones”, pueden ser utilizadas de manera complementario, así como lo propone Valdés (1996): “si se quiere explicar el comportamiento social de individuos, grupos o conjuntos aún más amplios (y de todos los posibles, el económico ocupa un lugar privilegiado), es indispensable formular los mecanismos en los cuales la acción individual se encuentra con sus determinaciones supuestamente externas (ya que por lo menos algunas de ellas han sido

anteriormente producidas por la acción), y observar cómo se influyen mutuamente”. Básicamente, esa, consideramos, debe ser la perspectiva mediante la cual podemos dar cuenta de la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior. No es una confrontación de perspectivas, sino una conjugación en la que se rescata los elementos más relevantes de cada una para construir un marco analítico de la decisión en el ámbito del mercado de la educación superior privada.

La propuesta se conjuga finalmente en el marco analítico de esta investigación, mismo que toma en cuenta los elementos básicos de estas posturas y es inspirado por la vertiente del neo-institucionalismo de frontera que deja de centrar su atención única y exclusivamente en el impacto de las instituciones formales en la conducta de los individuos para contemplar a la vez elementos intrínsecos y contextuales a los individuos.

Desde la primer perspectiva, se asume que los individuos se encuentran en una situación en la que la decisión en torno a su incorporación a un tipo de IESP es relativa a una situación de decisión económica, en la que, según la teoría, es explicada a partir de dos tipos de elementos: a) el subjetivo, que tiene que ver con las creencias y afinidades de los individuos; y b) el objetivo, que tiene que ver con las posibilidades, principalmente, materiales y económicas de éstos. Por lo tanto, desde esta perspectiva, utilizaremos analíticamente el herramental teórico proveniente de la teoría económica neoclásica, particularmente en su vertiente microeconómica.

En el ámbito de la educación, el principal antecedente a esta perspectiva se encuentra en Gary Becker (1964), pionero en utilizar este tipo de herramental teórico para aplicarlo al análisis de decisiones individuales que son ajenas a las situaciones típicas de mercado (como la educación). Del análisis que Becker hace sobre la educación se fortalecen y formalizan los postulados de una teoría que tuvo y sigue teniendo gran impacto en el ámbito del desarrollo económico, la Teoría del Capital Humano (TCH) (Schultz, 1983). En esta, Becker analiza desde una perspectiva microeconómica la decisión de los individuos de invertir en educación con el objetivo de obtener a futuro una tasa de retorno sobre la

inversión realizada. Por lo que esta perspectiva se convierte, a la postre, en el basamento de lo que hoy día se conoce como Economía de la Educación²⁰.

Analizada desde la economía, la educación radica en un incremento del *stock* de calificaciones, conocimientos y comprensión de las personas o de la sociedad en su conjunto, bajo esta idea los individuos deciden invertir en educación en la medida en que dicha inversión llegue a ser rentable para ellos mismos. Es decir, la decisión de estudiar (o no hacerlo) es una función de la inversión y de la tasa de retorno que dicha educación le dará en un futuro al individuo. Sin embargo, al situar el problema en la decisión en torno a la IESP que se elige, asumimos que existen diferencias entre éstas y, por lo tanto, la TCH no es suficiente para explicar la decisión de los individuos por lo que se hace uso de una visión sociológica complementaria a la TCH que es reconocida como la Teoría Credencialista que explica la forma en que los individuos buscan, mediante sus credenciales educacionales, el incremento de prestigio ante la sociedad, o bien mejorar sus condiciones laborales.

Empero, abordar la investigación exclusivamente desde esta perspectiva nos llevaría a ver el problema sin entender muchas de las razones del mismo, nos llevaría a tener un conjunto de problemas atomizados donde haríamos una evaluación de la elección en función de la racionalidad (irracionalidad) de la misma. Sin embargo, necesitamos construir una alternativa que nos permita entender las probables racionalidades (irracionalidades) de la elección que llevan a cabo los individuos en función de un contexto que le brinde un sentido claro. Es decir, que podamos entender la elección dentro de un contexto de factores relevantes ajenos al propio individuo y que pueda complementarse con la visión anterior (micro). Esta es la segunda perspectiva, inspirada en el marco conceptual de Análisis y Desarrollo Institucional (*Institutional Analysis and Development, IAD*) de Elinor Ostrom (2005), que explica la dinámica condicionada en forma institucional donde se reconoce a los individuos como actores racionales que se desenvuelven en un contexto o entorno compuesto por reglas formales, políticas, atributos de la comunidad y por condiciones generales que envuelven las acciones y decisiones de los individuos, y en el marco

²⁰ La economía de la educación se ocupa de la forma en que se toman las decisiones de inversión que afectan *stock* educativo, tanto de las personas que demandan educación como de los docentes e instituciones que la ofrecen (Johnes, 1993).

conceptual de la *Alliance for International Higher Education Policy Studies* (AIHEPS), que toma en cuenta, para la explicación de las decisiones de los individuos en el mercado de la educación superior privada, conceptos como la racionalidad limitada, el efecto de las instituciones o reglas del juego en las alternativas de las que dispone el individuo en la elección y la forma en que llegan a estructurarse los mercados de acuerdo a las características particulares de cada uno de los sistemas de educación superior en cada una de las entidades federativas. Es decir, utilizaremos la conjunción de varios conceptos articulados en un marco analítico propio que es inspirado en el diseño tanto del IAD como de la AIHEPS para dar cuenta de nuestros cuestionamientos. Un marco de referencia o conceptual que ayudará, a partir de ciertos referentes generales pero específicos a la vez, a construir narrativas particulares que contestarán nuestra pregunta de investigación para cada uno de los casos de estudio²¹.

Con frecuencia, se dice que las teorías de la elección racional exageran la importancia del individuo en la explicación de la acción social y en cambio disminuyen artificialmente la de los condicionamientos estructurales y organizativos del orden social preexistente a la acción individual con lo cual ofrecen un panorama atomístico de la acción social y del orden donde se produce, pero como sostiene Valdés (1996), el análisis “debe permitirnos explicar conductas no racionales desde el punto de vista estrictamente normativo propuesto por la teoría, pero que son racionales a la luz de los entramados sociales estructurales concretos en los que tienen lugar”²².

Desde el punto de vista estrictamente económico, por ejemplo, un consumidor es irracional si no busca el máximo de utilidad que la relación costo-beneficio pareciera indicar; sin embargo, a la luz de otras consideraciones (deseos, compromisos personales, instituciones, valores, historia o creencias), dicha conducta puede aparecer como racional o perfectamente razonable”. Pero esta racionalidad solamente aparece superando el supuesto extremo de racionalidad (deductivo) mediante el análisis exhaustivo de la especificidad del

²¹ Esta es la visión que AIHEPS considera importante para dar cuenta de fenómenos propios de la educación superior que tienen lugar en distintos lugares, bajo contextos también distintos.

²² Este es un meta-problema teórico del que hay que ocuparse ya que de lo contrario el mundo sería explicado en términos de irracionalidad. Con facilidad muchas de las acciones y decisiones de los individuos serían catalogadas como irracionales, el reto es explicar cómo algo que en primer instancia es entendido como irracional, puede ser explicado mediante un dispositivo analítico como algo racional.

contexto en el que decisión es tomada. Así, en el mercado de la educación superior privada de México existe un conjunto de circunstancias relevantes que varían sustancialmente y que explican por qué en ciertos lugares las elecciones son de un tipo, mientras que en otros lugares lo son de otro. De no haber tomado esta estrategia, nos veríamos en la obligación de evaluar la calidad de la racionalidad de la decisión entre dos individuos semejantes donde uno toma una decisión X , mientras el otro toma una decisión Y en función de un vector específico de preferencias.

Por estas razones es que contemplamos una segunda perspectiva para entender la decisión de los individuos a partir de un conjunto de elementos, a los que llamamos contextuales, que en el ámbito de la educación superior privada en México construyen contextos diferenciados en los cuales los individuos deben tomar la decisión en torno al tipo de IESP en la que estudiarán. En este sentido, reconocemos, que este contexto no solamente influye al individuo como demandante de servicios educativos, sino que incide en la forma en que se estructura la oferta y, por lo tanto, en la forma que llega a tomar el mercado respectivo. Precisamente por esto es que consideramos que el contexto al que apelamos, delimita las opciones disponibles para los individuos sobre la decisión que éstos toman en torno al tipo de IESP en la que estudiarán.

Lo anterior tiene implicaciones en la forma en que explicamos los fenómenos actuales de la educación superior, particularmente los relacionados con el subsistema privado de la misma. Por un lado, podría explicarse el actual crecimiento y expansión del mismo a partir de una racionalidad que confiera a las fuerzas de mercado las razones por las cuales éste ha crecido y se ha expandido de esta manera. Sin embargo, la idea que persigue la presente investigación se circunscribe a tomar en cuenta tanto los elementos individuales como los contextuales a fin de dar una explicación más integral sobre el asunto.

Por lo anterior, para efectos de análisis es necesario colocar las teorías de la elección racional en el contexto más amplio de la teoría social. Hacerlo así nos permite analizar las teorías de la elección racional en función del lugar que otorgan al individuo y a los factores externos que limitan su capacidad de acción (Valdés, 1996). Es un balance entre posicionamientos que pretenden dar cuenta de los fenómenos sociales de cada uno desde distintas perspectivas, donde el primero asume que el fenómeno es producto de la suma de

las acciones individuales y, el segundo, que pretende dar cuenta de los fenómenos sociales como el resultado de las estructuras institucionales y contextuales que dirigen o conducen el comportamiento individual.

La amalgama de estas dos alternativas, micro y macro, nos permite construir una perspectiva analítica propia a fin de explicar la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior. Consideramos que la estrategia conceptual más pertinente es la del neo-institucionalismo que busca construir explicaciones del actuar de los individuos preocupándose, de manera paralela, por averiguar en torno a los componentes subyacentes que pueden ser utilizados para construir teorías útiles de la conducta humana en la diversidad de situaciones en las que los individuos interactúan²³. Perspectiva en la que no juega un papel central la institución formal, tal y como la conocemos, sino que se conforma por un conjunto de elementos individuales, históricos, culturales, de mercado e institucionales que inciden en la acción de los individuos y por los cuales sus decisiones pueden ser entendidas y explicadas. En resumen, es una perspectiva analítica que reconoce la importancia de tomar en cuenta el individuo pero que también reconoce la necesidad de asumir al individuo y a los agentes con quienes interactúa este en contextos determinados.

Para finalizar, el presente capítulo se compone por tres partes fundamentales: en la primera, se explica la decisión de los individuos desde la perspectiva micro, centrando su atención en las características particulares de ellos únicamente. En la segunda, se explica la decisión de los individuos desde una perspectiva macro que toma en cuenta las condiciones institucionales e históricas que envuelven a los individuos en su conjunto; y, finalmente, una tercera parte en la que se presenta una perspectiva que aglutina a las dos primeras y que es el fundamento mediante el cual construimos nuestro marco analítico.

1.- La elección racional: el enfoque clásico.

Explicar la manera en que los individuos toman decisiones ha sido el objeto de estudio de diversas disciplinas y ha resultado en la formulación de distintas teorías en la historia de las ciencias sociales. Una de las disciplinas más fructíferas y reconocidas en este tema es la economía. No obstante, en esta tarea convergen otras perspectivas teóricas que comparten

²³ Como ya se dijo, nos inspiramos en el Marco de Análisis Institucional y Desarrollo (Ostrom, 2005) ya que es una esquematización que contempla las dos perspectivas analíticas.

un denominador: todas tratan de explicar los mecanismos a través de los cuales los individuos eligen entre diversas alternativas y, por otra, tratan de explicar cómo los individuos se comportan frente a distintos incentivos económicos, sociales, institucionales y morales. El modelo de elección más importante hasta el momento es el de la *Elección Racional* (Espino, 1999), enfoque que inició basado fundamentalmente en los supuestos de la economía neoclásica y que, sin embargo, ha logrado ampliar su espectro de análisis más allá de ésta encontrando aplicaciones en otras ciencias.

De acuerdo a Elster (1997), desde el enfoque clásico de la elección racional, la acción o decisión se explica a partir de tres elementos: los deseos, la información y las creencias de los individuos. Los deseos son el elemento subjetivo de la acción que permite evaluar la racionalidad de la misma, los deseos pueden determinar la cantidad de información que podemos recolectar para construir una concepción (creencia) sobre algo en concreto. Bajo este orden de ideas, actuar racionalmente significa elegir la alternativa con la jerarquía más alta dentro de un grupo de alternativas factibles, lo que supone que la elección es un instrumento, es decir: “está guiada por el resultado de la acción. Las acciones son evaluadas y elegidas no por sí mismas sino como un medio más o menos eficiente para otro fin” (Elster 2003). Por lo tanto, “la elección racional se ocupa de hallar el *mejor* medio para fines dados”.

Esto quiere decir que en el enfoque clásico de la elección racional los individuos tienen la posibilidad de contar con toda la información disponible para tomar una decisión racional y además pueden escoger con certidumbre aquella que maximizará sus utilidades. De acuerdo a la teoría de la elección racional, una elección se toma respetando vínculos y preferencias de modo coherente, lo cual la hace racional: “la teoría de elección racional explica el comportamiento individual partiendo del supuesto que la gente hace las cosas de la manera que más le beneficia, o dicho de otra forma, intentan sacar el mayor provecho de lo que tienen” (Elster, 2000).

La perspectiva microeconómica de la decisión de los individuos.

En el orden de ideas anterior, uno de los caminos que nos permiten explicar la decisión de los individuos de manera particular en el mercado es el trazado por la microeconomía. Esta

es la versión matemática de los postulados clásicos de la teoría de la elección racional y su camino asume dos principios básicos: los individuos son racionales y las preferencias de los individuos se encuentran dadas y estables. Las implicaciones de esta perspectiva hacen que se observe al individuo como un ente atomístico y, por tanto, las decisiones de éste no se encuentran correlacionadas con las decisiones de otros. Los orígenes de esta perspectiva son las tesis marginalistas del siglo XIX que dieron origen al individuo prototipo de este tipo de análisis: el *Homo oeconomicus*²⁴. Aunque en el siglo XX algunos de los postulados originales cambiaron²⁵, el problema del consumidor continuó siendo el mismo: seleccionar la canasta de bienes que maximice su utilidad en función de los recursos que para ello tenga disponibles.

Tiempo después, Arrow y Debreu, fundamentándose en estos principios, presentaron el modelo que actualmente predomina en el estudio microeconómico: “el modelo de competencia perfecta”, donde interactúan en el mercado dos tipos de agentes: el consumidor y el productor. Para Varian (2006), este modelo es muy sencillo ya que supone que “los consumidores eligen la mejor cesta de bienes que pueden adquirir” dadas sus restricciones, de manera tal que la decisión de los individuos se explica como una función del conjunto de elección disponible, de las preferencias individuales y de la disponibilidad presupuestal de cada uno de los individuos, siendo éstos los elementos básicos que se conjugan en la llamada función de utilidad²⁶. Por una parte, el conjunto de elección nos indica cuál es el universo de alternativas sobre el que se formula el problema de elección; las preferencias, son concebidas como constructos propios del individuo en donde se ven expresados sus deseos e intereses; y, finalmente, la restricción presupuestal que es el

²⁴ El *Homo oeconomicus* se define como aquel ser egoísta que actúa movido únicamente por su propio interés, “es un agente calculador y maximizador de su propio beneficio que por la lógica de la *mano invisible* consigue el beneficio social” (Pedrajas, 2006)

²⁵ Dejando de lado la concepción cardinal que se tenía sobre la utilidad para pasar a una concepción ordinal de la misma.

²⁶ De manera formal, la función de utilidad se representa de la siguiente manera: $\text{Max } U(x_1, x_2, \dots, x_n)$, s.a. $p_1x_1 + p_2x_2 + \dots + p_nx_n \leq M$ El significado de este problema es el siguiente: Se trata de maximizar, esto es, obtener el valor máximo de una función, el más alto de todos los que puede dar, así como qué valores son los que producen ese máximo. En este caso sería el de U , que es la función de utilidad de un consumidor, que se supone que depende de los valores de las cantidades de los n bienes (representados por las variables x_1 hasta x_n). Hay un límite a los valores que esas variables pueden tomar, el cual está definido por la restricción (s.a. quiere decir "sujeto a") de que como mucho el valor total de la cesta de bienes puede ser igual a M (renta), que sería la renta disponible. Esto es, multiplicamos los precios de cada bien por cada cantidad de bien (los p_1 hasta p_n), y lo sumamos, y así obtenemos el valor de una cesta de bienes, y ese valor tiene que ser menor o igual (\leq) que M , el valor de la renta disponible.

conducto mediante el cual el individuo puede hacer posible lo deseable. Estos tres elementos se conjugan en el individuo a fin de que éste tome una decisión racional que le permita maximizar la llamada función de utilidad²⁷.

A partir de esta reelaboración que tiene lugar en el modelo de competencia perfecta y que toma en cuenta el conjunto de elección posible o disponible al individuo, es que nos comenzamos a preguntar en torno al conjunto de elección posible al que se enfrentan los consumidores en el mercado de la educación superior privada de las ciudades en estudio. Es decir, entre qué tipo de oferta educativa tienen que elegir los consumidores de educación superior. Como se plantea, este sería una primera parte del problema: preguntarnos sobre el conjunto de elección posible. Posteriormente nos ocuparemos de la segunda parte: ¿cómo y por qué se estructura así este conjunto de elección posible en cada uno de nuestros casos de estudio?

Pero regresando al análisis del modelo microeconómico de la elección racional, hay que decir que este modelo hace referencia a un individuo que toma decisiones racionales²⁸ o *económicamente orientadas* en el sentido weberiano²⁹. El actor principal es un agente

²⁷ Como se ve, esta postura es muy relativa a la visión clásica del enfoque de la elección racional, de acuerdo a Green y Shapiro, la primera suposición sobre la cual hay acuerdo general entre los teóricos de la elección racional es que la acción racional implica *maximización de la utilidad*. El decir que una persona maximiza su utilidad es decir que cuando está confrontado por una variedad de opciones elige la que cree mejor sirve sus objetivos (Green y Shapiro 1994).

²⁸ Es importante aclarar a qué nos cuando mencionamos el concepto de racionalidad. Éste se presente en la economía y en las ciencias sociales desde principios de siglo cuando, por el trabajo de Pareto y Weber, se originó un programa de investigación que se proponía reconducir todos los fenómenos sociales relevantes a un microfundamento racional (Egidi, 2005). El establecimiento de la toma de decisiones bajo un supuesto racional resultaba estratégico ya que permitía la predicción del comportamiento de un individuo al conocer su información anterior (Egidi, 2008). Para la economía clásica, sin embargo, hay distintos supuestos que deben cumplirse para que una decisión sea racional, entre ellos los siguientes: 1.- *El primer supuesto* es la existencia de un orden complementario, esto es, dentro de la frontera de posibilidades, el consumo de la canasta A es por lo menos tan bueno como el de la canasta B; B es al menos tan bueno como A, o A es exactamente tan bueno como B; cuando A es exactamente tan bueno como B se dice que al agente le resulta indiferente seleccionar A o B (Ayala, 1999). En este caso, al ordenar las canastas no es posible situar a una por encima de otra en cuanto a preferencias por lo que la selección de cualquiera otorga la misma utilidad; 2.- *El segundo supuesto* se refiere a que una canasta de consumo es por lo menos tan buena como ella misma. A este supuesto se le llama reflexividad (Ayala, 1999); 3.- *El tercer supuesto* de la racionalidad es la transitividad, que señala que las preferencias son consistentes. Ello significa que si los agentes piensan que la canasta A es tan buena como B y que la B es tan buena como la C, entonces también piensan que A es por lo menos tan buena como C (Ayala, 1999). Por el contrario, no sería racional que un individuo concluyera por ejemplo que C es mejor que A con base a las premisas que lo anteceden.

²⁹ Para Weber, “una acción debe llamarse *económicamente orientada* en la medida en que su sentido subjetivo esté orientado por el deseo de obtener ciertas utilidades por lo que los individuos tienen una conducta racional y maximizadora de beneficios. Éste es el modelo que tradicionalmente se aplica al estudio del

racional que “conoce aquello que le gusta y elige de acuerdo a sus preferencias (eso que le gusta). Es una definición básica que excluye cualquier evaluación de las propias preferencias; es decir, se asume que las preferencias son estables (no inmutables), son consistentes y se supone, además, que dicho agente racional maximiza su satisfacción en la forma más eficiente posible” (Ayala, 1999). En la teoría económica se consideran las elecciones no como decisiones mentales, sino como acciones y éstas surgen de restricciones, preferencias y expectativas (o creencias)” (Hausman y McPherson, 2007). Sin embargo, sostener que las elecciones no son decisiones mentales, implica que “existe un sólo modo de representar el dilema de elección y con base en tal concepción, las preferencias surgen en función de las consecuencias de la elección (principio de consecuencialismo)” (Bonini, 2008): un individuo elige una opción determinada con la certidumbre del resultado de la elección; es decir, sus preferencias se construyen por consecuencias observadas o expectativas esperadas (la interacción entre creencias e información del modelo de Elster)³⁰.

Este principio (consecuencialismo) nos abre la puerta para relacionar los postulados de la elección racional clásica y centrada en el individuo con teorías derivadas que tienen relación con el tema de la educación. Realizar este paso es fundamental para la presente investigación ya que dejar la discusión en el plano abstracto que significa la teoría de la elección racional y la microeconomía podría no ser útil para la construcción de nuestro marco analítico.

comportamiento microeconómico individual, especialmente en el ámbito de la conducta de los consumidores” (Espino, 1999). Weber supone que actuar racionalmente implica que una decisión se toma pensando en un objetivo final, es decir, la decisión es racional si se toma como un medio pensado en un fin y optimizando las utilidades (Weber, 2004).

³⁰ Sin embargo, ello no es suficiente para concluir con las preferencias. Para los teóricos de la elección racional debe haber ciertos requisitos consistentes que deben estar presentes en una definición de racionalidad: entre ellos, las opciones deben de ser ordenadas en cierto rango, además de que el ordenamiento debe ser transitivo (Green y Shapiro 1994). En este sentido, “se dice que los individuos son racionales cuando tienen preferencias entre distintos conjuntos o canastas de consumo disponibles, y estas preferencias forman un orden binario completo de elementos de su grupo de consumo, condición indispensable para comparar canastas de consumo” (Ayala, 1999). La elección racional comienza entonces con la ordenación individual de las preferencias. Una vez ordenada, “en circunstancias de certidumbre completa, Q elige racionalmente si sus preferencias son racionales y no existe nada disponible que Q prefiera a lo que elige (Hausman y McPherson, 2007).

2.- La economía de la educación: las decisiones de los individuos en el mercado educativo

Comúnmente se dice que la Economía de la Educación nació a partir de la conferencia pronunciada por Theodore Schultz en 1950 ante la *American Economic Association*. Su conferencia, sobre la inversión en capital humano (Blaug, 1976) criticaba la poca disposición que tenían los economistas para reconocer que la inversión en capital humano, concretamente en educación, constituía un motor fundamental para el crecimiento económico³¹. Si aceptamos que la economía es el estudio de la (s) elección (es)³² y la educación, por su parte, consiste en el incremento del *stock* de cualificaciones, conocimientos y comprensión de los individuos o de la sociedad; entonces, los dos conceptos, entendidos como *economía de la educación*, dan cuenta de “la forma en que se toman las decisiones que afectan a ese *stock*, tanto de parte de los individuos que demandan educación como de los docentes que la prestan” (Johnes, 1993). O, en otras palabras, la economía de la educación analiza las decisiones de los agentes involucrados en la formación de recursos humanos y pretende responder a los siguientes cuestionamientos: ¿cómo y por qué los individuos deciden estudiar?, ¿cuáles son las expectativas de los individuos al momento de decidir estudiar? y, finalmente, ¿qué características tiene la educación que los individuos decidieron estudiar?

El estudio de la relación entre economía y educación ha derivado en tres principales tipos de perspectivas analíticas: en primer lugar el que está integrado por la ideas de capital humano y desarrollo económico, donde se encuentra principalmente la teoría del capital humano; en segundo lugar, el integrado por elementos de orden sociológico reconocidas como teorías credencialistas; y, finalmente, las teorías que hacen énfasis en la estructura y comportamiento de los mercados laborales. Dados los intereses de la presente investigación, nos ocuparemos de las dos primeras perspectivas para comenzar a explorar las posibles vías que nos ayuden a dar respuesta a nuestras preguntas de investigación.

³¹ Asimismo criticó el tratamiento que se hacía de los recursos humanos en los modelos económicos usados en esa época mismos que incorporaban el factor trabajo como un input de las funciones de producción, considerándolo un factor homogéneo sin tener en cuenta las diferencias en los conocimientos, habilidades y experiencias de unos individuos y otros.

³² O bien, apelemos a la multicitada definición de *economía* de Robbins, es la “ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversas aplicaciones” (Robbins, 1932)

Teoría del Capital Humano

La educación fue concebida históricamente como una función de formación general, socialización, reproducción social y, sobre todo, cultural. Sin embargo, con la consolidación de los postulados de la TCH, los sistemas educativos comenzaron a asumir como objetivo principal preparar a los jóvenes para la vida profesional y laboral. Por ello, se reconoce que la hipótesis básica de la TCH asume que la educación es, para el individuo, una acumulación de capital humano³³ que determina un aumento en la productividad de aquel y, por tanto, un incremento en sus rentas salariales futuras (Mincer, 1974; Schultz, 1983; Becker, 1964)³⁴. Esta perspectiva sostiene que los individuos actúan de manera racional al momento de tomar la decisión entre estudiar y no hacerlo debido a hacen una proyección de las ganancias netas provenientes de la ponderación entre los costos (directos y de oportunidad) en los que se incurriría por estudiar y los beneficios futuros provenientes del diferencial de salarios obtenidos al insertarse en el mercado laboral (Becker, 1964)³⁵, tal

³³ Se puede definir el *capital humano* como toda movilización voluntaria de recursos escasos dirigida a aumentar la capacidad productiva de un individuo. Ciertos gastos de salud y de información - en particular, en el mercado de trabajo - constituyen pues una inversión en capital humano. Los postulados principales de la teoría del capital humano pueden encontrarse en los estudios de un amplio grupo de autores, entre ellos Edward Denison (1965), Jacob Mincer (1974), Mark Blaug (1970) y, principalmente, en los de: Theodore Schultz (1983) y Gary Becker (1964).

³⁴ El mismo Schultz, considerado el padre de la Teoría del Capital Humano, reconoce que Smith fue el primero en haber “considerado a los seres humanos como capital, (incluyendo) audazmente como una parte de capital a todas las facultades productivas, útiles y adquiridas, de todos los habitantes de un país” (Schultz, 1983).

³⁵ En el caso de la educación, bajo la perspectiva del capital humano, los individuos deciden educarse porque la educación aporta utilidad, de otra forma sería esperable que no hubiera demanda de educación. Sin embargo, la educación, a diferencia de otros bienes, tiene características especiales que hacen de ella un objeto de estudio un poco más complicado para estudiar. Estas características fueron develadas por la teoría del capital humano en la década de los setenta. Una de las principales es la importancia que tiene el *tiempo* como una variable importante en la relación educación-bienestar económico de los individuos, ya que la primera no puede ser analizada en un corte estático porque la utilidad devenida de ella, en la mayoría de las ocasiones, sólo puede observarse cuando un periodo considerable de tiempo ha transcurrido desde su consumo, por ejemplo: la productividad, una persona que ha consumido educación se espera que tenga más conocimientos y cualificaciones que le permitan elevar su productividad en el futuro, y como la productividad es la que determina en gran parte la remuneración, entonces se puede concluir que la educación puede incrementar los ingresos en el futuro de las personas que la consumen. Teniendo en cuenta el *tiempo* como variable en el análisis de la educación y de sus efectos en el bienestar de los individuos, es posible considerar a ésta como una inversión realizada por los individuos que la consumen. Si esto es así, también es posible medir el rendimiento de la inversión en educación que los individuos hacen ya que sólo sería necesario observar el diferencial entre del valor actual descontado de los ingresos de toda una vida de una persona con un alto nivel de educación y el valor actual descontado de los ingresos de toda una vida de una persona con un nivel mínimo de educación. Asimismo, el costo de la educación no es únicamente el dinero que se gasta para consumirla, sino también debe ser considerado el tiempo que se gasta en consumirla. Finalmente, los beneficios de la educación también están relacionados con el tiempo ya que, contrario a muchos otros bienes

como afirma Woodhall (1992) esta visión se ocupa del cálculo de los beneficios económicos que impactan a los individuos a medida en que el nivel educativo de éstos aumenta.

Estas implicaciones, que operaron de manera directa sobre la demanda también tuvieron efectos en los estudios académicos, ya que se puso énfasis en el comportamiento de los agentes en el mercado educativo. Es decir, a partir de las bases que sentó la TCH se puso atención a las decisiones de los agentes, principalmente en la demanda de servicios educativos. La racionalidad económica mediante la cual actúan los individuos que deciden o no educarse, es propia de esta perspectiva y es muy semejante a la que utiliza la microeconomía para explicar las decisiones de los individuos en el mercado. Por lo tanto, la TCH sostiene que, además de las características innatas y las “cualidades naturales” de las personas, es factible crear y aumentar capacidades productivas (sus rendimientos) invirtiendo en uno mismo, y en particular, por medio de la formación y educación. En consecuencia, de acuerdo a la teoría, la educación formal contribuye al desarrollo de los conocimientos y habilidades de los individuos que incrementan sus capacidades productivas y, de este modo, se observan las diferencias sistemáticas de rendimientos entre los trabajadores con niveles de formación diferentes.

No obstante, los estudios empíricos han demostrado que las respuestas ofrecidas por la TCH clásica, en determinados contextos, no son satisfactorias ante las evidencias de no concordancia entre los niveles educativos y ocupacionales de los individuos en los diferentes mercados de trabajo y ramas productivas. Se pueden encontrar casos de personas con diferente nivel educativo que desempeñan ocupaciones semejantes, o bien personas con el mismo nivel educativo desempeñan ocupaciones disímiles, cuestión que refiere a que el mercado laboral opera con fallas que no permiten un equilibrio generalizado. Esto tiene que

que se deprecian con el correr del tiempo los conocimientos y las cualificaciones no lo hacen si se ejercitan regularmente (Johnes, 1993). Por lo anterior, el análisis económico de la educación no es muy semejante al de cualquier otro bien, el papel que juega el tiempo obliga a tener otro tipo de consideraciones que permitan observar un horizonte más completo de los efectos de la educación en los individuos. En este tipo de análisis debe tenerse en cuenta la corriente descontada de costes y beneficios futuros, lo mismo que un empresario ha de considerar los valores actuales netos al hacer una inversión en nuevo capital. Es precisamente esta la idea aportada por Gary Becker la que terminó por dar forma a la llamada teoría del capital humano: una inversión en educación equivale a una inversión en una máquina adaptada al cuerpo humano que mejora los resultados en el lugar de trabajo, los rendimientos futuros de esa máquina –o del individuo con educación– probablemente superarán el gasto de tiempo y dinero que supone su compra.

ver con una disociación que padece la TCH respecto a la siguiente relación: aprendizaje escolar y aumento de productividad de los individuos. Para Wiles (1974), no hay razones contundentes para que los rendimientos de la educación sean por sí mismos productores de mayor eficiencia y eficacia en el empleo.

Si lo anterior fuera de otra manera, como se pensó en un primer momento, y si nos basáramos exclusivamente en la visión que centra su atención en el individuo, la TCH nos ayudaría a responder a nuestra pregunta de investigación desde la siguiente proposición: los individuos deciden ingresar a tal o cual IESP lo hacen en función de la proyección de costos (directos e indirectos por haber estudiado en esa IESP) y los beneficios futuros derivados de tener un aumento en la productividad en el mercado laboral por haber estudiado en esa determinada IESP. Sin embargo, cuando los mercados laborales se caracterizan por tener altos índices de subutilización de recursos humanos especializados, entendida como los casos en que los graduados del nivel terciario se encuentran desempleados, laboran tiempo parcial o desempeñan ocupaciones para las cuales están sobre-educados es poco probable que la visión clásica de la TCH pueda dar respuestas confiables al problema ya que ésta supone un correcto funcionamiento del mercado laboral, tal como confirman Valenti y Becerril (2007): “la ocupación de los recursos humanos de nivel profesional no siempre corresponde con las competencias que tienen los individuos alcanzadas por el nivel educativo”. Existe un desajuste que puede explicarse por las “fallas de absorción de estos recursos por parte del mercado laboral o bien por las deficiencias de formación provenientes del sistema educativo”, esto, para el caso particular de México. Esta reflexión, en su conjunto, nos da entrada a un abordaje más desarrollado del tema, la perspectiva credencialista, que explica la formación de capital humano y el comportamiento de los individuos en el mercado de la educación superior.

La perspectiva Credencialista como fundamento de la elección de los individuos en el mercado de la educación superior.

Esta visión es una crítica al modelo de rendimientos de la TCH. Sus principales objeciones provienen de los “desajustes” observados en los mercados laborales asociados con problemas de información, en especial, para medir capacidades, conocimientos y aptitudes de los individuos y los rendimientos esperados de los procesos de educación (Blaug, 1970;

Psacharopoulos, 1974; Thurow, 1975). Así, mientras que de una parte la teoría del capital humano sostiene que la educación incrementa la productividad de los individuos, la otra la perspectiva credencialista sostiene que la educación únicamente sirve como: a) instrumento de identificación de aquellos individuos que potencialmente pueden ser productivos; y b) como otorgante de status social a los individuos que la adquieren (Johnes, 1993).

Esta perspectiva es el primer paso para comenzar a acercarnos a la idea de que ciertos elementos contextuales inciden en la decisión de los individuos en el mercado educativo. En ella, se comienza a vincular a éste con el mercado laboral, lo cual incluye un nuevo factor que anteriormente no se consideraba de manera tan directa. Un elemento central de esta perspectiva es la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre ya que el proceso de selección que se realiza en el mercado laboral se basa en la señal que supone un título en un mercado de trabajo que tiene una información imperfecta sobre la calidad de la oferta educativa (Arrow, 1973, Spence 1974). Por lo tanto, supone que los empleadores desconocen el grado de productividad de los trabajadores cuando seleccionan a éstos últimos, de suerte que utilizan el nivel educativo de los candidatos como un mecanismo para identificar a los trabajadores con mayor productividad, lo anterior porque: a) es bastante costoso para las empresas determinar las habilidades y la capacidad de los candidatos; y b) si los individuos saben que los títulos académicos son utilizados como mecanismos de selección, los utilizarán para señalar su capacidad y, por tanto, sólo los que tengan mayores habilidades serán capaces de obtener dichos títulos con los menores costes personales posibles³⁶.

Por otra parte, desde la perspectiva de los consumidores de servicios de educación, la teoría asume que éstos buscan las formas menos costosas que le permitan señalarse o distinguirse de los demás, sea esto en el mercado laboral, o bien sea única y exclusivamente para contar con un distintivo social. Ante tal situación se sostiene que puede conformarse un mercado de certificados y títulos vinculados a la enseñanza formal (*credential acts*) cuyo valor depende más de la oferta y la demanda que de los conocimientos y capacidades adquiridas durante la formación (Collins R, 1979). De acuerdo a los fines y propósitos de esta

³⁶ Sobre todo en un mercado de profesionistas como el mexicano que en los últimos años ha venido incrementando el número de éstos por lo que cada vez es más necesario que los individuos cuenten con un título universitario que les permita permanecer o ingresar al mercado laboral.

investigación, encontramos dos bloques en donde podemos ubicar los principales argumentos de la perspectiva credencialista: de una parte, el conjunto de teorías que se enfocan en la resolución del problema de información asimétrica del mercado laboral entre solicitantes y empleadores; y, de otra parte, la perspectiva más sociológica del credencialismo que sostiene que los individuos están en busca de status social y utilizan la credencial educativa para distinguirse en sociedad.

Entre el primer conjunto destacamos los siguientes argumentos:

- a) La señalización en el mercado laboral elaborado con variantes por Spence (1973), Arrow (1973) y Stiglitz (1975). Este modelo responde a problemas de información asimétrica en los mercados laborales aunque tiene aplicaciones más allá porque este tipo de problemas son comunes en todo tipo de mercados. El argumento principal es que los empleadores buscan sistemáticamente señales en sus potenciales empleados a fin de reducir el riesgo de selección adversa en torno a la productividad del empleado, sea porque estos cuentan con una credencia o sea porque éstos acreditan haber pasado una serie de filtros a lo largo de su vida.
- b) El esgrimido por Turow (1983) conocido como “Competencia por el empleo”. Turow consigue dar explicación a un fenómeno imposible de explicar desde el punto de vista de la TCH: la sobreeducación. Al postular la TCH que cualquier exceso de oferta laboral de una cualificación determinada produciría un ajuste automático de las relaciones entre cualificación y salarios y de los comportamientos individuales en relación con la demanda de educación, con la crisis económica de los setenta, la demanda de educación no disminuye, como sería esperable para tener pleno empleo, sino que se incrementa a pesar de que existen titulados con subempleo y sin empleo. La posición de Thurow sobre la competencia por los puestos de trabajo permite comprender que exista sobreeducación ya que los individuos preferirán seguir invirtiendo en educación, no a partir del cálculo de las tasas de rendimiento que postula la TCH, sino como “estrategia defensiva” (Thurow, 1983) puesto que es preferible aguardar en la cola de los mejores empleos aunque nada garantice una inserción inmediata en el mercado de trabajo.

En el segundo conjunto se encuentran principalmente los siguientes argumentos:

- a) Partiendo de la teoría weberiana de las clases, especialmente de la idea de grupo de estatus – que sobrepasa las relaciones de mercado - y de su diferencia con el concepto de clase, Collins (1986) critica duramente la idea de que la expansión educativa responda a los cambios en la estructura productiva y a las nuevas necesidades ocupacionales. A partir de investigaciones empíricas sobre las necesidades de cualificación de los nuevos empleos en Estados Unidos, hace ver que los individuos más cualificados no ocupan trabajos que requieren un elevado conocimiento y uso de la tecnología, sino puestos administrativos y burocráticos en el sector público y en grandes corporaciones privadas, que son en definitiva los que proporcionan mayor poder.
- b) Los certificados sirven como una moneda para la *compra* de puestos de trabajo o de status social (Collins, 1979; Berg 1979 y Dore, 1983). Los títulos son considerados como simples símbolos de adhesión a un grupo de status e interiorización de la cultura del mismo.
- c) También parte de la idea que las credenciales educativas sirven básicamente como mecanismos de clausura que permiten a los más formados controlar el acceso a los mejores empleos, con el fin de reforzar su valor de mercado. La educación se convierte en una señal que informa sobre la pertenencia de un individuo a determinados grupos de estatus (Collins, 1979).
- d) Los centros educativos son únicamente un lugar donde adquirir títulos que después serán utilizados por los individuos y los grupos como un instrumento legítimo y aceptado en la pugna por las ventajas relativas en la vida adulta, especialmente en la esfera ocupacional.
- e) La expansión de la educación se explica a partir del interés de los grupos sociales por situarse en la cúspide de la pirámide a través de la educación. Por lo tanto, el conflicto que se genera entre las clases deriva en una exigencia de mayor educación para todos que a la postre hace que se vayan creando credenciales más sofisticadas a las que ya se otorgan en los segmentos en los que existe saturación de demanda (Bonal, 1998).

Esta investigación considera las dos vertientes, de una parte analiza el problema de la estructuración de ofertas educativas en donde las IESP se enfocan a ofertarse casi exclusivamente como productoras de títulos, flexibilizando su oferta educativa, haciéndole más fácil al estudiante la obtención del título que lo acredite como profesionista. Y, de manera paralela, se considera la vertiente que se centra en el fenómeno donde IESP se dedican a ofertar status social a los individuos en función del prestigio o reconocimiento social que tiene cada una de éstas.

Para fines de esta investigación, un elemento importante de la teoría credencialista es que, dado que la posición social de los individuos (por ejemplo, su puesto de trabajo) depende o parece depender en gran medida de sus “credenciales” escolares, en la sociedad muchos entran en una carrera desenfrenada en la que tratan de adquirir credenciales que los distinguan, no porque formalmente acrediten conocimiento, sino por no quedarse atrás en la competencia con otros que hacen lo mismo, fenómeno que se ha sido nombrado como “fiebre por los diplomas” (Dore, 1983). En este sentido, los resultados serían la “inflación de los diplomas” (Passeron, 1983), entendida como el aumento de la cantidad total y pérdida de valor individual, el exceso de educación, entendido como la sobrecualificación, y el subempleo, entendido como el empleo por debajo de la cualificación. En términos generales, lo anterior es ejemplo de un resultado colectivamente irracional obtenido a partir de la agregación de conductas individualmente racionales que además refuerza las desigualdades sociales³⁷.

3.- El efecto de las Instituciones en la decisión de los individuos.

En el presente apartado trataremos de comenzar a tender el piso para abordar el tema del efecto de las instituciones en la decisión de los individuos. Para ello, presentaremos la

³⁷ En este sentido nada más cercano a lo que sucede con carreras como las que nos ocupamos: Administración, Contaduría, Derecho y Mercadotecnia. La presencia de una “fiebre por diplomas” de este tipo de carreras profesionales ha conducido a la estructuración de ofertas educativas centradas en los principios credencialistas y al subempleo de los profesionistas de estas disciplinas. La teoría credencialista nos abre la puerta para analizar la otra perspectiva teórica que escogimos para dar cuenta de la decisión de los individuos en el mercado educativo. El efecto de las instituciones en la acción individual es un complemento a lo que acabamos de exponer, particularmente cuando la acción de los individuos se lleva a cabo en la arena de mercado como es el caso.

argumentación teórica que critica la perspectiva clásica del enfoque de la elección racional a fin de establecer un puente que nos permita entender la relación entre sus postulados con los postulados de la perspectiva neo institucionalista y, finalmente, poder analizar el marco teórico del Modelo de Desarrollo y Análisis Institucional.

El supuesto general que analizamos en la primera parte de la sección anterior tiene que ver con que el comportamiento racional de los individuos, sin interferencias institucionales o de otro tipo, conducirá a elecciones de equilibrio, eficientes y maximizadoras de beneficios (Ayala, 1999). Sin embargo, la suposición de que se pueden tomar decisiones racionales sin necesidad de interferencias externas es uno de los temas que ha sido ampliamente cuestionado, al punto de que la perspectiva institucionalista propone un análisis basado en la elección racional pero tomando en cuenta las limitaciones de los individuos trabajando de manera aislada. Para Elster, “la elección racional no es un mecanismo infalible ya que la persona racional puede elegir sólo lo que *cree* que es el mejor medio...Esta creencia puede muy bien ser errónea” (Elster, 2003).

La crítica a la teoría de la elección racional

La teoría clásica de la elección racional sostiene que las elecciones maximizadoras de los individuos conducen a la maximización del bienestar social si, y sólo si, la asignación de recursos es eficiente en el sentido de Pareto, es decir, sin cambios en la distribución o asignación original de recursos y derechos. De acuerdo a esta postura, el mecanismo de los precios transmite la información necesaria para que los individuos tomen elecciones racionales, sin necesidad de intervenciones exógenas de cualquier naturaleza, institucionales, políticas o regulatorias (Ayala, 1999). No obstante, como se ha comprobado, el equilibrio que otorga el mercado no necesariamente representa eficiencia, situación por la cual re-conceptualizaciones de la teoría comenzaron a hacer énfasis en los elementos exógenos al individuo.

El enfoque de la elección racional ha sido sujeto de diversas críticas que han ido reconfigurando la teoría conforme pasan los años. Una de las críticas más comunes tiene que ver con la posibilidad de que los individuos actúen como seres racionales (De Remes, 2000). Esta refiere a la imposibilidad de que los individuos cuenten con información

completa para la toma de decisiones, la maximización de utilidades y la ordenación de sus preferencias; es decir, esta perspectiva asume que el individuo es limitado racionalmente (Simon, 1989). Por otra parte, otra de las críticas tiene que ver con la omisión del contexto que hace la perspectiva de la elección racional del contexto (histórico, cultural o socioeconómico), contexto en el que se encuentran los individuos a la hora de tomar decisiones, como uno de los factores determinantes en moldear las preferencias. Esta perspectiva sostiene que las preferencias no son exógenas a la decisión de los individuos, sino que son endógenas por lo que se determinan y modifican en función de las decisiones y del contexto en el que se encuentran: “la sociedad en la que vive una persona, la clase a que pertenece y la relación que tiene con la estructura social y económica de la comunidad son relevantes para su elección, no sólo porque afectan a la naturaleza de sus intereses personales, sino también porque influyen sobre su sistema de valores [...]” (Sen, 2007)

Siguiendo con las debilidades de la perspectiva de la elección racional, de acuerdo a Elster, una de las debilidades de la teoría tiene que ver con la continua irracionalidad que manifiestan casi de manera sistemática los individuos: “la teoría de la elección racional puede errar en tres niveles, y que en cada caso el fallo se puede deber a la indeterminación o a la irracionalidad. Quizá no exista una acción, creencia o cantidad de pruebas singularmente óptima. O las personas pueden no llevar a cabo la acción, formar la creencia o reunir las pruebas, tal como lo requiere la racionalidad” (Elster 1999). En *Ulises y las sirenas*, por ejemplo, Elster demuestra distintas situaciones en las que individuos que originalmente pretendían actuar de manera racional terminan no haciéndolo (o haciéndolo en función a otros medios) al momento de tomar la decisión³⁸.

La irracionalidad además, como ya se dijo, tiene que ver con la completitud y la calidad de la información en la que se basan la toma de las decisiones. En una situación cotidiana, “el modelo de elección racional no considera que las decisiones económicas se toman, muchas de las veces, en un contexto caracterizado por la presencia de información incompleta, y en una situación en la cual la habilidad de conocimiento de los individuos es limitada” (Ayala, 1999). La anterior idea deriva de la investigación de Herbert Simon (1989) sobre los

³⁸ El ejemplo central del libro es precisamente la situación de Ulises quien temiendo no actuar de manera racional al momento de enfrentarse a las sirenas pide que lo amarren al barco para no ceder a sus impulsos.

problemas de información y del procesamiento de ella que tienen los individuos, lo cual dio como resultado el concepto de “racionalidad limitada”. Asimismo, esto tiene que ver con los fallos de la información a los que de alguna manera ya hicimos referencia cuando desarrollamos el tema de la perspectiva credencialista.

El tema de la indeterminación también está relacionado con lo que acabamos de mencionar, en general hay dos formas de indeterminación. La primera es que de las opciones a escoger puede haber *varias* que sean igual y óptimamente buenas. O puede no haber *ninguna* acción que sea al menos tan buena como todas las otras (Elster, 2003). “La indeterminación de la teoría de elección racional está relacionada con el fenómeno de la *incertidumbre*. Las personas son incapaces de elegir racionalmente entre varias acciones alternativas si no tienen alguna forma de identificar las *consecuencias* de dichas opciones. Andando el tiempo, he llegado a creer que en la mayoría de decisiones que tomamos, la incertidumbre es más la norma que la excepción” (Elster, 2000). En la mayoría de las ocasiones entonces, de acuerdo a Elster las decisiones se toman sin conocer los resultados que producirá la elección.

Además de los postulados credencialistas, en el ámbito de la educación, otros autores como Elster han utilizado estas ideas para problematizar el tema. Tomemos como ejemplo la elección de una profesión. De acuerdo a Elster, “es difícil creer que la elección de una carrera profesional se pueda realizar basándose en razones racionales” (Elster, 2000). De acuerdo a este autor, “las decisiones importantes a menudo implican opciones inconmensurables. Por ejemplo la elección entre ir a una escuela de derecho o a una escuela forestal, suponiendo que ambas me atraigan mucho, es una elección de carrera y de estilo de vida. Si yo hubiera probado ambas por toda una vida habría podido hacer una elección informada entre ellas. Tal como son las cosas, sé muy poco acerca de ambas para tomar una decisión racional” (Elster, 2003).

Es decir, en el caso particular de la educación hay que recordar la naturaleza del bien de que se trata, un bien post-experiencial. Este tipo de bienes solamente dan cuenta de su calidad o del beneficio que le dan a quien los consume tiempo después de haberlos consumido (Weimer y Vinig, 1999). En el caso de la educación, el individuo se percata de la calidad de la misma o del beneficio que obtuvo de ellas solamente hasta que puede poner

en práctica los conocimientos adquiridos cuando se desempeña profesionalmente en el mercado laboral. De tal manera, que dadas las características de la educación y de los problemas de racionalidad a los que se ven sometidos los individuos cuando hacen este tipo de consumo, la educación es un bien que en su intercambio entre agentes en el mercado es muy susceptible que los consumidores sean sujetos de fraude³⁹.

Como ya se dijo, otra de las críticas importantes a la elección racional es que no considera el contexto en el que se forman las preferencias. Este enfoque “suele considerar a las preferencias de los individuos como exógenas y estables. Es decir, los enfoques de elección racional no ofrecen una teoría de cómo se forman las preferencias, y una vez formadas éstas no deben ser cambiantes” (De Remes, 2000). La crítica de Elster es la misma ya que sostiene que la teoría de la elección racional “no explica por qué las personas tienen las preferencias que tienen” (Elster 1999). En este sentido, este postulado es también importante para la presente investigación ya que explica la decisión de los individuos a partir de postulados microeconómicos. Debido a ello, supondría que éstos escogen lo que verdaderamente desean; por el contrario, desde esta perspectiva, los individuos escogen lo que hay disponible y lo que el contexto les incita a escoger. Es decir, en este sentido sobresale el tema de las “preferencias adaptativas” que tienen que ver con que las preferencias de los individuos se circunscriben al conjunto de bienes a los que verdaderamente tienen la posibilidad de acceder y no aquellos a los que de entrada saben que no son factibles dentro de su conjunto de elección⁴⁰.

Finalmente, otra de las críticas al enfoque de la elección racional y que es importante para el argumento de esta investigación tiene que ver con que “las aproximaciones basadas en el enfoque tradicional de la elección racional suelen ser ajenas a la historia al no tomar en cuenta el contexto en el cual los individuos realizan su elección” (De Remes, 2000). Según De Remes “el enfoque de elección racional requiere explorar con mayor detenimiento dos aspectos que han sido subestimados: la formación de preferencias y el estudio de instituciones informales, las cuales también pueden alterar de manera significativa el comportamiento del individuo” (De Remes, 2000). De acuerdo a esta crítica, el enfoque

³⁹ Nos referimos al “fraude educativo”.

⁴⁰ Es el problema de la fábula de “La zorra y las uvas” que Elster (1988) utiliza en su texto “Uvas amargas. Sobre la subversión de la racionalidad”.

tradicional descarta problemas como la formación de identidad individual o colectiva. De hecho en la aproximación racional las identidades personales o comunitarias son tratadas como exógenas y no constituyen un factor determinante para la construcción de relaciones e interacciones sociales armónicas (De Remes, 2000). La cultura y la historia son elementos que llegan a delimitar el campo de acción de los individuos, forman parte de su contexto que debe ser entendido y modelizado en caso de querer comprender la acción propia de los individuos. Esto tiene que ver con la crítica de Almond quien argumenta que “es difícil explicar cómo los teóricos de la elección racional pudieron desatender los textos de las ciencias sociales que muestran, en el tiempo y el espacio, la diversidad de valores, preferencias y objetivos en diferentes periodos históricos, culturas y sociedades, y entre agrupaciones sociales distintas” (Almond, 1999).

El enfoque de la elección racional es estrecho porque omite la posibilidad de que surjan fallas del mercado que restringen las elecciones racionales, además de que no considera que la existencia de estructuras institucionales inapropiadas impedirá la creación de incentivos para que los agentes coordinen sus acciones y decisiones en una dirección racional que permita la maximización de beneficios individuales y sociales (Ayala, 1999).

Sin embargo, es necesario apuntar que no es objeto de la presente investigación evaluar la calidad de la racionalidad de las decisiones de los agentes sino explicar la decisión de los individuos; es decir, contestar la pregunta de ¿por qué deciden lo que deciden los individuos en el mercado de la educación superior privada? El enfoque de la elección racional *per se*, en su vertiente clásica, no nos da los elementos suficientes y necesarios para hacerlo, por ello es que recurrimos a teorías adicionales que nos permitan realizarlo.

El Neoinstitucionalismo

Más que definirnos por alguna perspectiva particular de Neoinstitucionalismo, lo que se quiere hacer énfasis en este apartado es en la importancia que tienen las instituciones en el comportamiento de los individuos por lo que la premisa principal de la que se parte es la multicitada de March y Olsen: “las instituciones importan”. Por lo tanto, la idea de este apartado es la de presentar un conjunto de conceptualizaciones en torno a la idea de la

influencia de las estructuras institucionales en la decisión de los individuos, particularmente desde la discusión del intercambio de los agentes en el mercado.

Como se analizó en el apartado anterior, hay diversas críticas al enfoque clásico de la elección racional. De manera particular, en la que nos queremos centrar es en la relacionada con la falta de consideración de factores exógenos en la formación de preferencias y, por lo tanto, en las decisiones y acciones de los individuos. Idea de la cual se deriva fundamentalmente la construcción del marco analítico de esta investigación.

Se parte, entonces de los efectos que tienen las instituciones respecto al menú de opciones que se estructura y esté disponible para la elección de los individuos. En esta parte del capítulo desarrollará esta idea y se expondrán los principales argumentos desde la arena teórica. Se analizará el enfoque neoinstitucionalista de elección racional y se analizará también la perspectiva que asume a las instituciones como constructos que dan forma a la interacción humana (North, 2006) delimitando el comportamiento y las alternativas de decisión de los individuos.

Al igual que el enfoque tradicional de elección racional, el enfoque neoinstitucionalista parte de preferencias individuales; sin embargo, la diferencia es que desde esta perspectiva “el proceso político de decisión propiamente dicho se lleva a cabo en dos ámbitos. Uno es el de las instituciones –revaloradas, como hemos dicho, en la evolución reciente de la teoría-; es decir, el conjunto de reglas que determinan el comportamiento de los individuos. El otro es el de los comportamientos estratégicos, estimulados a menudo por la posibilidad de resultados paradójicos del proceso institucional” (Colomer 1991). Es decir, se consideran factores exógenos en la formación de las preferencias, aspecto que está ausente en la teoría clásica de la elección racional. Las instituciones vienen resolver las lagunas existentes en el modelo neoclásico de pizarrón, tal como afirmó North: “se refiere [el modelo neoclásico] a un mundo sin fricciones, en el que no existen las instituciones y donde todo el cambio tiene lugar a través de los mercados perfectamente operativos” (North, 1984). Por lo tanto sostener que las instituciones no operan en el mercado competitivo es defender que el Estado no tiene rol a desarrollar en el mismo, por el contrario, las instituciones operan y delimitan las interacciones de los individuos en el

mercado, determinan las opciones a las que los individuos se enfrentan para la toma de decisiones, les proveen de información y reducen la incertidumbre⁴¹.

La interacción estratégica entre los individuos y las instituciones (entendidas como el conjunto de reglas formales e informales que rigen a una sociedad) inhibe ciertos cursos de acción, y al mismo tiempo, facilita otros (De Remes, 2000). Las instituciones son restricciones a la conducta “maximizadora egoísta” (Ayala, 1999). North (1993) deja entrever que los individuos no son completamente competentes para tomar las mejores decisiones en el mercado, ya sea porque sus preferencias no siempre son claras o consistentes y/o por la insuficiencia de información. A largo plazo, las generaciones acumulan conocimiento tendiente a corregir estas carencias, pero es un proceso sumamente lento. De ahí, que las instituciones aparezcan como una de las creaciones sociales que recortan el tiempo de aprendizaje y permiten tomar mejores decisiones con base en la información que han adquirido.

Por otra parte, respecto a la racionalidad, la perspectiva clásica reconoce que las instituciones económicas ofrecen dos visiones que llegan a ser contrastantes: la de tipo Walrasiano, que asume que toda información y conocimiento relevantes los posee todo sujeto que actúa en la economía; y la Hayekiana, la cual sostiene que instituciones económicas y mercados existen porque los sujetos no poseen toda la información y los conocimientos necesarios (Egidi, 2008). Para Hayek “el carácter limitado de la racionalidad humana es considerado como un principio del racionamiento total que explica la existencia de las instituciones económicas” (Egidi, 2008). Sin embargo, a diferencia de la perspectiva neoinstitucional, para Hayek el mercado ocupa un lugar estratégico en la optimización de la toma de decisiones, de acuerdo a él “los conocimientos se acumulan y transmiten con eficacia a través de los mercados, por lo que éstos desarrollan una tarea que no está en la capacidad de los individuos... El rol del mercado consiste en procurar a los particulares la

⁴¹ La relevancia de las instituciones para explicar el comportamiento de los individuos estriba, sea cual sea la perspectiva, en que conforman el principal medio y pivote a través del cual se estructuran la democracia, el sistema político, las prácticas políticas, conductas, reglas, normas, rutinas, códigos y naturalmente los procesos de participación e interacción política y social. Sin embargo, también deben ser consideradas el principal medio y pivote para explicar y darle sentido a la estructura de intercambio entre los agentes en el mercado, cómo está estructurado el mercado y cómo funciona el mismo son preguntas que pueden encontrar respuesta a partir del estudio que tienen (o que no tienen) las instituciones en cada una de las partes del mercado.

información y el conocimiento para que se realicen sus planes coordinadamente. Sin embargo, *no* hay actor capaz de poseer el cuadro completo y exacto de toda la información y el conocimiento relevante, pues ello anularía la existencia misma del mercado” (Egidi, 2008)⁴².

Mientras que la teoría clásica de la elección racional supone una racionalidad exhaustiva para la toma de decisiones que permite una maximización de la utilidad, el neoinstitucionalismo reconoce no sólo las limitaciones de esta racionalidad sino también que las decisiones tomadas no necesariamente implican una maximización del bienestar: el neoinstitucionalismo toma el modelo de elección racional sólo como un punto de partida, pero acota el alcance de la racionalidad, es decir, los individuos no eligen en un vacío social e institucional, sino al contrario, sus elecciones están rodeadas por restricciones⁴³.

Por una parte, el modelo de la elección racional no considera que las decisiones económicas se llevan a cabo en un contexto caracterizado por la presencia de información incompleta, y en una situación en la cual la habilidad de conocimiento de los individuos es limitada, es decir, la mayoría de las decisiones están sometidas a restricciones y en consecuencia la racionalidad de los agentes es limitada (*bounded rationality*, de acuerdo con H.Simon). Los individuos buscarán los procedimientos (*procedural rationality* en términos de H. Simon) que les permitan tomar las decisiones más racionales posibles, más que preocuparse por la

⁴² No obstante, el postulado de Hayek aún se encuentra distante de la idea de racionalidad limitada de Herbert Simon.

⁴³ Por ejemplo, en el caso de restricciones relacionadas con la calidad de la racionalidad, este contraste puede advertirse también en el ámbito del estudio del sector público y sus organizaciones ya que existe un debate entre el enfoque exhaustivo de racionalidad y el propio de la racionalidad limitada. La posición racional exhaustiva sume que los decisores tienen: a) un problema bien definido; b) una gama completa de alternativas a tomar en consideración; c) una información básica completa; d) información completa sobre las consecuencias de cada alternativa; e) información completa acerca de los valores y preferencias de los ciudadanos; y f) todo el tiempo, la capacidad y los recursos (Forester, 2003). En la medida en que se logran cumplir los supuestos, se tendría la capacidad de resolver problemas, obtener mejores soluciones y evitar las empresas instintivas. Es obvio, al mismo tiempo, que este modelo es imposible de seguir en un sentido estricto, puesto que la simplificación de algunos de sus puntos es inmediatamente necesaria en cualquier intento de aplicación práctica (Forester, 2003). En el otro extremo, en una perspectiva sociológica del neoinstitucionalismo, Simon y March mantienen que las situaciones reales de toma de decisión en las organizaciones se caracterizan por un conjunto de atributos que difieren del que sostiene la posición abstracta del racionalismo exhaustivo. En su perspectiva, los decisores reales se enfrentan a: a) problemas ambiguos y mal planteados; b) información incompleta acerca de las alternativas; c) información incompleta acerca de los fundamentos y antecedentes del problema; d) información incompleta acerca de las consecuencias de las supuestas alternativas; e) información incompleta acerca del rango y contenido de los valores, preferencias e intereses, y f) tiempo, habilidades y recursos limitados (Forester, 2003).

toma de decisiones sustantivamente racionales (*substantiva rationality*, H. Simon)” (Ayala, 1999). El argumento sin embargo no es que los estudiantes toman decisiones racionalmente limitadas de manera consciente sino que, como argumenta Simon, deciden buscando tomar las decisiones más racionales posibles de acuerdo a las condiciones contextuales (histórico, institucionales y de mercado) y a los mecanismos que tienen a su alcance para hacerlo.

Pero ¿Cómo realizan el análisis para la toma de decisiones los individuos? De acuerdo a Simon, los individuos no son capaces de tomar todos los pasos necesarios para ser racionales porque existen restricciones de cálculo. De entrada, no son capaces de conocer y ordenar todas las alternativas, y por lo mismo sólo se puede satisfacer un cierto nivel de utilidad. Por ello, para Simon, los individuos sólo son racionales hasta cierto punto. Generalmente, los individuos enfrentan decisiones complejas a través de la intuición de ciertas respuestas y si el resultado es mayor a un nivel mínimo de utilidad, entonces la solución se adopta sin importar tanto si es una solución óptima o no (Ayala, 1999)⁴⁴.

Para Simon “la concepción racionalista de motivación es defectuosa porque: a) las limitaciones individuales no se limitan a la maximización de la riqueza o la utilidad: el altruismo y las limitaciones que ellos mismos se imponen también motivan su conducta; b) los individuos procesan subjetivamente la información incompleta acerca del mundo que los rodea” (Caballero, 2004). Es decir, los individuos no sólo buscan maximizar sus utilidades o no sólo se apartan de la racionalidad cuando son altruistas. Existen también motivaciones individuales que no somos capaces de conocer ni generalizar. De acuerdo a Simon “el verdadero vínculo con una decisión racional consiste en la *construcción del contexto de la decisión*. Para ello, se requiere investigar la información relevante y construir un “modelo mental” que plantee el contexto de decisión lo mejor posible. Sin embargo, es en la dificultad de generar un contexto de decisión completo y en organizar un *planteamiento mental* apropiado, donde surgen los límites de la racionalidad” (Egidi, 2008). Para Simon, si logró construirse un contexto de información del cual se eligió la mejor decisión entonces podemos hablar de racionalidad, sin embargo ésta nunca será ilimitada como lo sostiene la teoría clásica de la elección racional.

⁴⁴ Aunque otra de las razones por la que los individuos no toman decisiones completamente racionales en el sentido clásico se relaciona con los objetivos que cada individuo persigue.

Para Simon, la decisión es “el acto final de un proceso de resolución de problemas: es el verdadero centro de la actividad del individuo que enfrenta una decisión a través del “cálculo racional”. Este “cálculo” se realiza en un contexto de fuertes vínculos debido a los límites cognitivos de los individuos (*bounded rationality*). Estos vínculos pueden generar *bías* sistemáticas, desviaciones sistemáticas de los resultados que obtendría un sujeto “hiperracional”, un calculador de potencia ilimitada (Egidi, 2008).

Un posicionamiento similar es el de Charles Perrow que sostiene que “cuando un individuo se encuentra ante una situación de elección construye un modelo simplificado de la situación real”. Esta definición de la situación, como la han denominado los sociólogos, se construye en función de la experiencia pasada (incluye prejuicios y estereotipos) y también por puntos de vista particularizados y selectivos de los estímulos presentes. Muchas de sus respuestas son rutinarias, invocan soluciones que se han utilizado anteriormente. Cuando esto ocurre, “inicia una búsqueda limitada de opciones dentro de parámetros familiares ya experimentados, seleccionando la primera opción que encuentre satisfactoria. No examina todas las alternativas posibles ni continúa buscando la que resulte óptima, busca la suficiente satisfacción, en lugar de optimizar”. (Forester, 2003).

Las propuestas de Simon y North resuelven la mayoría de las limitaciones y críticas a la elección racional en su enfoque clásico. Por una parte, reconocen la falta de completitud de información, reconociendo que la racionalidad de un individuo no es ilimitada. Y, por otra, toma en cuenta el contexto institucional del individuo como guía y restricción para la toma de decisiones. En ocasiones los aspectos rutinarios hacen que la decisión no siga un modelo lógico de selección y finalmente no considera la optimización como uno de los factores clave por los que un individuo toma una decisión.

Dentro de esta perspectiva se inserta parte del análisis de la presente investigación. La elección racional es el punto de partida, sin embargo, la perspectiva neoinstitucional nos permite entender que las decisiones de los individuos también están circunscritas a partir del efecto o de la influencia que tiene el marco regulatorio en sus respectivas zonas de influencia, mismas en las que los individuos realizan la elección. Es decir, no es una perspectiva que centre su foco o atención en las operaciones mentales de los individuos que realizan discernimiento entre las opciones disponibles a través de la evaluación de los

costos y beneficios de cada una. Más bien, es una visión que, además de aceptar algunas de estas condiciones, también acepta la existencia de un contexto de reglas y procedimientos que alteran, modifican o tienen efectos en las decisiones que toman y que acepta que los individuos somos incapaces de elegir siempre la mejor opción.

4.- Un Marco de Referencia que conjuga ambas visiones: Análisis y Desarrollo Institucional

Hasta el momento se han presentado dos perspectivas que paren ser divergentes ya que los elementos en los que se encuentra la riqueza de una, la otra carece de ellos. Digamos que este es el entretelón del problema del marco analítico que pretendemos construir para dar cuenta de la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior, a saber: la construcción de un marco analítico que incorpore, a la vez, la perspectiva que centra su atención a las características particulares de los individuos, tales como sus preferencias y su disponibilidad de pago; y una perspectiva que incorpore el efecto de la estructura institucional en las decisiones de los individuos⁴⁵.

El neoinstitucionalismo, en cualquiera de sus variantes, está preocupado fundamentalmente por argumentar que el marco institucional es un contrapeso importante frente a la dinámica de cambio que implicaría la libre actuación de individuos racionales. Sin embargo, cada uno de los diferentes aportes tiene implícito presupuestos diferentes acerca de la capacidad de reflexión e intencionalidad del actor y, por lo tanto, de la influencia de las instituciones en el resultado de las acciones⁴⁶. Es decir, el debate intra-neoinstitucionalista no ha logrado llegar a consensos claros y estables en torno a los efectos que tienen las instituciones en los individuos, ni tampoco en la forma en que cambian éstas. Por ello, en vez de apelar a posiciones neoinstitucionalistas (encontradas dentro del debate intra-neoinstitucional⁴⁷) que nos dieran cuenta de los elementos que consideramos relevantes para explicar la decisión

⁴⁵ Consideramos que el efecto de las instituciones no es de manera exclusiva a los individuos, sino que consideramos que este efecto tiene correlación en la forma en que se estructuran los espacios de decisión en los que los individuos deciden. Estos espacios de decisión se pueden ver habitados por un conjunto de fenómenos diversos (por ejemplo: demanda cautiva) que, en todo caso, terminan por explicar la forma en que eligen los individuos y, naturalmente, terminan por explicar la forma en que eligen de manera distinta individuos similares en contextos institucionales diferentes.

⁴⁶ En este sentido se pueden encontrar perspectivas que parten de presupuestos racionalistas que enfatizan el rol del agente, hasta versiones más culturalistas que hacen prevalecer el condicionante de la estructura que se despliega sin que los agentes (individuales o colectivos) puedan controlarla.

⁴⁷ Por ejemplo el institucionalismo de la elección racional y el institucionalismo histórico.

de los individuos, apelamos a un marco de referencia que tiene origen en la obra de Elinor Ostrom (2005).

Para Ostrom, las instituciones son los constructos que los seres humanos usamos para organizar todas las formas de interacción estructurada y repetitiva (incluyendo aquellas entre familias, vecinos, mercados, empresas, ligas deportivas, iglesias, asociaciones privadas, etc.). Las oportunidades y los constreñimientos que los individuos enfrentan en cualquier situación particular, la información que obtienen, los beneficios que obtienen o de los que son excluidos y cómo razonan sobre una determinada situación son afectados por las reglas o ausencia de reglas que estructuran cada una de las situaciones a las que se enfrentan. Sin embargo, además de los factores institucionales, hay otros de índole cultural e histórica que tienen un efecto sobre nuestras expectativas sobre el comportamiento de los otros y sus expectativas sobre nuestro propio comportamiento, Allen (2005). Ostrom considera que el marco conceptual del Análisis y Desarrollo Institucional es compatible con la teoría de la elección racional⁴⁸, de hecho se le reconoce entre sus logros el haber logrado fusionar la teoría de la elección racional con la teoría institucionalista al haber configurado este marco analítico (Pacheco y Basurto, 2008). En este sentido, el comportamiento de los individuos o las decisiones que ellos toman se determinan por una gran cantidad de instituciones que los rodean, un conjunto de factores históricos y culturales que deben tomarse en cuenta y el cúmulo de condiciones y características particulares a cada uno de éstos.

La preocupación principal de Ostrom es indagar en torno a los componentes principales que pueden ser utilizados para construir una teoría sobre el comportamiento humano en la gran variedad de situaciones en las que los seres humanos interactúan. Esta preocupación nos llevó a realizar un vínculo con las propias de esta investigación: ¿qué elementos son los que inciden en la decisión de los individuos? ¿por qué deciden lo que deciden éstos? La forma en que Ostrom sugiere el abordaje a esta problemática propone la aplicación del marco de referencia denominado Análisis y Desarrollo Institucional que es un marco conceptual que tiene como finalidad conjuntar esos elementos que son sustantivos para explicar las

⁴⁸ Por tanto la teoría microeconómica y la teoría de juegos, la teoría de los costos de transacción y la teoría de la elección social.

acciones de los individuos sin que esto se sujete a que el análisis se lleve a cabo de acuerdo a parámetros, situaciones o lugares específicos.

Un primer elemento a considerar es que la toma de decisiones de los seres humanos es resultado de sus características particulares y propias a sí mismo. No obstante, un segundo elemento a considerar es que la toma de decisiones de los seres humanos también es resultado de muchas capas de procesamiento interno y el análisis institucional se enfrenta con el desafío de identificar los niveles apropiados de análisis relevantes para resolver cada caso determinado ya que no se cree que la generalización de las conclusiones aplique para todos los individuos. En el fondo esto quiere decir que mismos individuos actúan de forma diferente en distintos contextos⁴⁹.

Para comprender la estructura de acción que lleva a determinadas interacciones y resultados es necesario seguir dos pasos: un paso hacia el exterior para observar los factores exógenos que afectan la estructura de una arena de acción y un paso hacia el interior para observar la arena de acción particular. De acuerdo al marco de Análisis y Desarrollo Institucional, respecto a los factores exógenos que integran el llamado contexto se encuentran tres elementos:

- 1.- Las reglas usadas por los participantes para ordenar sus relaciones
- 2.- Los atributos del mundo biofísico que actúan ante esas arenas (puede ser la forma del Mercado, o bien los recursos materiales disponibles)
- 3.- La estructura de la comunidad más general en la cual cualquier arena se ubica (su cultura, su historia).

El concepto de reglas: es clave en el análisis de las instituciones así como la toma de decisiones de los individuos. De acuerdo a Max Black (1962) hay cuatro usos del término “reglas” en términos coloquiales. De acuerdo a Black la palabra “regla” es utilizada para denotar: regulaciones, instrucciones, preceptos y principios. Cuando se usa en términos de regulación, las reglas se refieren a algo dispuesto por una autoridad (una legislatura, un

⁴⁹ Ostrom hace referencia a la forma en que manejan los individuos en distintos lugares. Un individuo extranjero originario de un país en donde por lo regular no se respetan los reglamentos de tránsito y que ha conducido así mientras ha residido en su país de origen, cuando requiere conducir en un país en donde se hacen observar de manera estricta los reglamentos de tránsito, la forma en que lo hace es muy diferente a como conduce en su país de origen: ahora trata de respetar en todo momento la reglamentación existente modificando sustancialmente la forma en que conduce el vehículo.

juez, un magistrado, el rector de una universidad, los padres de familia) como requisitos establecidos para determinadas personas, es en este sentido en el que nosotros las entendemos⁵⁰. Las reglas pueden ser pensadas como un grupo de instrucciones para crear una situación de acción en un entorno particular. Para Ostrom, en algunos casos las reglas tienen un rol análogo al de los genes. Los genes se combinan para crear un fenotipo. Las reglas se combinan para construir la estructura de una situación de acción⁵¹. Sin embargo, no solamente las reglas pueden ser entendidas como normativas, sino también pueden ser entendidas como políticas, directrices de acción encabezadas por la autoridad pública que tienen consecuencias en la vida, circunstancias y comportamiento de los individuos.

Las condiciones biofísicas y materiales: a pesar de que la configuración de reglas afecta todos los elementos a la hora de tomar una decisión, algunas de las variables de una toma de decisión (y por lo tanto el conjunto de incentivos que enfrenta un individuo en una situación) también se ven afectados por atributos del mundo material y biofísico en el que actúan o transforman. El mismo grupo de reglas puede producir completamente distintas tomas de decisión dependiendo del tipo de mundo en el que actúan los individuos. Por ejemplo, en el caso de las reglas que regulan eficientemente los intercambios en ciertos mercados, puede suceder que al aplicarse en otro tipo de mercados, con estructuras distintas, la regulación no sea eficiente como en el primero de los casos. Esto tiene relación con las denominadas Fallas de Mercado⁵². Una falla de mercado implica que los incentivos a los que se enfrenta un individuo en una situación en la que las reglas son aquellas de un mercado competitivo, pero los bienes no tienen las características de un “bien privado”, son insuficientes para motivar a los individuos a producir, distribuir y consumir estos bienes en un nivel óptimo.

⁵⁰ El término “regla” es equivalente al término “institución” en el sentido de D. North (2006).

⁵¹ En el caso de la educación superior, de acuerdo a la perspectiva de la AIEHPS, “las reglas contribuyen a definir de qué manera los bienes y servicios de la educación superior son desarrollados e intercambiados mediante al alteración del peso relativo de las fuerzas del mercado, las regulaciones estatales y la autonomía institucional” (Kent, 2009).

⁵² Se puede predecir que los mercados fallarán como mecanismos de decisión efectiva cuando son la única arena disponible para producir, consumir o asignar una gran variedad de bienes que no cumplen con los requisitos de exclusibilidad, divisibilidad y transferibilidad.

Los atributos de una comunidad: un tercer grupo de variables que afectan la estructura de una arena de decisión tiene que ver con la comunidad en la cual la toma de decisión es llevada a cabo. Los atributos de una comunidad que son importantes en la toma de decisiones incluyen: los valores (normas) de comportamiento generalmente aceptados por la comunidad, la historia de dicha comunidad y el contexto que la envuelve, el nivel de entendimiento mutuo que los potenciales tomadores de decisión comparten (o no comparten) sobre la estructura de determinadas tomas de decisión; el nivel de homogeneidad en las preferencias de aquellos que viven en una comunidad; el tamaño y composición de una determinada comunidad ; y el nivel de desigualdad con respecto a necesidades básicas entre aquellos afectados.

Estos tres elementos constituyen el paso exterior que conforma el modelo. Su vinculación es directa pero independiente hacia los elementos individuales y arenas en las que los individuos se desenvuelven. Es decir se vinculan con el segundo paso, el interior, mediante la identificación de una “arena de acción”.

Los factores que integran la denominada arena de acción incluyen un componente llamado “situación de acción” y otro de “actores”. Las situaciones de acción se refieren al espacio social en el cual los individuos interactúan, intercambian bienes y servicios, participan en actividades de apropiación y provisión y resuelven problemas⁵³. Las situaciones de acción tienen participantes que se encuentran en posiciones y que deben decidir entre diferentes acciones a la luz de la información que poseen acerca de cómo las acciones están ligadas a resultados potenciales y los costos y beneficios asignados a las acciones y resultados.

Finalmente, los actores que participan en las denominadas situaciones de acción cuentan con: preferencias; capacidades de procesamiento de información; criterios de selección; y recursos.

⁵³ Como mínimo se considera que una situación de acción contiene los siguientes grupos de variables: participantes; posiciones; acciones; resultados potenciales; funciones de mapeo entre acciones y resultados; información; y costos y beneficios asociados a las acciones y resultados. En el caso que nos ocupa en la presente investigación podemos pensar en el mercado como “situación de acción”. Dadas las características heterogéneas de la demanda de educación superior que hay en los diversos espacios territoriales del país, y dadas el cúmulo de combinaciones que pueden presentarse en el ámbito contextual, los mercados tenderán a dividirse en segmentos o nichos que resulten atractivos a grupos particulares de familias o individuos.

Debido a ello, sostenemos que esta perspectiva aglutina tanto la versión clásica de la elección racional, como algunos de los postulados de la teoría neoinstitucional y los conjuga en con otros elementos de orden cultural e histórico para que en su conjunto se puedan explicar de mejor manera los procesos, las acciones, las decisiones y el sinfín de situaciones en la que es necesario dar cuenta de los individuos.

Un aspecto importante para el análisis institucional que Ostrom propone es el desarrollo y uso de un marco de referencia o conceptual que ayude a identificar los elementos (y las relaciones entre estos elementos) que uno necesita tomar en cuenta para realizarlo. Es decir, ayudan a identificar los elementos y las relaciones existentes entre éstos, que además, guían al análisis de todos los tipos de instituciones. Este marco provee las variables más generales que deben ser utilizadas para analizar todos los tipos de escenarios relevantes para el análisis (Ostrom, 2005). Sin embargo, su uso es únicamente como un guía que permitirá construir narrativas particulares de cada caso que den cuenta de las complejidades y particularidades de cada uno⁵⁴.

CONCLUSIÓN:

El conjunto de elementos conceptuales que han sido discutidos en el presente capítulo son la base de la construcción del marco analítico mediante el cual se pretende explicar la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior. Para ello, y a manera de corolario, se destaca la importancia de tomar en cuenta en el marco de análisis una dimensión micro que entienda e incorpore en el análisis las características particulares de los individuos y que esta sea conjugada con una visión macro que incorpore en el análisis el impacto que tiene la estructura institucional en el mismo problema.

⁵⁴ Los marcos de referencia tienen como objeto identificar los elementos universales que cualquier teoría relevante debería incluir. Muchas diferencias en la realidad pueden resultar por la manera en que estas variables se combinan o interactúan la una con la otra, por lo tanto, los elementos contenidos en un marco de referencia ayudan al analista a generar las preguntas que necesitan ser contempladas al comenzar a realizar el análisis.

Capítulo 2

El problema de investigación: Marco y Dimensiones Analíticas, Hipótesis y Variables.

Introducción

El tema general de esta investigación es el mercado de la educación superior privada en México y es analizado desde una perspectiva que toma en cuenta los elementos contextuales a éste, mismos que tienen implicaciones tanto en la oferta como en la demanda del mismo. Se encuentra enmarcada en el contexto mexicano y el elemento en el cual nos basamos para llevarla a cabo es la toma de decisiones de los individuos sobre el tipo de IESP a la que deciden ingresar en dos ciudades del país: Guadalajara y Hermosillo. Además, su alcance se circunscribe en torno a las licenciaturas de: Administración de Empresas, Contaduría, Derecho y Mercadotecnia.

El estudio se llevó a cabo, por una parte, mediante el análisis de estadísticas, documentos, investigaciones, políticas y normativa oficial relacionado con la educación superior y, por otro parte, se basa en el estudio de campo realizado en cada uno de los casos de estudio. Su propósito es dar cuenta de la influencia que tienen dos dimensiones distintas en la decisión de los individuos en torno al tipo de IESP a la que deciden ingresar a estudiar, a saber: *por una parte, un conjunto de elementos relacionados propiamente al individuo que es integrado por sus preferencias, su nivel socioeconómico y su ocupación*, mismos que forman pertenecen a las características particulares de los individuos; y, *por otra parte, un conjunto de elementos que conforman contextos institucionales diferenciados en el ámbito de la educación superior de cada uno de los casos en estudio y que se explica por la influencia de la historia de expansión y diversificación de cada uno de los subsistemas de la educación superior (público y privado), por los vínculos que se establecen entre cada uno de ellos, por el perfil de la política pública educativa, por la normativa e instrumentos que regulan al subsistema privado y, por lo tanto, por la forma en que se estructura el mercado en el sistema en su conjunto.*

La importancia de esta explicación radica en la necesidad de encontrar elementos relevantes que expliquen las decisiones de los individuos en el mercado de educación superior privada sin que éstas sean abordadas de manera exclusiva desde una perspectiva microeconómica.

Por ello, a lo largo de la investigación se pone particularmente el acento respecto a los elementos contextual institucionales que llegan a influir en la decisión de los individuos.

En medio de los procesos de comercialización de la educación superior y, particularmente, de la expansión del subsistema privado consideramos necesario plantear hipótesis que ayuden a entender de manera más integral este proceso que actualmente ocurre. Por ello, consideramos fundamental abordar el problema desde esta perspectiva, que además de tomar en cuenta al sujeto toma en cuenta a su entorno. Finalmente, esta investigación, como todo trabajo metodológico, trata de apegarse lo más posible a los parámetros clásicos de la investigación social; sin embargo, también se fundamenta en el ingenio y trabajo heurístico de un servidor.

1.- Pertinencia de la investigación

La pertinencia de la presente investigación puede explicarse en dos dimensiones: la primera que tiene qué ver con el tema y problema de investigación; y la segunda que está relacionada con el contenido teórico analítico y de evidencia empírica que la investigación tiene.

Dentro de la primera dimensión, la pertinencia radica en el hecho de que se ocupa de un problema que se encuentra pendiente dentro de la agenda de la política pública de educación superior, a saber la relación existente entre la demanda de servicios educativos y la oferta educativa de baja calidad.

Respecto a la segunda dimensión, desde el contenido propio de la investigación, el abordaje analítico de la ésta abre una vena para la investigación sobre el tema a futuro y, por otra parte, también habría que destacar que la investigación es original en tanto la evidencia empírica que utiliza, la forma en que fue procesada y analizada para construir argumentos concluyentes.

De lo anterior podemos enumerar al menos cinco motivos por los cuales consideramos pertinente la investigación: en primer lugar, aborda un problemática contemporánea del contexto mexicano que tiene qué ver con la calidad de las IESP y la relaciona con un elemento que ha sido muy poco estudiado en la literatura especializada: la demanda de

educación superior. La mayoría de los estudios en torno a la educación superior privada en México tienen relación con el análisis del perfil y de la expansión de la oferta educativa de este sector⁵⁵, aunque esta investigación retoma de forma central ciertos aspectos de esta perspectiva, consideramos que la complementa al incluir en el análisis a la parte de la demanda al vincularla con los procesos que relacionan a los subsistemas de la educación superior y a las instituciones educativas con el marco institucional al que están sometidas.

De acuerdo a lo anterior, otro elemento a destacar de la investigación es la relación que se hace entre la demanda de educación superior y la oferta educativa de calidad no reconocida en México. Este es un problema que actualmente está aquejando a las economías y sociedades emergentes en su carrera por contar con recursos humanos altamente capacitados. En este contexto, lo que se encuentra es que, ante una deficiente regulación por parte de la autoridad pública, la lógica de la educación como bien de consumo y sin ningún lazo hacia con el interés público está prevaleciendo provocando que los resultados agregados sean ineficientes en términos sociales. En este sentido, al ocuparse esta investigación en cierta forma de este problema se avanza en la construcción de una agenda de investigación sobre el mismo.

Por otra parte, la premisa de la heterogeneidad de contextos de la que partimos se encuentra acorde con el análisis de caso en los estudios de la educación superior privada. Consideramos que esta investigación se convierte en un argumento más para la realización de estudios sistemáticos en torno a la educación superior privada teniendo como referencia el análisis de casos sub-nacionales.

Asimismo, la utilización de un herramental teórico-analítico para la construcción de un marco de referencia que pueda explicar fenómenos como el de la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada, ante la imposibilidad de encontrar en una sola teórica los elementos suficientes para responder a nuestras preguntas⁵⁶.

⁵⁵ La mayoría ha tratado de responder a preguntas del siguiente tipo: ¿Cómo está constituido el sector privado de la educación superior? ¿Por qué y de qué manera se ha expandido? O ¿Cuál es el proceso de diversificación que éste ha experimentado?

⁵⁶ Relacionado con el segundo argumento también, una visión que fue inspirada por los estudios de la *Alliance for International Higher Education Policy Studies*.

Un quinto argumento es la utilidad que puede tener la misma en términos de decisión pública. La forma en que está sistematizada y presentada la información a lo largo del documento puede coadyuvar a facilitar, documentar y, en su caso, mejorar la decisión en materia de política pública⁵⁷.

2.- La configuración de los espacios de decisión desde los contextos institucionales: aproximaciones teóricas.

A continuación se presenta el andamiaje teórico analítico en el que nos basamos para sustentar la presente investigación. A partir de la discusión y revisión teórica realizada en el primer capítulo se selecciona un corpus propio de conceptos que nos permitirán construir el esquema de análisis para dar cuenta de las decisiones de los individuos en el mercado de la educación superior, por lo tanto en esta parte pretendemos explicar y abordar la construcción analítica de los modelos que utilizaremos para el análisis de los diversos contextos que se estructuran en el ámbito de la educación superior. La presentación del presente apartado consiste en dos secciones: de una parte se presentará un conjunto de argumentos que han sido contruidos desde los estudios de la educación superior mediante perspectivas teóricas relativas al *neoinstitucionalismo* y al *policy analysis*, y que centran su atención en los efectos que hay en torno a la oferta educativa. Por otra parte se abordará esta misma perspectiva pero para explicar los efectos que puede haber pero en la parte de la demanda educativa. Esta doble presentación se lleva a cabo en función de que la postura que sostiene esta investigación es que el conjunto institucional al que se hace referencia tiene una incidencia en la configuración de contextos de decisión que envuelven en este caso tanto a oferentes como a demandantes de educación superior privada.

En los últimos veinticinco años, la educación superior privada (y su relación con la parte pública) ha sido objeto de análisis de numerosa literatura especializada a nivel global y en

⁵⁷ El estudio sistemático del funcionamiento de los sistemas de educación superior es una agenda de investigación muy activa a nivel mundial, sobre todo desde que la perspectiva de política pública se consolidó tanto en la arena académica como en la arena gubernativa. Este interés puede verse reflejado en el número del vigésimo aniversario del *Journal of Higher Education Planning* (1992), mismo que relata la fundación de esta revista en 1972 con la finalidad de crear un foro internacional de educación superior que comparara y compartiera estrategias para mejorar el funcionamiento de los sistemas, que conociera y estudiara de manera sistemática las decisiones públicas que afectaban a las universidades, que utilizara la revista como vehículo de difusión de los estudios con la finalidad de incidir en las políticas públicas y, finalmente, con la finalidad de establecer y consolidar nuevas venas de investigación en materia de educación superior (Ross, 1992).

regiones como América Latina o Asia ha encontrado en el crecimiento del subsistema la razón principal de su estudio -ya que son las regiones en las que recientemente se ha desarrollado de manera más acelerada (Altbach, 2002^a)⁵⁸. En este sentido, una de las primeras investigaciones que pusieron a debate la relación público/privado de la educación superior en América Latina es *La educación superior y el Estado en América Latina. Desafíos privados al predominio público* de Daniel C. Levy (1995), en esta investigación, se da cuenta de la emergencia y diferenciación de la educación superior en la región a partir de lo que el autor denomina “olas”⁵⁹. No obstante, además del trabajo de Levy, autores como Altbach (2002), Neave (2001), Kent y De Vries (2002), Acosta (2005) y Rama (2004), entre muchos otros, se han ocupado también del análisis de la expansión del sector privado de la educación superior en Latinoamérica y en México en lo particular.

De manera general y sobre el acelerado crecimiento del sector acaecido entre la década de los ochenta y los noventa, sobresale una propuesta: el sector privado creció a partir de demandas sociales que dejaron de encontrar solución en el sector público de la educación superior, es decir, en el fracaso del sector público se encuentra la razón del crecimiento de la educación superior privada. Las implicaciones de la presente aseveración hacen establecer una relación entre la educación superior pública y privada; es decir, que las hechos y fenómenos que tienen lugar en una, en este caso la pública, tienen consecuencias en la otra parte de la educación, la privada.

Altbach (2002) complementa el sentido de la afirmación y sostiene que la expansión del sector privado ha sido producto de la combinación de la llegada masiva de estudiantes a las universidades, parte por la composición de la pirámide demográfica y parte por la incapacidad del Estado para prever y responder eficazmente a esta demanda social. Ahora bien, lo que es un hecho es que ambos autores concuerdan en la influencia o participación

⁵⁸ Cabe señalar que en lo correspondiente a América Latina la matrícula de educación superior entre 1967 y 1997 creció cuarenta veces, mientras que el promedio en el mundo fue de ocho veces.

⁵⁹ Para Levy la emergencia y diferenciación de la educación superior se explica a partir de la aparición de cuatro “olas” distintas tanto temporal y causalmente: OLA 1, surgimiento de las universidades coloniales de la Iglesia Católica que son mezcla de lo público y lo privado; OLA 2, surgimiento de monopolios públicos: la fundación de las grandes universidades estatales; OLA 3, surgimiento de las universidades católicas privadas; OLA 4, surgimiento de universidades seculares de élite.

de la autoridad pública en la expansión del sector privado de la educación superior, situación que también ya había sido advertida por Burton Clark (1991):

[El Estado] permitió la existencia de un sector privado y, poco después de la segunda guerra mundial, autorizó a este sector más accesibilidad para que asumiera la carga de la expansión, asimilando la creciente demanda de los consumidores mediante un mecanismo de “absorción competitiva” (Clark, 1991)

De acuerdo a lo anterior, son dos elementos los que coadyuvan en la explicación del crecimiento del subsistema privado de la educación superior: desde una dimensión de las políticas públicas, el perfil de éstas y su forma de incidencia en la capacidad de absorción que el sector público presenta ante la creciente demanda de este tipo de servicios; la importancia y el lugar que ocupa el tema de la educación superior en la agenda gubernamental y el perfil de la regulación aplicada por la autoridad pública y el impacto de ésta en la configuración e ofertas específicas en el mercado de la educación superior privada.

En el caso particular de México, ambos elementos también han sido tomados en cuenta para dar una explicación al respecto. En tal sentido, Altbach analiza la forma en que se han estructurado y modificado las relaciones ente el sector privado y el sector público de la educación superior y sostiene la existencia de un acuerdo entre los dos sectores, mismo que si bien no es explícito, sí lo es tácito. La idea es que mientras el sector de la educación superior privada provea al Estado de aquello que necesita (oferta educativa), aquella recibirá de éste las facilidades que requiera (laxitud regulatoria), razonamiento en sintonía con el de Levy (1986) cuando dice que “fundar una universidad privada en México es más fácil que abrir una tortillería”. Esta postura pone al acento a lo que ya se ha mencionado en torno a la forma de incidencia de la autoridad pública en la educación superior privada, la regulación es el mecanismo básico que tiene el Estado a su alcance a fin de incidir en las fuerzas de mercado y en el ámbito de la educación superior, por lo tanto la calidad y eficiencia del diseño de este marco normativo será el que procure eficiencia y resultados agregados estables en dicha materia.

Además, también existe una incidencia de estos dos elementos en el crecimiento del ámbito privado en México. Para ciertos autores, Gil Anton (2005; 2008), no es aceptable por completo la hipótesis de que “la modificación de la participación de los particulares en el

sistema educativo se debe a la caída en la calidad en los servicios educativos públicos, o -al menos- en la percepción social que de los servicios públicos tienen los usuarios potenciales. Debido a que son de mala calidad, los estudiantes y sus familias optan por pagar cuotas altas en instituciones particulares de elite -no necesariamente de elite cognitiva, sino de elite en el sentido de estatus social- o bien en instituciones particulares más baratas y, por ende, accesibles a ciertos sectores sociales. La postura es más bien defender la hipótesis de que el crecimiento del sector privado de educación superior se debe en lo general a “las consecuencias no esperadas -es un efecto perverso, en términos de Boudon- de políticas específicas sobre la oferta educativa pública tomadas con anterioridad” (Gil, 2005). Es decir, este tipo de políticas han provocado que la oferta pública no alcance para atender la demanda creciente, mientras el gobierno contribuye al crecimiento de las instituciones privadas restringiendo el cupo de las IES públicas e incrementando la “laxitud en la emisión de reconocimientos de Validez Oficial de los Estudios” (Gil, 2008). Al respecto Acosta (2005) da cuenta del crecimiento del subsistema privado en México a partir de un esquema que sitúa a este crecimiento en tres olas⁶⁰ y en donde destaca la explicación que hace de las causas que dieron origen a la tercera ola (la más intensa y que tuvo lugar en la década de los noventa). Por una parte, el crecimiento del grupo demográfico correspondiente es un primer factor explicativo del crecimiento; por otra parte, atribuye a la incapacidad de absorción del sector público de esta demanda el segundo factor explicativo; y finalmente, el tercer factor explicativo tiene que ver con la aparición de un conjunto de establecimientos privados con y sin fines de lucro que se disputan de manera constante el mercado en expansión.

Además del tema del crecimiento de la educación superior y de los efectos de las políticas en los actores involucrados, hay que destacar el papel que juega la regulación en este problema. Para efectos de esta investigación, consideramos metodológicamente pertinente abordarlo por separado con la finalidad de poder ser minuciosos en el abordaje de la regulación ya que, de acuerdo a nuestra perspectiva, no existe una sola regulación en el

⁶⁰ La primera de 1935-1959 en la que se fundan las primeras siete universidades del país y se sientan las bases organizacionales y principales orientaciones sociales del crecimiento del sector; la segunda de 1960-1980 en la que se constituye la primera oleada de expansión institucional privada en las principales ciudades del país y una tercera etapa de expansión masiva que rompe con la tendencia de las otras dos y que se explica por los tres factores que se explican en el texto.

tema, sino que ésta es variada particularmente si tomamos como referencia las entidades del país.

Uno de los focos de atención en la literatura especializada se ha centrado en el papel que ha tomado o que debería tomar el Estado como ente regulador del mercado de educación superior privado en su conjunto. Como se ha dicho, esta parte del sistema –privado- es el segmento más dinámico en, por lo menos, las últimas dos décadas. Lo anterior se vincula con el crecimiento de una demanda sin precedentes y un conjunto de problemas que se ubica en la gestión de lo público, donde ambos han llevado a la educación superior privada a tomar la delantera frente a la pública (Altbach, 2002). No obstante, también ha tenido implicaciones al interior de la oferta privada, al modificar la estructura de ésta, ya que en algunos lugares las instituciones de absorción de la demanda o con fines de lucro han crecido de manera tal que ya sobrepasan en número a las de origen religioso y operan regularmente en un vacío legal o, peor aún, sin prestar observancia a la ley (Altbach, 2002), lo que se ha convertido en un gran reto para garantizar y asegurar la calidad en los sistemas de educación superior.

Por lo anterior, uno de los problemas, que se ubica en el ámbito público y es distinto a la incapacidad de absorción de demanda, tiene que ver con el tipo de regulación que ha acompañado al crecimiento del sector. En primer lugar, pensamos que esto tiene qué ver, como se discutió en la primera parte de esta investigación, con la concepción que se construye sobre la educación superior en el ámbito público. ¿Qué es la educación superior para la autoridad pública? Ya que, como lo aclara Altbach, “no solamente la demanda ha sobrepasado la capacidad de los gobiernos para financiar, sino que se ha producido un significativo cambio en el modo de evaluar a la educación superior. El cambio se ubica en que se concibe que un grado académico es un bien privado que afecta más los individuos que al bien público de una sociedad.

La lógica de la economía de mercado actual y la ideología de la privatización han contribuido al resurgimiento de la educación superior privada y al establecimiento de las instituciones privadas donde no existían anteriormente” (Altbach, 2002). Si bien, no hay declaratorias oficiales sobre la forma que toma esta concepción en la autoridad pública, sí hay perfiles de las políticas que se han implementado y mediante el análisis de políticas se

puede llegar a conclusiones interesantes. Sobre el tema de la regulación pública a la educación superior privada existen estudios abordados desde esta perspectiva analítica. Para el caso de México, autores como De Moura y Navarro (2002), Acosta (2005) y Kent (2005) han abordado el tema en distintas intensidades.

Para Kent, las características de la política que se implementó durante los noventa se relaciona estrechamente con mecanismos de mercado para la distribución del financiamiento público, pero también con un *laissez-faire* sobre la parte privada de la educación superior a fin de que ésta se hiciera cargo de parte sustancial de la creciente demanda de educación superior a la que el Estado no podía atender (Kent, 2005). De Moura y Navarro (2002) por su parte, concuerdan al decir que la política se limitó a controlar la autorización inicial –la entrega del RVOE-; no obstante, una vez otorgada, poca cosa hizo en materia de vigilancia y evaluación: “no hay inspecciones eficientes, y sólo los aspectos físicos son evaluados. Mientras que el impacto en la calidad institucional de esta restrictiva acreditación inicial es dudoso, claramente se promueven instituciones y currícula con programas y estilos de enseñanza muy similares”. Para ellos, la tendencia de dejar a la educación superior en manos del mercado, puede no ser una buena idea ya que los efectos de ésta deben ser considerados como un bien público para el agregado.

Lo anterior nos lleva a reflexionar en torno a la diversificación que el sistema ha experimentado en su conjunto ya que anteriormente, la participación privada en la educación superior se limitaba a las universidades religiosas, que en la actualidad son de las más viejas y prestigiosas. Sin embargo, a partir de los últimos quince años, “se ha establecido un grupo totalmente nuevo de instituciones privadas que superan en número a las universidades católicas. Éstas son diversas instituciones de educación superior laicas; algunas tienen múltiples fines y ofrecen grados en campos que satisfacen fuertes demandas del mercado. No obstante, entre ellas, sólo algunas han alcanzado niveles de rendimiento y respeto, en tanto que la mayoría se ubica en el nivel más bajo de la jerarquía académica” (Altbach, 2002).

La temporalidad de la emergencia de la educación superior privada es un elemento importante para entender el fenómeno de la diversificación institucional ya que se espera que en los lugares donde esta emergencia sea relativamente nueva, se estructure una oferta

privada que distará de ser cercana a la idea de calidad académica. Es decir, “las naciones que están experimentando por primera vez la presencia masiva de subsectores encargados de absorber la demanda, tienen fuertes razones para preocuparse por la calidad” (Levy, 1995). Ante una ausencia de regulación estatal para el sector, gran parte de las IES privadas dejan de trabajar a favor de la calidad de los servicios que están brindando, tal como lo detecta Albach (2002) en donde en gran parte de las instituciones privadas, con excepción de las tradicionales religiosas, existe poco sentido de responsabilidad social.

Lo anterior tiene que ver con que la diversificación institucional del sector privado se llevó a cabo en muy pocos años y por lo menos en México, se ha convertido en un serio reto para la autoridad pública del país, o al menos así debería ser⁶¹. El sector privado (la parte lucrativa) es un desafío ya que la mayor parte del conjunto de instituciones de este tipo funcionan en segmentos desregulados del mercado de la educación superior y en México, el sector privado es un sector débilmente regulado por el Estado (Acosta, 2005), o bien el Estado ha fallado en su regulación (Miranda, 2006; Gil, 2005). Sin embargo, esta preocupación es general sobre todo para las zonas en donde la emergencia y diversificación de la educación superior privada se encuentran en auge⁶². Como puede observarse, el problema de la regulación se encuentra situado en varias dimensiones. A pesar de que la estrategia analítica que utilizaremos no es suficiente para abordar todas las aristas del problema, representa la base para estudios más complejos.

Como puede apreciarse, los estudios de la educación superior se han ocupado del problema de las políticas, del crecimiento y de la regulación de la parte privada de la misma desde una perspectiva que pone atención a las instituciones que regulan al sistema. De acuerdo a

⁶¹ Si bien desde el discurso oficial no se niega la existencia del problema de la baja calidad que se ha cultivado en el segmento privado de la educación superior, tampoco se acepta que se haya fomentado intencionalmente. Tal como Rodríguez (2008) agudamente lo menciona: “El calificativo *patito* señala una realidad innegable: la existencia de una oferta educativa de mala calidad que, entre otras cosas, y dicho por el propio Presidente, daña a los estudiantes. Pero también entraña un juego retórico. Si en lugar de *patito* se utilizaran términos como ilegal, irregular, simulación, engaño o fraude, se harían patentes las fallas de control de la autoridad educativa facultada para permitir, y obligada a supervisar, la oferta educativa del sector privado” (Rodríguez, 2008).

⁶² Por el lado de los organismos internacionales como la UNESCO y la OCDE, también han detectado el problema: “es necesario proteger a los universitarios de todo el mundo contra *fábricas de títulos y diplomas* es el principal objetivo”, “es necesario defender a los estudiantes contra *instituciones falaces*, recursos de aprendizaje inadecuados y prestaciones de servicios de enseñanza de baja calidad” declaró en 2005 Peter Smith, subdirector general de Educación de la UNESCO.

ello, nuestra postura analítica sostiene que estas mismas instituciones también tienen un efecto en las decisiones de los individuos particularmente en el juego de la elección de IES a la que deciden ingresar a estudiar. Por lo tanto, los elementos teórico analíticos que utilizamos para llevar a cabo la presente investigación tienen lugar en tres dimensiones conceptuales: el análisis institucional, el *policy analysis* y en los estudios de la educación superior. Del primero se rescata el análisis de las instituciones, entendidas como modeladoras del comportamiento de los agentes, en el juego que se estructura entre la oferta y la demanda de educación superior. Por otra parte, se hace uso del análisis de políticas con la finalidad de entender los efectos de las políticas en materia de educación superior implementadas en cada uno de los casos de estudio y, finalmente, desde la perspectiva de los estudios de la educación superior se trata de realizar una conjunción de estas dos perspectivas analíticas con la finalidad de construir un instrumento original que pueda dar cuenta de la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior.

Estos elementos contextuales a los que se hace referencia, dan cuenta de la existencia de diversos fenómenos y conceptos que nos ayudan a explicar esta decisión de los individuos; entre ellos, la “demanda cautiva” de las IESP que se estructura a partir de la insuficiencia de absorción de demanda de la oferta pública; la idea de “ofertas alternativas públicas” que son ese tipo de oferta de IES públicas distinta a la universidad pública estatal o autónoma y que puede tomar la figura de institutos universitarios, tecnológicos o bien universidades de reciente creación que en su conjunto construyen una opción pública más entre la cual los individuos pueden elegir. Asimismo, un fenómeno que reconocemos como “segmentación de mercado” que se relaciona con la estructuración de ofertas “sustitutas” en el ámbito privado de la educación superior que por sus características tienen similitudes con la oferta universitaria pública, o bien la estructuración de ofertas con una marcada tendencia hacia la “producción de títulos” para el mercado laboral, mismas que se caracterizan por la flexibilidad y el corto tiempo de sus programas educativos.

Hay diversos bienes que se tranzan por los individuos en el mercado, sin embargo no todos tienen el mismo significado para todos. Existen bienes que pueden tener un valor determinado para un individuo x , mientras que tengan signifiquen lo contrario para el individuo y , al respecto la microeconomía se ha dado a la tarea de hacer una clasificación

de los bienes para ayudar a explicar el comportamiento de los individuos en el mercado⁶³. Concretamente, una de las ideas que nos interesa retomar es la de “bienes sustitutos”, que son aquel tipo de bienes en el que el consumidor se encuentra relativamente dispuesto a substituir uno por el otro, sin que considere una pérdida de bienestar sustantiva por hacerlo⁶⁴. Por otra parte, otro concepto que es importante para efectos de esta sección de la investigación es el de “segmentación de mercado”. La segmentación es conocida como la forma en que se divide un mercado (demanda) en grupos homogéneos respecto a características y necesidades particulares de la demanda. En función a la homogeneidad de cada uno de los segmentos, es muy probable que los integrantes de los mismos respondan de manera similar a determinadas estrategias de marketing o publicidad que implemente la oferta⁶⁵. En el ámbito de la educación superior privada, este fenómeno ya ha sido reconocido. Marginson (2004), en sus estudios sobre las reformas de mercado aplicadas en Australia, refleja y expresa esta evolución. El núcleo de su análisis sugiere que, en un mundo de competencia posicional, el mercado de educación superior se segmenta inevitablemente y las instituciones situadas a lo largo de la jerarquía de estatus—de arriba hasta abajo—deben necesariamente adoptar estrategias diferentes para mantener (o mejorar) su posición respecto al impacto que tienen con la demanda. Por una parte, estarían las instituciones de elite que, para Marginson, deben preocuparse únicamente por retener su liderazgo y su prestigio. Su objetivo, no es “aumentar la producción para satisfacer plenamente la demanda, como lo haría una firma capitalista” (Marginson, 2004). El objetivo principal de éstas se enfoca a preservar su estatus social, su prestigio, distinguirse de las demás instituciones con la finalidad de ofrecer a la demanda un producto selectivo y esto lo hace mediante el cuidado académico e innovativo de los servicios educativos que ofrece. En consecuencia, quien lo consume⁶⁶ también obtiene prestigio.

⁶³ Algunos de los tipos de bienes que han sido clasificados son: bienes normales, complementarios perfectos, bienes neutrales, bienes saciables, bienes sustitutos, entre otros más.

⁶⁴ Por ejemplo, un pastel de limón puede ser sustituto de un pastel de fresa si al individuo le da exactamente la misma satisfacción comerse uno u otro

⁶⁵ De hecho, la segmentación de mercado es una de las principales estrategias que utiliza la oferta a fin de acaparar el mayor porcentaje de la demanda mediante la oferta de bienes con diversas características, cada uno de los cuales se encuentra enfocado a un determinado segmento con características particulares.

⁶⁶ Es decir, el interés de los administradores y académicos de este tipo de instituciones es el prestigio de la misma, ya que eleva su valor de mercado y las reputaciones de todos aquellos asociados a ella.

Se supone que este tipo de instituciones atrae a los individuos mejor acomodados en la pirámide socioeconómica de la sociedad. En contraste, en la parte baja de la jerarquía y las zonas intermedias, las instituciones se enfrentan al problema de obtener reconocimiento y prestigio para los programas educativos que imparten. Por ello la movilidad entre los segmentos queda limitada, la competencia favorecida por las políticas de mercado tendería inevitablemente a segmentar el mercado en torno a diferentes agrupaciones de instituciones (sub-mercados), creando en torno a ellas barreras o cierres que restringen los efectos de la propia competencia⁶⁷. Si las instituciones pueden optar a operar como productoras de alto estatus, prestigioso y exclusivo, siempre lo harán. Caso en el cual las instituciones estarán conducidas por la adquisición y la reproducción del estatus social, y tenderán a ver los aumentos de ingresos como un medio para su propia reproducción y un signo de su prestigio, más que como un fin en sí mismo (a medida en que aumentan sus ingresos, podrán hacerse de más y mejores instrumentos que les faciliten incrementar su estatus).

Sin embargo, si no tienen otra opción, las instituciones se transformarán en “fábricas de entrenamiento” en el fondo de la jerarquía de las instituciones (Marginson, 2004), donde no hay estatus que se pueda encontrar ni crear y mucho menos otorgar a los individuos. En este caso, el aumento de los ingresos de la institución se convierte en un fin en sí mismo, por mucho que éstas sueñen en convertirse en jugadores serios en la competencia por estatus. Asimismo, los lugares ofrecidos o disponibles para ser consumidos por la demanda en estas instituciones no son escasos y la competencia entre consumidores por acceder a ellos es débil o en su caso nula. En el mejor de los casos, los estudiantes se hallarán focalizados en la adquisición de conocimientos y destrezas como un fin en sí, puesto que no están en condiciones de invertir en la producción de bienes de estatus valiosos (Marginson, 2004). Sin embargo, de acuerdo a determinados contextos, y en el peor de los casos, los estudiantes pueden llegar a un acuerdo “sordo” con estas instituciones en el sentido de que éstas funjan, no como transmisoras de conocimiento y destrezas, sino como productoras de títulos que, en el caso de países emergentes, puede servir para obtener un mejor empleo en

⁶⁷ Lo anterior se relaciona en parte con la perspectiva sociológica del credencialismo, particularmente con la propuesta de Collins (1979). Las instituciones educativas se convierten en un medio para el otorgamiento de estatus social a los individuos, de manera tal que éstas querrán de manera permanente situarse en aquellos segmentos, con los instrumentos necesarios, que busquen dicho estatus.

el mercado de trabajo, aún y cuando este padezca los efectos de la subutilización de los profesionistas.

3.- Problema de investigación

El problema que da origen a esta investigación se enmarca en el ámbito de la educación superior privada como un fenómeno en expansión en México. La situación de la cual parte es la heterogeneidad existente en los sistemas de educación superior que construyen contextos diferenciados vinculados con el subsistema privado y que tienen implicaciones en el menú disponible de elecciones al que se enfrentan los individuos en el mercado privado.

En dichos contextos pueden presentarse un vasto conjunto de combinaciones entre los diversos factores que lo conforman y, por lo tanto, una gama también amplia de efectos sobre los individuos. Por ello, desde una perspectiva analítica, el reto fue la construcción de un diseño que permitiera poder someter a análisis las diversas formas que puede tomar el fenómeno de la heterogeneidad.

Justificación: una perspectiva global del problema.

La expansión de la educación superior es producto de una serie de condiciones generales que nos envuelven en la actualidad: la globalización, el crecimiento demográfico de los grupos de edad demandantes de este nivel educativo, la consolidación democrática en algunas naciones que conlleva a establecer mejores parámetros de equidad e igualdad de oportunidades y, en general, la carrera hacia unas sociedades y/o economías del conocimiento a nivel global hacen de la educación superior un cuerpo en continuo movimiento y transformación que se enfrenta continuamente a nuevos retos y se plantea necesariamente nuevos objetivos. Pero, de manera paralela, estas condiciones hacen de los sistemas de educación superior un elemento estratégico para la promoción del bienestar social en los estados modernos. En la actualidad, es en los sistemas de educación superior en donde se llevan a cabo principalmente las tareas de transmisión y generación de conocimiento, mismas que son consideradas de carácter estratégico para el desarrollo de las naciones (Bazúa, 1997). Cada vez es más necesario que las naciones cuenten con un stock de capital humano altamente calificado para hacer frente a los retos y desafíos que la dinámica político-económica contemporánea establecen; verdaderamente no se puede

pensar en desarrollo y bienestar en contextos en los cuales no se tenga contemplada a la educación superior como un alfil importante en el ajedrez en cuestión.

Otras razones por las cuales los sistemas de educación superior se han expandido tienen que ver con cambios en la estructura demográfica de las sociedades, particularmente las que se encuentran en vías de desarrollo; el mejoramiento de la calidad democrática donde principios como equidad y la igualdad han abierto la estructura educativa a poblaciones que antes no accedían a ella.

Sin embargo, estas condiciones generales de la educación superior tienen implicaciones en diversos caminos, uno de ellos es el camino de la educación superior privada. Así como la situación plantea retos y nuevos desafíos para la educación superior en general, también lo hace para la educación superior privada en lo particular. Sobre todo de cara a un tema que es común en la mayoría de los estados contemporáneos, a saber: la imposibilidad de los gobiernos por incrementar su recaudación fiscal y, por lo tanto, por sí mismos ampliar la oferta pública de educación superior.

Bajo estas coordenadas, el sector privado se ha convertido en una alternativa disponible para atender estos requerimientos. La importancia que ha ganado en las últimas décadas se debe al crecimiento y la participación que tiene en muchos países del orbe. De acuerdo las cifras del Banco Mundial, se puede observar que regiones como Asia y América Latina son las que muestran mayor dinamismo. En Asia la situación toma más o menos la siguiente tendencia: en Tailandia, la matrícula en instituciones privadas alcanza el 80% de la total, en Corea del Sur el 78%, en Japón el 75% y en India el 62%; es decir, en Asia más del 50% de la matrícula de educación superior se encuentra estudiando en instituciones particulares. Respecto a América Latina, la situación muestra una tendencia algo parecida: en Brasil el 60% de la matrícula se encuentra estudiando en IESP, en Chile el 58%, en Ecuador el 51.5%, en Paraguay el 53% y en Colombia el 52% (Brunner, 2007).

El problema situado en el contexto mexicano

La expansión del sector privado en México no es tema diferente, su crecimiento ha sido intenso en los últimos años. Si bien no presenta números como los que presentan otros países de América Latina o Asia, es innegable que la tendencia es hacia esa dirección. De

hecho, a principios de los noventa el porcentaje de la matrícula de licenciatura que se encontraba en IESP apenas alcanzaba el 18%, no obstante para 2008 el porcentaje atendido por IESP es de 32%, mientras que en posgrado es mayor que de la mitad (Rodríguez, 2008).

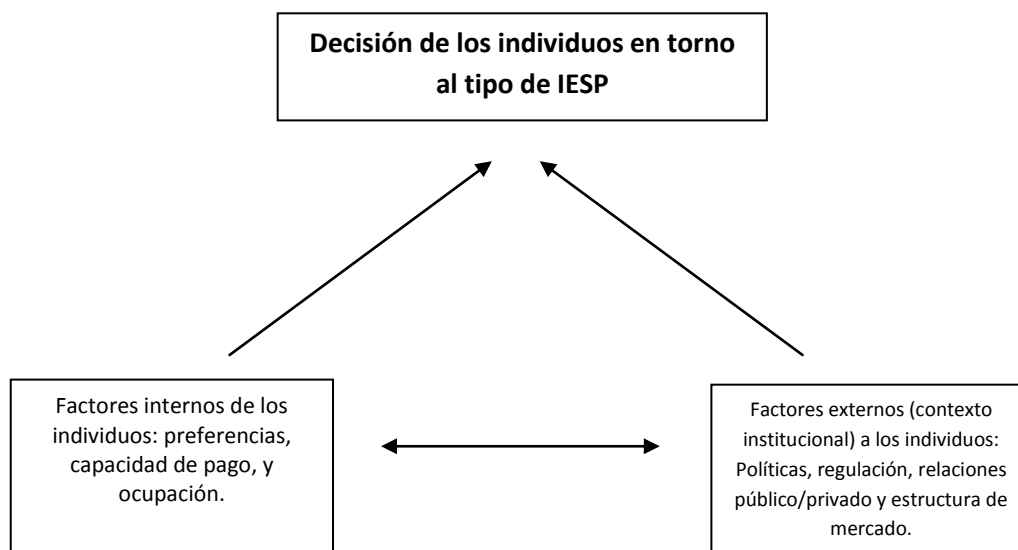
En este sentido, un tema que llama la atención es el relacionado con la calidad y pertinencia de los servicios privados ¿qué calidad y qué pertinencia tiene la educación que se imparte en el subsistema privado?, O bien ¿qué tipos de educación son los impartidos por este subsistema? Asimismo, preguntarse sobre el papel que juega el Estado en sus tareas de regulación en el ámbito de la educación superior privada, ¿quién y cómo se regula este subsistema? Lo anterior toma mayor complejidad si se advierte el papel que juega el subsistema público al convertirse en uno de los principales “proveedores” de demanda para el subsistema privado, ante lo cual, el juego de mercado en el que -en cierto sentido- está sometido éste, se modifica (o distorsiona). A partir de lo anterior, consideramos relevante preguntarse sobre el rol que juegan los individuos en esta historia, ¿cómo se ven afectados por este panorama? Digamos que este es el primer conjunto de cuestionamientos que forman parte del problema a analizar.

Sin embargo, el problema de investigación termina de tomar sentido a partir de comprender que la descripción del subsistema privado de la educación superior en México no se ajusta a una sola narrativa. Por el contrario, es un conjunto de historias diferentes que corresponden a casos particulares. En vez de hablar de él como un todo, la propuesta es abordarlo en partes que tomen en cuenta las diferencias y particularidades, las complejidades y las historias de cada uno de los casos, además de contemplar las características particulares de cada uno de los individuos. Por lo tanto, bajo este orden de ideas, los individuos en el mercado de la educación superior privada se encontrarían sometidos a dos tipos de factores que inciden en su decisión: por una parte, los factores propios a cada uno de ellos; mientras que por otra a contextos diversos que de alguna manera inciden en las decisiones que éstos toman, particularmente determinando las posibilidades de elección a las que se enfrenta dicho individuo. La discusión no se centra con respecto a los factores particulares o internos de los individuos -ya que lo ha hecho en profundidad los estudios orientados en la perspectiva de la economía de la educación- sin embargo ello no implica que no los

tomemos en cuenta. Sin embargo, de manera predominante, el foco analítico se centra a lo largo de la investigación en torno a los factores contextuales de índole institucional que tienen incidencia en la decisión de los individuos.

En el ESQUEMA 1 se puede apreciar los dos tipos de factores que consideramos relevantes para el análisis de la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior. Por una parte los factores relativos al contexto institucional que tienen qué ver con el perfil de las políticas públicas de educación superior, con el perfil de la regulación de la educación superior privada, con la forma en que se estructura el mercado y con la manera en que se vincula la parte pública con la privada de la educación superior.

ESQUEMA 1: Factores que inciden en la decisión de los individuos



En este sentido, se apela a la influencia de dos elementos que constituyen a este conjunto de factores externos: por una parte, las características del subsistema de educación superior público, su relación con la demanda y su incidencia con el privado, y, por otra, la regulación existente en el subsistema de educación superior privada en México. La razón por la cual decidimos utilizar estos dos factores refiere al marco general de análisis de esta investigación que considera que la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada es una función de un conjunto de elementos contextuales y un conjunto de características individuales. De acuerdo a este esquema, este contexto se integra por elementos de índole institucional en los que tiene qué ver la política educativa, el conjunto

de normas que regulan la educación superior privada y los efectos que tiene la parte pública de la educación superior en la configuración del mercado de la privada. Los efectos de las relaciones entre el conglomerado de instituciones de educación superior públicas y la demanda educativa en el subsistema privado es un elemento que se aborda desde una perspectiva histórica mediante el análisis de la política pública⁶⁸, la regulación del subsistema de educación superior privada por su parte, es un elemento que se aborda desde la perspectiva del análisis institucional. De acuerdo a nuestra propuesta, estos dos elementos en su conjunto estructuran lo que entendemos como contexto, entendido como el espacio en el cual el individuo toma la decisión en torno al tipo de IESP en la que estudiará.

4.- Hipótesis

La proposición principal que tiene esta investigación tiene que ver con el impacto que tienen los elementos institucionales en la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior, de tal manera que

La hipótesis general nos indica que la interacción entre las características particulares de los individuos y los contextos institucionales diferenciados en el ámbito de la educación superior privada explica la decisión individual en dicho mercado educativo. En el entendido de que esta hipótesis se aplica para los casos en estudio que son las ciudades de Guadalajara y Hermosillo.

Por lo tanto, la hipótesis nula sería que a pesar de las diferencias de las características de los individuos y la existencia de contextos diferenciados en el ámbito de la educación superior de cada ciudad, los individuos toman decisiones similares en el mercado de la educación superior.

Con la finalidad de traducir la hipótesis general en hipótesis de trabajo es necesario hacer las siguientes consideraciones. Para la construcción de nuestras hipótesis de trabajo tomamos a las características de los individuos como variables de control, en este caso el nivel socioeconómico, las preferencias y la ocupación. Esto, con la finalidad de aislar el

⁶⁸ Un análisis *del proceso de la política pública*; es decir, un análisis que se centra en observar y explicar una política pública ya acontecida que permite estructurar un perfil general de la misma y explicar las razones por las cuales sucedió lo que sucedió relacionado a esta política.

efecto de la influencia de las características particulares de los individuos y centrar el foco en la influencia del contexto en la decisión que cada uno de estos toma⁶⁹. Por lo tanto, en el planteamiento de las hipótesis de trabajo nos referimos a individuos tipo con las siguientes características:

- a) *Perfil: Académico; Ocupación: No trabaja; Nivel socioeconómico: Alto*
- b) *Perfil: Credencialista; Ocupación: Trabaja; Nivel socioeconómico: Alto*
- c) *Perfil: Académico; Ocupación: No trabaja; Nivel socioeconómico: Medio*
- d) *Perfil: Credencialista; Ocupación: Trabaja; Nivel socioeconómico: Medio*
- e) *Perfil: Académico; Ocupación: No trabaja; Nivel socioeconómico: Bajo*
- f) *Perfil: Credencialista; Ocupación: Trabaja; Nivel socioeconómico: Bajo*

Es decir, lo que se plantea en las hipótesis de trabajo es que la decisión que toma el individuo tipo *a* (ó *b, c, d, e y f*) es distinta si ésta es tomada en Guadalajara con respecto a si fuera tomada en Hermosillo. De manera tal que si existen diferencias en la decisión que toma un individuo tipo *x* en la ciudad de Guadalajara y la decisión que toma el mismo individuo en la ciudad de Hermosillo, éstas son imputables a los contextos institucionales existentes en cada ciudad. Por otra parte, si existen diferencias en la decisión que toman individuos con características diferentes en un mismo contexto, las diferencias en la decisión son imputadas a las características diferentes de los individuos.

Las hipótesis nulas de trabajo plantearían entonces que:

H^1_0 = Un individuo con características individuales *X* en un contexto *Y* toma decisiones similares que un individuo con características *X* en un contexto *W*.

H^2_0 = Un individuo con características individuales *X* en un contexto *Y* toma decisiones similares que un individuo con características *M* en un contexto *Y*.

Por lo tanto, las hipótesis alternativas plantearían lo siguiente:

H^1_1 = Un individuo con características individuales *X* en un contexto *Y* toma decisiones diferentes que un individuo con características individuales *X* en un contexto *W*.

H^2_1 = Un individuo con características individuales *X* en un contexto *Y* toma decisiones diferentes que un individuo con características *M* en un contexto *Y*.

⁶⁹ Lo cual, de ninguna manera implica que las características individuales de los individuos no tengan efecto o influencia en la decisión que estos toman.

Elementos como la historia de los subsistemas privados, las características de la política pública en materia, la forma que toma la normativa sobre el subsistema de la educación superior, la forma en que es implementada por cada una de las autoridades educativas, y otros elementos relacionados con el mercado como la segmentación de la oferta, la búsqueda de ciertas IESP de conformarse como “bienes sustitutos” a las IES pública y la capacidad “alternativa” de absorción del subsistema público, son elementos que en su conjunto dan lugar a una narrativa que explica el por qué la diferencia en las decisiones de los individuos en las dos ciudades.

Las hipótesis relacionadas con la decisión de ingresar a IESP de baja calidad de los individuos de cada uno de los casos en estudio indican que, para el caso de Guadalajara, es esperable que ante una estructura de mercado que se caracteriza por contar con una amplia “demanda cautiva”, por una escasa oferta pública “alternativa” y por estructurar una oferta educativa privada “sustituta”, los individuos decidan ingresar a instituciones que no han sido reconocidas por su calidad debido a que encuentran en éstas una alternativa parecida a la oferta pública convencional.

Respecto al caso de Hermosillo, es esperable que ante una estructura de mercado que se caracteriza por contar con una baja “demanda cautiva”, por una amplia oferta pública “alternativa” y por estructurar una oferta educativa privada de “producción de títulos”, los individuos deciden ingresar a instituciones que no han sido reconocidas por su calidad debido a que encuentran en éstas un medio para insertarse rápidamente en el mercado laboral.

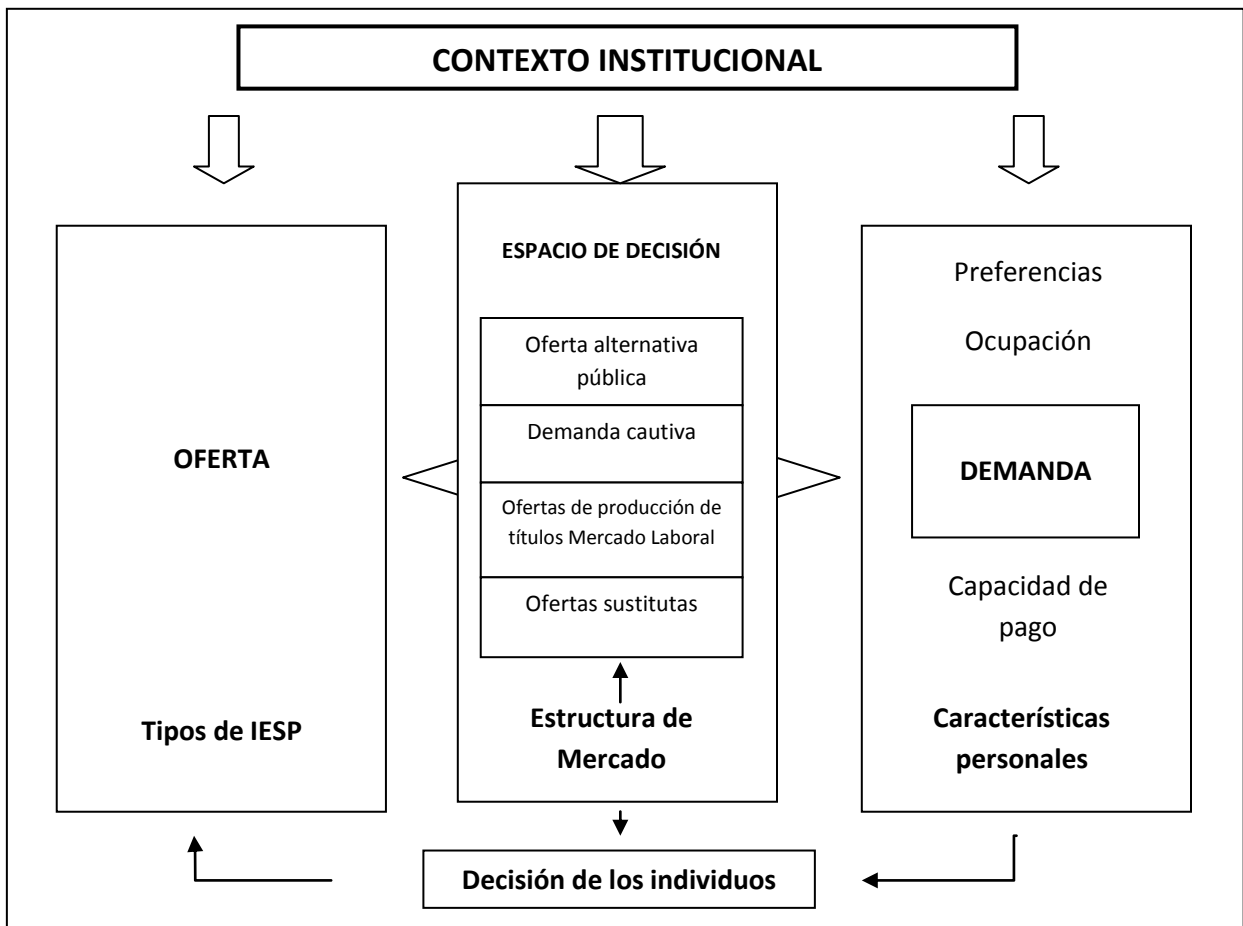
5.- Esquema general de análisis

De acuerdo a las hipótesis planteadas, el esquema analítico de esta investigación nos indica que los elementos institucionales determinan la estructura del mercado en función del impacto que tiene tanto en la oferta educativa, en la demanda de servicios educativos, así como en las relaciones que se estructuran entre estos dos. En el ESQUEMA 2 se puede ver la forma general de la investigación, donde se advierte cómo el contexto institucional incide en la estructuración del espacio en el que los individuos toman la decisión en torno al tipo de IESP en la que van a estudiar. El contexto institucional incide en la forma que toma la

oferta disponible a los individuos, determina la información a la que el individuo tiene acceso en el juego de mercado y, muy importante, determina el espacio de decisión en el que el individuo tiene que decidir a qué IES ingresar.

Consideramos que el efecto de las instituciones no es de manera exclusiva a los individuos, sino que consideramos que este efecto tiene correlación en la forma en que se estructuran los espacios de decisión en los que los individuos deciden. Estos espacios de decisión se pueden ver habitados por un conjunto de fenómenos diversos (por ejemplo: demanda cautiva) que, en todo caso, terminan por explicar la forma en que eligen los individuos y, naturalmente, terminan por explicar la forma en que eligen de manera distinta individuos similares en contextos institucionales diferentes.

ESQUEMA 2: Esquema de análisis de la decisión de los individuos en el Mercado de la Educación Superior Privada



Como ya hemos mencionado, el contexto institucional se integra a partir de las relaciones que hay entre la parte pública y privada de la educación superior, por la política pública en materia; y por la regulación existente en el ámbito de la educación superior privada. Averiguar los efectos que tiene este contexto institucional en la decisión de los individuos sería el objetivo general de esta investigación.

Sin embargo, lo anterior solamente puede tener sentido si se incluye en el análisis el plano individual, donde un elemento determinante es evidentemente la condición socioeconómica de los individuos. Además, en este mismo plano, se incorporó en el análisis elementos como las preferencias de los individuos y como su ocupación. Por lo tanto, en la combinación de estos elementos del plano individual con los elementos del plano del contexto institucional, que se relaciona con el perfil de las políticas, el tipo de regulación y la forma en que se estructura el mercado de educación superior privada, es en donde se encuentran las razones por las cuales los individuos deciden ingresar a los diferentes tipos de IESP.

Desde la perspectiva analítica que corresponde a esta parte de la investigación, podemos decir que respecto al crecimiento del sistema de educación superior público y su incidencia en el privado analizamos dos procesos: en primer lugar, se encuentra un foco en el análisis de la parte pública de la educación superior y se analiza el impacto que el perfil financiero de la política ha tenido en este subsistema y, por otra parte, se analiza el crecimiento de la demanda general de educación superior, ambos factores en un periodo de tiempo que va de 1990 a 2008. Asumimos que la combinación entre una demanda creciente de este tipo de servicios y la astringencia presupuestal en la educación superior pública explica en parte la forma en la que se han expandido tanto el subsistema público como el privado. Las implicaciones entre ambos subsistemas se observan particularmente en la estructuración de demandas cautivas para el subsistema privado que tienen origen en la incapacidad del subsistema público de absorber un conjunto importante de la demanda.

Con relación a la regulación existente en el subsistema de la educación superior privada, nos referimos al conjunto de instrumentos con los que cuenta la autoridad pública y la sociedad civil en México para regular y darle certidumbre a los intercambios de los agentes relacionados con la educación superior privada, y los dividimos para fines analíticos en dos

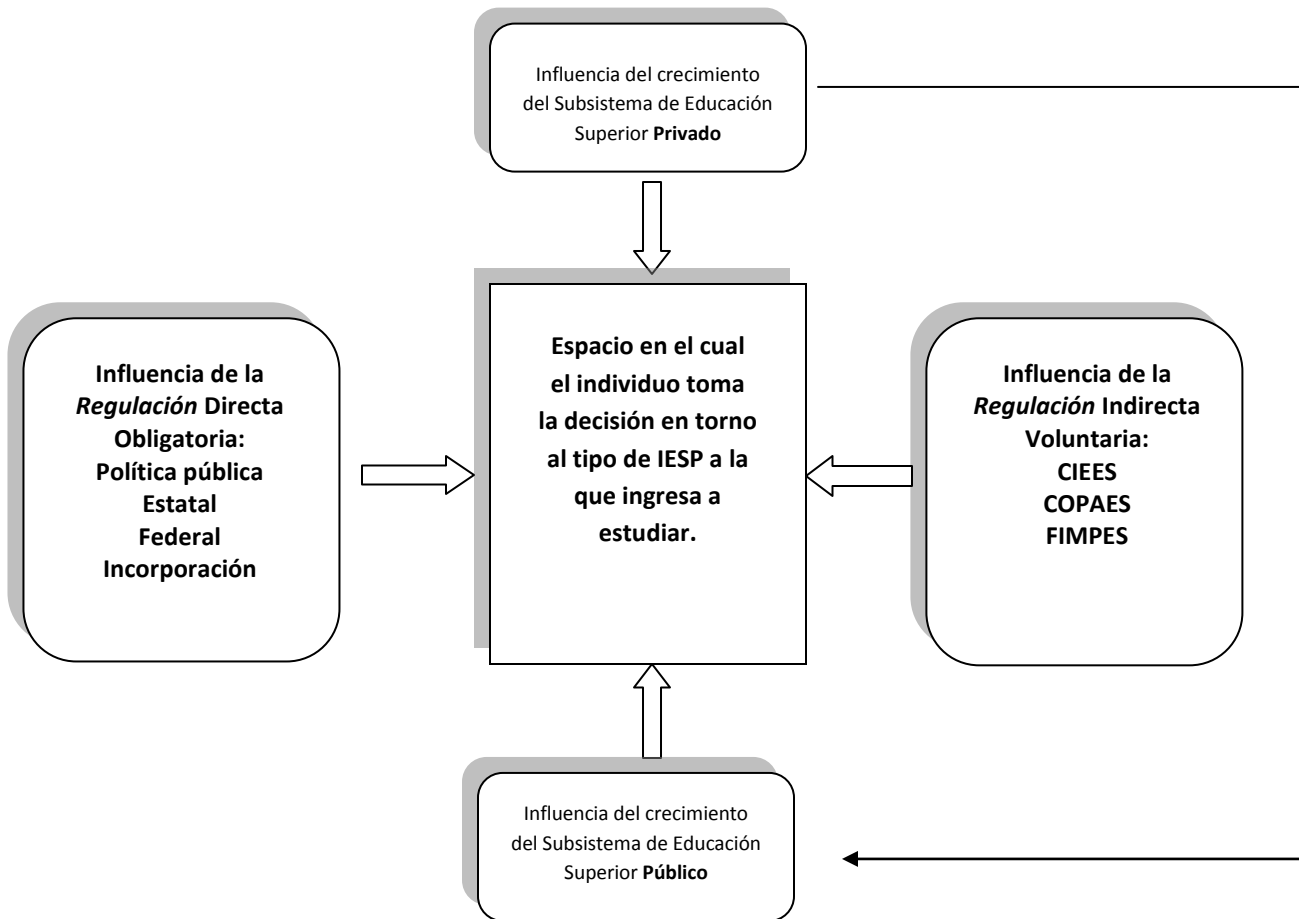
conjuntos. Por una parte, lo que llamamos *Regulación Indirecta Voluntaria* que es el conjunto de instrumentos que: a) no son gestionados propiamente por el Estado y b) representan un conjunto de incentivos distintos a los financieros y legales para las IESP. Por otra parte, lo que llamamos *Regulación Directa Obligatoria* que es el conjunto de instrumentos de los que dispone el Estado mexicano para reconocer y darle validez a los estudios de educación superior que los individuos realizan en las IESP.

Lo anterior supone que el sistema de educación superior en México es un sistema heterogéneo si se analiza de manera desagregada y misma suposición debe existir al referirnos al subsistema privado. Varios autores han explorado la idea de heterogeneidad en el subsistema privado (Acosta, 2005). En la investigación en mención, se encuentra evidencia de una “configuración heterogénea, compleja y desigual de ámbito privado de la educación superior” en México, a partir de un estudio que analiza los antecedentes, el marco normativo, la evolución y la cobertura de dicho sistema (Acosta, 2005). Otro autor, Muñoz Izquierdo, realiza aportaciones sobre la temática en el estudio *Desarrollo y heterogeneidad de las instituciones de educación superior particulares* que, como su nombre lo indica, se centra en el estudio de las diferencias sustantivas entre este tipo de instituciones (Muñoz, 2004).

La presente investigación encuentra en el concepto de heterogeneidad un instrumento que explica lo que sucede en el ámbito contextual en el que el individuo toma la decisión sobre el tipo de IESP a la que ingresará a estudiar. Es decir, hay la posibilidad de que exista una diversidad de espacios de decisión, configurados por los diversos contextos institucionales, en los cuales los individuos toman sus respectivas decisiones. Esta diversidad responde a las distintas configuraciones que se pueden encontrar con respecto a la forma que toma la regulación a la educación superior privada, la forma que toma la política pública de educación superior, el impacto del crecimiento sectorial público/privado, así como la estructura de mercado en la que interrelacionan tanto la oferta como la demanda educativa.

En el ESQUEMA 3 se puede advertir de la forma que adquiere el esquema analítico de la presente investigación donde se presentan los elementos que determinan la forma que toma el espacio de decisión en el cual el individuo toma la decisión en torno al tipo de IESP a la que ingresa a estudiar.

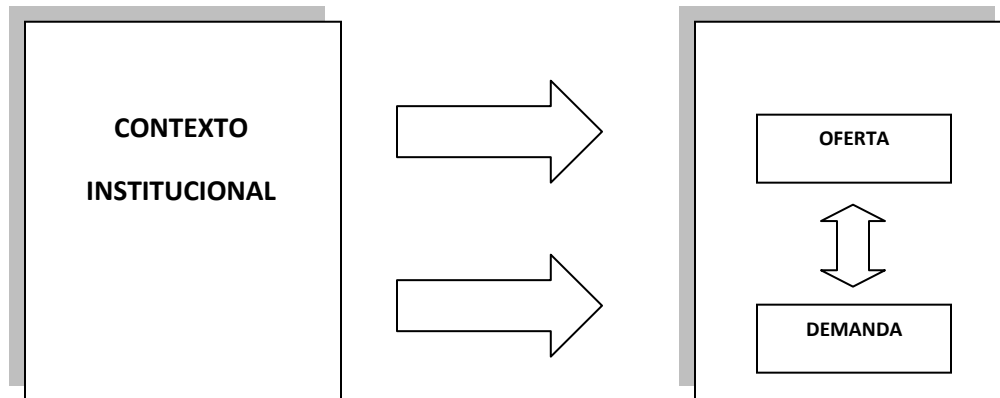
ESQUEMA 3: Configuración del espacio de decisión



Así, el contexto es una función de elementos relacionados con el desarrollo del sistema de educación superior (público y privado), de la política educativa y de la regulación aplicada al subsistema privado de la misma. No obstante, como se puede ver en el ESQUEMA 5, el tipo de contexto determina a su vez la forma en que se relacionan la oferta y la demanda en el mercado de la educación superior. Estas relaciones pueden tomar diversos perfiles y variantes, desde la posibilidad de segmentación de mercado o promover la configuración de bienes sustitutos, hasta la posibilidad de estructurar mercados cuasi oligopólicos. Estas variantes, toman forma de acuerdo al tipo de contexto que se configura y por ello una característica metodológica del análisis que realizaremos a lo largo del capítulo 3 y 4 se basa en la necesidad de averiguar lo que sucede con los factores analíticos relevantes en los estados de la república. Esto significa que no ocuparán un lugar prioritario los indicadores

que dan cuenta de las “medias nacionales”, sino que haremos hincapié en analizar dichos indicadores desde una perspectiva desagregada con la finalidad de sustentar y justificar el análisis de nuestros casos de estudio.

ESQUEMA 4: Impacto del contexto en las partes del mercado



Contextos desde la regulación al subsistema de la educación superior privada

La propuesta analítica nos indica la necesidad de averiguar en torno a la incidencia de los instrumentos institucionales para regular la parte privada en la estructuración heterogénea de ofertas educativas en espacios diferenciados. Este elemento será abordado mediante el análisis de un conjunto de instrumentos relacionados o vinculados con las tareas que lleva a cabo el Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación⁷⁰ en México. Esta institución tiene entre otras tareas, resolver el problema relacionado con la calidad de la educación superior en México. El análisis se centrará en aquellos instrumentos que se vinculan con los objetivos generales de esta investigación: los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES), el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior A.C. (COPAES), la Federación de Instituciones Particulares de Educación Superior (FIMPES) y el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) en su vertientes federal, estatal e incorporado.

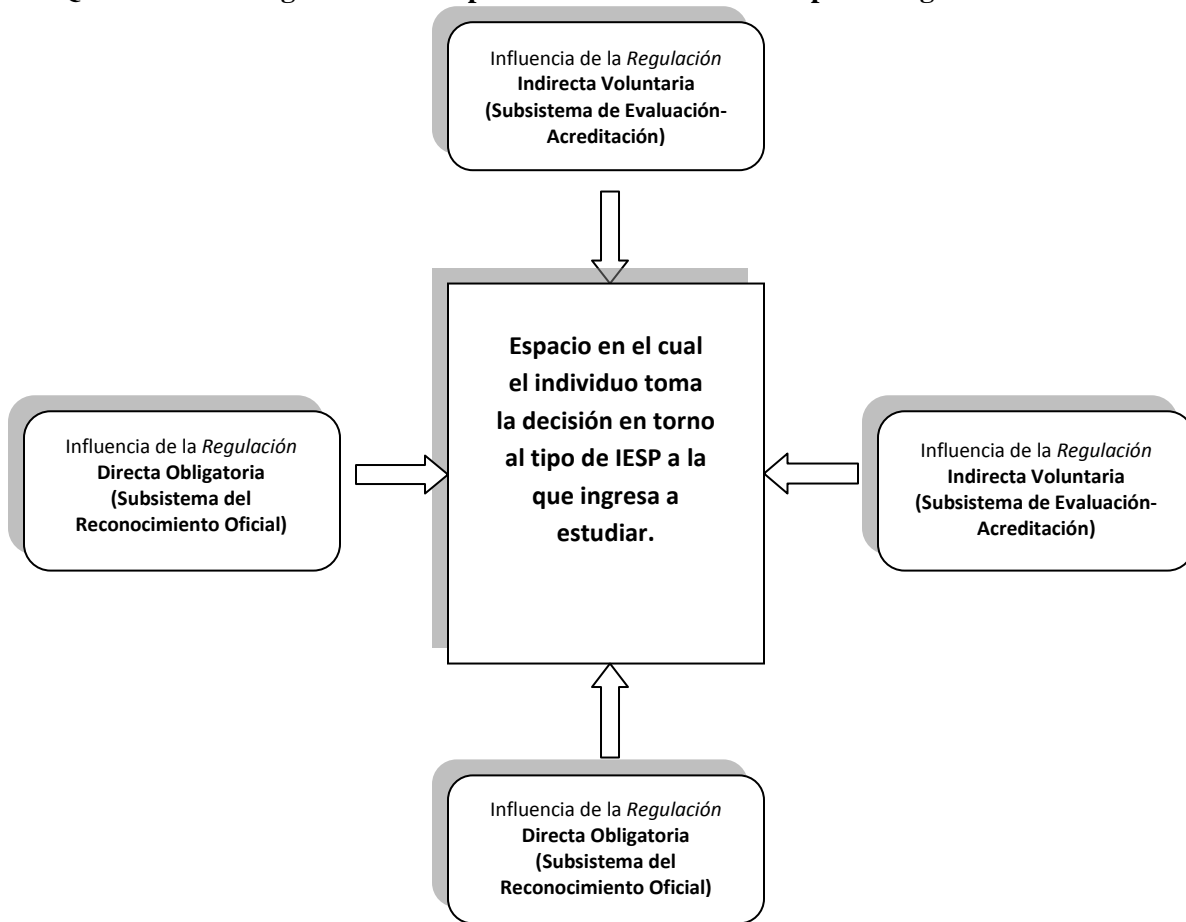
⁷⁰ Este sistema se compone por los siguientes programas, órganos y áreas vinculados con la política de educación superior: (COPAES) Consejo para la Acreditación de la Educación Superior A.C.; (CIEES) Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior; (CENEVAL) Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior; (RVOE) Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios; (PIFI) Programa Integral de Fortalecimiento Institucional; (PROMEP) Programa para el Mejoramiento del Profesorado; (SNI) Sistema Nacional de Investigadores; (PNPC) Programa Nacional de Progresos de Calidad; y (DGP) Dirección General de Profesiones.

El abordaje analítico de estos instrumentos se llevará a cabo desde la perspectiva del *policy analysis*. Cada instrumento será abordado de manera particular, analizando su historia, objetivos, estrategias y resultados con la finalidad de dar cuenta de los contextos diferenciados dentro de los cuales los individuos toman decisiones en torno al tipo de institución superior en la que desean estudiar. Como hemos reiterado, el análisis que se llevará a cabo en este capítulo tiene qué ver con las características e impacto de los instrumentos reguladores. A diferencia del capítulo anterior, no centraremos la atención en la forma en la que han evolucionado tanto características como impacto a lo largo del tiempo, sino en cómo se han configurado contextos distintos en espacios geográficos diferentes. La razón por la cual consideramos que los instrumentos de regulación son fuente de heterogeneidad en el ámbito geográfico tiene dos orígenes: en primer lugar, porque, en lo correspondiente a la evaluación diagnóstica y a la acreditación, el impacto que ha tenido cada uno de estos instrumentos no es uniforme entre las entidades de la república; y, en segundo lugar, porque las características (e implementación) que toma el RVOE –en sus distintas versiones- no son homogéneas entre los distintos estados del país. Suponemos que los instrumentos de regulación tienen incidencia en la decisión de los individuos al formar contextos heterogéneos debido a que:

- a) La regulación coadyuva en la diferenciación institucional de la oferta que está disponible a los individuos.
- b) Los resultados de la regulación pueden ser un elemento que sirva a los individuos para la toma de decisiones.

Esto quiere decir que se pueden estructurar una serie de combinaciones que dan por resultado espacios de decisión distintos (dependiendo del estado de la república en la que se encuentren) en los que los individuos toman decisiones en el mercado de la educación superior y así, desde la regulación, pueden darse facilidades para la diferenciación institucional, para la segmentación de mercados, o bien para la conformación de lo que llamamos “educación superior pública sustituta desde el ámbito privado”. La siguiente figura muestra el esquema general de análisis de estos contextos heterogéneos (ESQUEMA 1). En la siguiente figura se presenta su derivación atendiendo únicamente a la parte de la regulación:

ESQUEMA 5: Configuración del espacio de decisión desde el tipo de Regulación



El esquema anterior hace referencia a la influencia de dos tipos de regulación para la estructuración de contextos diferenciados. De una parte, nos indica la influencia de la regulación *indirecta voluntaria*, conformada por el conjunto de instrumentos que: a) no son gestionados propiamente por el Estado y b) representan un conjunto de incentivos distintos a los financieros y legales para que las IESP se sometan a ellos. Es decir, en su conjunto representan un tipo de mercado de prestigio que ayuda a la diferenciación de las instituciones educativas a pesar de no ser obligatorios. Los instrumentos que integran a este tipo de regulación son los CIEES, los COPAES y la FIMPES.

Por otra parte, el esquema también nos indica la influencia de otro tipo de regulación a la que llamamos *directa obligatoria*, que es el conjunto de instrumentos del Estado mexicano para reconocer y darle validez a los estudios de educación superior que los individuos

realizan en las IESP⁷¹. Más que distintos tipos de instrumentos, las variantes de la regulación directa obligatoria tienen que ver con su obligatoriedad así como con los distintos tipos existentes de un sólo instrumento: el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE). En este conjunto de variantes encontramos: el RVOE de tipo federal, el RVOE de tipo estatal y la incorporación vinculada a alguna universidad pública.

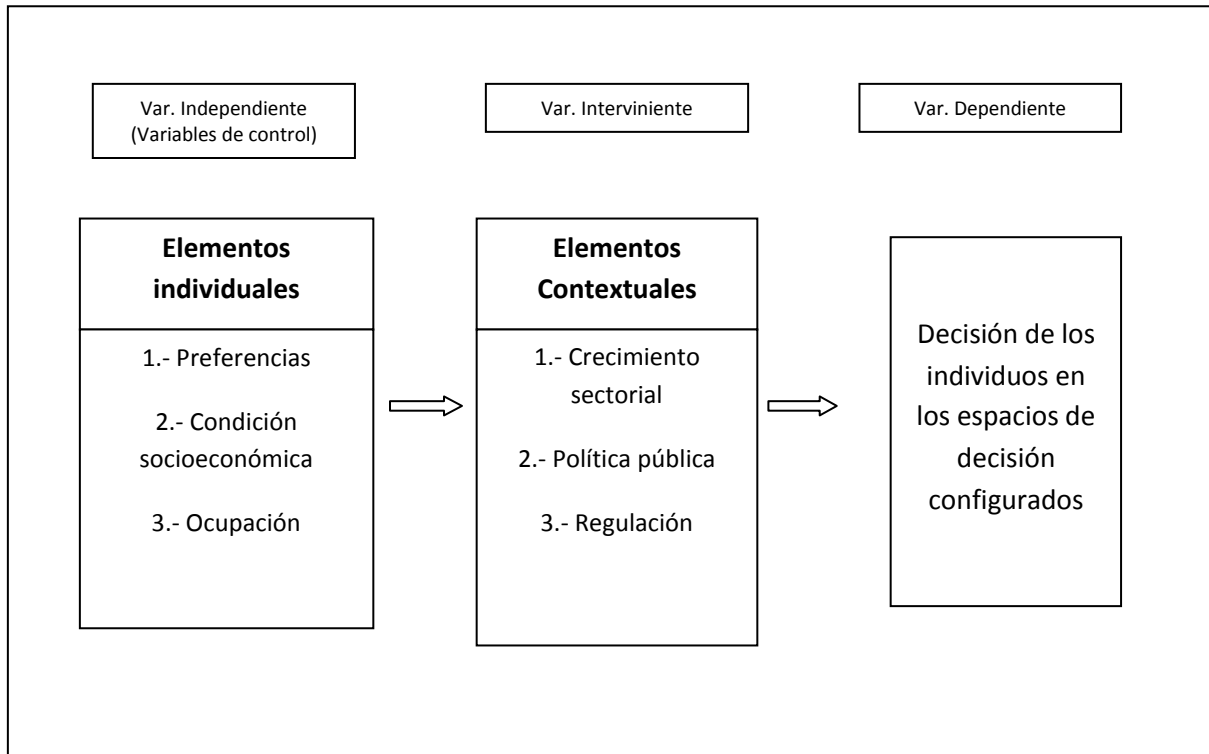
Si se asume que cada uno de los instrumentos de regulación tiene consecuencias tanto en la parte de la oferta como en la de la demanda, entonces es necesario saber a qué consecuencias nos referimos. La regulación puede jugar el papel de catalizador para que el mercado de la educación superior privada se segmente, de acuerdo al tipo e intensidad de la regulación podría promoverse que las IESP busquen nichos de mercado por medio de la diferenciación de sus productos a partir de la heterogeneidad que pueda promoverse a partir de la regulación.

Variables

El esquema general en el que ordenamos por variables nuestro marco analítico indica una relación de tres tipos de variables: una variable independiente que son las características particulares de los individuos; una variable interviniente que es representada por los elementos institucionales; y una variable dependiente que es la decisión del individuo en el mercado de la educación superior privada.

⁷¹ Si bien es cierto que en estricto sentido no es obligatorio que una institución se someta a este tipo de instrumentos, también es cierto que el no hacerlo las vuelve una opción poco factible para el consumidor (que tiene conciencia de ello), particularmente para aquél que desea ingresar a una de las carreras de las que nos ocupamos en esta investigación.

ESQUEMA 6: Variables



6.- Consideraciones metodológicas

El andamiaje metodológico de esta investigación se cuenta con tres grandes apartados: por una parte el que da cuenta de la comparativa entre los casos de estudio; por otra parte el que da cuenta de la forma en que se construye la tipología de la oferta; y, finalmente, el que da cuenta de la forma que se analizó y se construyó el modelo de decisión de los individuos.

El abordaje del primer caso indica que la metodología que se pretende utilizar es un *estudio comparativo* en su vertiente de la *diferencia* (Mill, 1996). Esta organización metodológica se debe al hecho de que “para establecer nexos causales se requiere establecer comparaciones entre aquellos que fueron objeto de la intervención y los que no” (Cortés, et al, 2008)⁷².

Como punto de partida los casos que decidimos analizar en esta comparativa se caracterizan por ser disímiles entre sí respecto a un conjunto de variables que elegimos y

⁷² Refiriéndonos, en este caso, al conjunto de condiciones contextuales que toman distintos valores en cada uno de nuestros casos de análisis.

consideramos relevantes: la evolución del subsistema privado de educación superior; el tipo de relación que establece con el subsistema público; la regulación existente y aplicable a las IESP en cada uno de los casos. Como sabemos, el centro de esta investigación es la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada de las ciudades de Guadalajara y Hermosillo⁷³. Por ello es importante aclarar que nuestro principal supuesto es que tanto una ciudad como la otra cuentan con un marco contextual diferente, mismo que explica en gran parte las razones por las cuales los individuos toman decisiones distintas en los mercados citados. Específicamente, se decidió centrar el análisis en las ciudades de Guadalajara y Hermosillo ya que, como se ha dicho, el contexto al que nos referimos en la presente investigación se integra por dos elementos principales: primero, el elemento de mercado que es estructurado por la forma en que han evolucionado y se relacionan los subsistemas de educación superior y, segundo, el elemento regulatorio que es integrado por el conjunto de reglas e incentivos que engloban al subsistema de la educación superior privada.

Decidimos centrar la investigación en el estudio de caso de estas dos ciudades ya que una de las principales características que hay que tomar en cuenta al hablar de mercados es el aspecto geográfico. Es decir, así como consideramos que existe una sustancial heterogeneidad respecto a la forma en que se estructuran los mercados de la educación superior privada entre las entidades del país, consideramos también que al interior de cada entidad existe relativa heterogeneidad, que no derivada directamente de la regulación, pero sí de la forma en que se ha desarrollado el sistema y los subsistemas de la educación superior en su conjunto.

Para la construcción de estos contextos, utilizaremos, en primer lugar, información que da cuenta de lo que sucede en los estados de Jalisco y Sonora en lo general. No obstante, respecto las variables más importantes que dan cuenta de nuestras proposiciones,

⁷³ El problema de no realizar una selección aleatoria es que, frecuentemente, la crítica argumenta que “la elección por el investigador (muestra intencional) introduce sesgos; es decir, tiende a incluir en la muestra los casos que concuerden con su hipótesis o con su conocimiento previo” (Cortés, et al, 2008). Esto es correcto si en la investigación sólo se incluyen casos de un solo tipo de contexto, es decir, si únicamente utilizáramos el método comparativo en su vertiente de la concordancia. Para ello, Pzeworski y Teune (1982) sugieren que en este tipo de situaciones “el investigador debe hacer la elección buscando la mayor variedad posible, es decir, que las observaciones sean muy diferentes, que la muestra sea tal que las variables tengan varianzas o coeficientes de variación grandes” (Cortés, et al, 2008). A partir de lo anterior es claro que la selección de los casos se realizará por la variable interviniente.

utilizaremos información relativa a lo que sucede en cada ciudad en lo particular. La razón de lo anterior tiene que ver con el amplia gama de recursos que se hubieran requerido para hacer el análisis en cada una de las regiones y ciudades de Jalisco y Sonora. Por lo tanto, asumimos que el contexto de cada una de las ciudades es una función de: a) juego de mercado que se estructura en cada una de ellas a partir de las relaciones entre la oferta y la demanda; y, b) de la reglamentación local de cada una de las entidades y es una función de la reglamentación federal. De ahí que se utilizarán indicadores que dan cuenta tanto de la entidad como de la ciudad en lo particular, según consideremos oportuno.

Desde una perspectiva metodológica, que incumbe estrictamente a los estudios de la educación superior, el presente es un estudio comparado que pone atención a las “arenas” (de mercado y de políticas) y “reglas del juego” que inciden en la forma en que los bienes y servicios de la educación superior son desarrollados e intercambiados mediante la alteración del peso relativo de las fuerzas de mercado, las regulaciones estatales y la autonomía de las instituciones educativas (Clark, 1991; Dill, 1997). Es decir, aceptamos que es fundamental tener en cuenta estos tipos de contextos que engloban a los sistemas de educación superior para poder entender los resultados que de ellos se derivan y no caer en reduccionismos que comparen sin contemplar previamente las diferencias que hay entre ellos.

Finalmente, la estrategia metodológica de esta investigación toma como referente la estrategia propuesta por la *Alliance for International Higher Education Policy Studies* (AIHEPS). Es decir, se centra en el estudio de casos teniendo al territorio como elemento fundamental para diferenciarlos. La AIHEPS propone hacer comparaciones de provincias o entidades federativas que se diferencian por contar con “arenas de políticas”, “relaciones de mercado” (estructuras de mercado, decimos nosotros) distintas. De manera que, para los investigadores del AIHEPS, al hablar de las “arenas de políticas” de la educación superior la unidad de análisis significativa –tanto para las IES como para los distintos niveles de gobierno- es la entidad federativa –que en nuestro caso, por las razones que ya expusimos serán las ciudades-.

Sin embargo, dados los planteamientos principales y fines generales del presente trabajo de investigación, la estrategia mediante la cual realizaremos el estudio comparado contempla

dos elementos: por una parte, pone atención concreta en un conjunto de variables que ya mencionamos; y, por otra, se analizan algunas condiciones políticas e históricas particulares para cada uno de los casos. Esto, con la intención de no perder orden respecto a ciertos elementos que consideramos importantes para dar explicaciones sobre la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada y, por otra, para dar una explicación contextualizada de las razones por las cuales los valores de estas variables son distintos en cada caso.

La tipificación de la oferta en Guadalajara y en Hermosillo

Para poder construir una metodología que nos ayude establecer el tipo de demanda que hay en cada caso de estudio, en primer lugar es necesario establecer cuáles serán los criterios mediante los cuales construiremos esta tipología. Para ello, hemos decidido basarnos en los que ya han sido utilizados en otras investigaciones de índole académico y profesional. En este sentido, varios son los criterios que han sido utilizados con el propósito de desarrollar tipologías de las IES y que han servido como principios de operación de diversas organizaciones, o bien han servido como herramientas de análisis para el estudio académico. Así, por ejemplo, tanto para IES públicas como para privadas, se encuentran los perfiles de la Asociación Nacional de Instituciones de Educación Superior (Fresán y Tabora, 1998) que las distinguen por su oferta educativa y por las actividades y funciones docentes y de investigación que se llevan a cabo en ellas. También se encuentra la distinción que utiliza la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES) que considera el nivel educativo que imparten las instituciones de este tipo.

Sin embargo, existen otras tipologías desarrolladas por académicos que han considerado criterios, financieros, estructurales, sociales, de misión, históricos, organizacionales y de relaciones con la comunidad de conocimiento con el objeto de aproximarse a la diversidad y realidad de las instituciones de educación superior en general y las de gestión privada en

particular (Levy, 1986; Altbach, 2002; Balán, et al., 2002; Kent, et al., 2002; Muñoz Izquierdo, et al, 2004; 2002; Silas, 2005, 2006 y 2007; Gama, 2008 y Baptista, 2008)⁷⁴.

⁷⁴ A partir del trabajo de Levy (1995) se dibuja un espectro diferenciado de instituciones de educación superior compuesto por: universidades públicas universidades privadas de índole religiosa; universidades privadas de elite financiadas por grupos empresariales y, un cuarto sector reconocido como las instituciones de educación superior de “absorción de la demanda”, éstas últimas definidas por Levy como instituciones empresariales cuya pretensión es ofrecer servicios de educación superior a estratos no satisfechos por las instituciones públicas ni tampoco por las de Élite, en el entendido voluntario o involuntario del conocimiento estatal.

De otra parte, en la breve nota que Balán y García hacen para el caso de México en su estudio “El sector privado de la educación superior” (Balán, 2002), y siguiendo la reflexión de Levy, reafirman la existencia de una heterogeneidad en las instituciones que estructuran la oferta privada de educación superior, remarcando dos tipos de instituciones: universidades privadas consolidadas o de élite y los institutos de educación superior aislados; donde las primeras se caracterizan por ser el segmento promovido e impulsado por el sector económico, y los segundos caracterizados por ser en ese momento un sector en franca expansión especializado en captar a los estudiantes que buscan una rápida inserción laboral

Rollin Kent y Rosalba Ramírez, por su parte, también realizan una tipología de las instituciones en su trabajo titulado “La educación superior privada en México: crecimiento y diferenciación” (2002). En su análisis del crecimiento del subsistema privado, que abarca de mediados de la década de los setenta a la década de los noventa, realizan un esfuerzo por tipificar la oferta educativa entre “universidades” e “instituciones no universitarias” (no universidades). Encuentran que las primeras tienen miles de alumnos, cierto grado de integración académica, diversidad de programas en varias disciplinas, investigación, posgrados y un cierto porcentaje de profesores de tiempo completo. Por su parte, las “no universidades” operan en pequeños establecimientos con instalaciones muy restringidas, imparten pocas carreras (Comercio, Contabilidad, Administración, Derecho), son fábricas de diplomas y generalmente se avocan a “satisfacer al cliente” (Kent, et al., 2002).

De manera más reciente, Muñoz Izquierdo, Núñez y Silva (2004) proponen una tipología del sector privado más compleja en donde los criterios son: Trayectoria Académica y Orientación Social. Combinadas, estas dimensiones, subdividen por la población atendida: Elite o Absorción de la demanda. El factor tiempo es central y proponen las siguientes tipologías: Consolidadas; En proceso de consolidación; y Emergentes. Las instituciones consolidadas o en proceso de consolidación, ofrecen más de tres áreas del conocimiento y amplio número de programas, imparten licenciaturas y posgrados, han definido y puesto en marcha un modelo educativo particular. Muchas de Élite (seculares o religiosas) son consolidadas y se diferencian de algunas que atienden grupos intermedios, porque tienen doctorados y hacen más investigación. También tienen colegiaturas más elevadas (Muñoz Izquierdo, 2004).

En Silas (2005, 2007) el mecanismo que hace la diferencia entre las IESP es la acreditación. Por ello propone una tipología que divida a las IESP en instituciones de “alto perfil”, cuando posean dos o tres mecanismos de acreditación: ANUIES, FIMPES y algún programa acreditado por organismos como organismos como COPAES o SACS (*Southern Association of Colleges and Schools*). Instituciones de “medio perfil”, cuando tengan alguna acreditación de los organismos señalados. E instituciones de “bajo perfil” cuando únicamente operan con el Reconocimiento de Validez Oficial (REVOE) que otorga la Secretaría de Educación Pública⁷⁴. Asimismo, hace un recuento de los marcos de análisis de la educación superior particular, indicando que al menos hay 16 formas de segmentarla⁷⁴.

Finalmente el estudio de Baptista (2008), se convierte en un puente entre los análisis de la educación superior privada en México y los análisis de las instituciones de la educación superior privadas de “baja calidad”. Éste se centra en la exploración del sistema privado, trata de averiguar cuáles son las coincidencias que tienen las instituciones de este segmento con respecto a parámetros de calidad. Concluye que dentro del segmento reconocido como “absorción de la demanda” hay una división entre los tipos de instituciones que lo conforman: de una parte se encuentran aquellas instituciones que sí tienen preocupaciones por la construcción de un proyecto más educativo y, por la otra, se encuentran las instituciones que simple y llanamente centra su mayor preocupación en el mantenimiento de los intereses económicos y comerciales sobre cualquier otro.

Como corolario de los principales argumentos de los estudios de la tipología de las IES públicas y privadas, podemos decir que aún y cuando este tipo de esfuerzos ha sido una constante en la literatura especializada, es necesario que se piensen nuevas metodologías que tengan en cuenta las particularidades de los contextos en los que se encuentran este tipo de instituciones. Aunado a ello, es necesario tener en cuenta que existe una vasta heterogeneidad entre las instituciones de educación superior, sean éstas públicas o privadas. En este caso, proponemos una metodología que se fundamenta en varios de los elementos que han sido considerados importantes por los diversos autores que se han ocupado del tema. Sin embargo la conjugación de todos ellos es el trabajo que en este caso nos tocó realizar con la finalidad de que estén acorde con el problema de investigación del que nos ocupamos en esta investigación.

Propuesta metodológica para la tipificación de la oferta

En este estudio se entiende por tipologías a las abstracciones propositivas para acentuar ciertos criterios con base empírica. Como ya lo expresaron Lazarsfeld y Merton (1951) en su clásico artículo sobre el tema de índices y tipos ideales, el objetivo de las tipologías es reducir y simplificar un complejo patrón de relaciones entre variables. Su utilidad estriba en ser referentes alrededor de los cuales hay que elaborar análisis subsecuentes, y se cuestiona su utilidad cuando se niega su dinamismo ante la realidad o la comprobación empírica y que, de referentes conceptuales, pasen a estereotipos o prejuicios. Bajo estas consideraciones está pensada la elaboración de la tipología que proponemos, las consideramos un acercamiento lejano de lo complejas que son las instituciones educativas en la realidad; sin embargo, consideramos también, el esfuerzo puede ser útil en la medida en que faciliten el análisis al poder sistematizar información relacionada con las IESP.

El primer paso para materializar esta intención fue la definición de las dimensiones utilizadas para dar cuenta de esta tipología institucional. Se concluyó que en tres dimensiones se podría conjugar el conjunto de variables necesarias para realizar el análisis. Por una parte, se consideró la dimensión “regulatoria”, que se ocupa de dar cuenta de aquellos elementos que tienden un vínculo entre las IESP y las autoridades públicas encargadas de regular el subsistema. Como ya se analizó en los capítulos anteriores, la forma en que la autoridad pública aplica la regulación al subsistema de la educación

superior privada, y la forma en que las IESP responden a esta regulación, es muy heterogénea. De ahí, que se considera hay suficiente variación en esta dimensión, misma que podría permitir agrupar en conglomerados o conjuntos a las IESP de cada uno de nuestros casos de estudio. Las variables consideradas en esta dimensión son las siguientes: el origen de la mayoría de RVOE que utiliza la institución⁷⁵; la respuesta que ésta ha dado al sistema de evaluación-acreditación; y si ha o no ha sido objeto de penalizaciones por parte de la autoridad educativa debido a la mala calidad de servicios educativos que ofrece en el mercado.

Por otra parte, se consideró la dimensión “académica”, que tiene qué ver con las formas en que las IESP asumen y promueven los principios académicos en cada una de ellas. Lo contrario a esto es que las IESP asumen y promueven principios más relacionados con la generación de ganancias, con la producción masiva de títulos para el mercado laboral, etc. En este sentido, se considera que en esta dimensión la variabilidad se encuentra a partir de que existen IESP que están más orientadas hacia principios académicos básicos relacionados con la transmisión y generación de conocimiento; mientras que hay otras IESP que se orientan más hacia otro tipo de principios como los que ya mencionamos. Por ello, las variables que consideramos en esta dimensión son las siguientes: el índice de organización académica que está relacionado con el perfil de la planta académica que imparte la docencia en cada una de las instituciones educativas⁷⁶; el perfil principal de la

⁷⁵ Hay que recordar que mucho tiene qué ver el origen del RVOE con la oferta educativa que tienen las instituciones, en algunos casos la flexibilidad que tiene un tipo de autoridad que puede expedir RVOE está relacionado con que las IESP no cuenten con espacios físicos debidamente habilitados para impartir docencia, o que la oferta educativa sea más flexible en términos de tiempo, etc.

⁷⁶ Para la construcción de dicho índice se le solicitó a cada IESP una relación en la que se detallara la formación académica de cada uno de los profesores que imparten clases, así como el tipo de contrato de cada uno (tiempo completo, medio tiempo, de asignatura). En el caso de la formación académica, el índice se construyó de la siguiente manera para cada una de las IESP: si la mayoría de los profesores no contaba con una formación académica igual a licenciatura y no tenía el 20% de profesores con un nivel de formación académica de posgrado, se le asignó cero puntos a la institución; si la mayoría de profesores contaba únicamente con una formación académica de licenciatura y no tenía el 20% de profesores con un nivel de formación académica de posgrado, se le otorgó un punto; si tenía entre 20% y 30% de la plantilla de profesores con formación académica de posgrado, se le asignó dos puntos; si tenía más del 30% de la plantilla de profesores con formación académica de posgrado, se le asignó tres puntos. Por otra parte, respecto al tipo de contrato de cada uno de los profesores el índice terminó de construirse de la siguiente forma: si el 100% de los profesores era contratado por horas clase, se le asignó cero puntos; si contaba con profesores de tiempo completo que se mueven entre las sedes de la institución, se le asignó un punto; si contaba con profesores de tiempo completo en su plantilla, se le asignó dos puntos. Finalmente, a las IESP que se negaron a entregar la información requerida se les situó a la par de la institución que obtuvo el valor más bajo en el índice.

oferta educativa de la IESP, es decir, la mayor parte de la oferta educativa de la institución hacia donde se inclina hacia la profesionalización o hacia la formación científica⁷⁷; los niveles educativos que la institución ofrece, si ofrece únicamente licenciatura o licenciatura y posgrado, o bien licenciatura y bachillerato⁷⁸; la preocupación por desarrollar actividades relacionadas con investigación; la orientación de la oferta académica⁷⁹; y la flexibilidad de la oferta académica que se relaciona con la forma en que son organizados los programas de estudio en el sentido de tiempo (impartidos en 4 años, o en menos años; posibilidad de ingresar al curso en cualquier momento; y horas clase al día). Finalmente la dimensión “institucional” que tiene que ver algunas de las principales características y con la forma en la que operan institucionalmente cada una de las IESP. Esta dimensión se integra por las siguientes variables: el tamaño de la matrícula; la información presentada en su página web; el costo de la colegiatura; la categoría formal de la institución⁸⁰; su pertenencia a conglomerados institucionales; la orientación de la publicidad institucional; el estado y calidad de las instalaciones; la normatividad institucional y académica; las actividades extracurriculares; y la antigüedad institucional.

La finalidad de llevar a cabo una tipología a partir de este conjunto de variables es la de encontrar regularidades, similitudes o coincidencias entre las IESP. Su fin no es colocarlas en un continuum o en una pirámide jerárquica sino encontrar coincidencias y regularidades entre los sujetos observados que, en este caso, son las IESP. Lo otro, la asignación de nombre o categoría de cada conjunto o conglomerado de IESP, correrá de nuestra cuenta, será una tarea heurística, pero sin embargo cada una de las categorías se apegará lo más posible a lo que da cuenta el conjunto de variables que hacen parecidas o similares a las instituciones de cada conglomerado.

⁷⁷ Con base en la caracterización de los programas de estudios que presenta el Acuerdo 279 de la SEP.

⁷⁸ Consideramos importante esta variable ya que, por lo regular, las instituciones que cuentan con una oferta de licenciatura y posgrado presentan grados más avanzados de consolidación o de preocupación por la calidad de los servicios que ofrecen, mientras que las que ofrecen únicamente servicios de licenciatura podrían no hacerlo de manera tan directa.

⁷⁹ Por lo regular, las IESP que se dedican a la absorción de la demanda, la generación de ganancias y la producción de títulos se enfocan a ofrecer programas educativos relacionados con el área de conocimientos de Ciencias Sociales y Administrativas ya que la inversión materia y humana que deben llevar a cabo para echar andar un programa de estudios de este tipo es menor que echar a andar un programa de estudios relacionado con al área de estudios de ciencias o de tecnología.

⁸⁰ Es considerada o no universidad de acuerdo al Acuerdo 279 de la SEP.

Otra de las razones por las cuales se construyó esta tipología refiere a la necesidad de tener un punto de referencia que nos ayude a determinar por cuál o, mejor dicho, por qué tipo de IES se decide el individuo a ingresar en cada uno de los casos de estudio. Una vez más, el contexto tiene qué ver en gran parte con la forma en que se determina la oferta, lo cual no quiere decir que la demanda no tenga influencia en la forma en que se determina la oferta, sí la tiene, sin embargo las relaciones que se establecen entre la parte pública y privada de la educación superior en cada uno de los contextos influye, mediante la creación de “demandas cautivas”, mediante la alineación que se llevan a cabo desde la política educativa, mediante las reglas que hacen observar las distintas autoridades que expiden RVOE, mediante el impacto que tiene la evaluación y la acreditación, en la forma en que se estructura la oferta en cada uno de los casos de estudio. Por ello, habrá lugares en los que el perfil de dicha oferta se inclinará por ejemplo hacia la estructuración de una oferta educativa más inclinada en la atención de las necesidades del mercado de trabajo. Sin embargo ello es solamente el resultado de una serie de combinaciones que se llevaron a cabo dentro del mencionado contexto, que tienen por resultado esta situación y que conduce a que el sistema de educación superior en su conjunto se mantenga relativamente estable.

En el CUADRO 1 se puede apreciar la relación de las veinte variables consideradas para el análisis. Cada una de estas variables es de carácter categórico, es decir los valores que toman cada una de ellas no tienen ninguna jerarquía ni orden. Solamente son posibles morfologías que pueden tomar cada una de las instituciones en diversos elementos que por lo regular, todas ellas, tienen. La forma en la cual se recabó el conjunto de la información fue mediante la observación directa e indirecta. De forma directa a partir de la exploración en campo que se realizó para cada uno de los casos de estudio. Particularmente, se puso énfasis en ese ejercicio a la revisión de la infraestructura y de algunos otros elementos que requerían la constatación de los supuestos que pudimos construir mediante la observación indirecta.

CUADRO 1

| Cuadro de control de variables utilizadas para la construcción de CLUSTERS | | | | | | |
|--|--|---|--|---|---|--------------|
| DIMENSIÓN | VARIABLE | VALORES | | | | |
| Regulatoria | 1.- Tipo de reconocimiento. | 1 = Estatal | 2 = Federal | 3 = Incorporación a UPE | 4 = Más de uno | |
| | 2.- Evaluación y Acreditación (Institución FIMPES o cuenta con programas evaluados o acreditados en CIIES o COPAES). | 1 = Uno de: FIMPES, CIIES o COPAES | 2 = Más de uno: FIMPES, CIIES o COPAES | 3 = Ninguno | | |
| | 3.- Sanciones impuestas por autoridad (PROFECO, SEP, SEE, Universidades Autónomas). | 1 = Sí | | 2 = No | | |
| Académica | 4.- Índice de organización académica (Número de profesores de tiempo completo y grado de estudios de la planta académica). | 1 = Muy alto | 2 = Alto | 3 = Medio | 4 = Bajo | 5 = Muy Bajo |
| | 5.- Perfil principal de la oferta educativa. | 1 = Hacia actividades académicas | 2 = Hacia actividades económicas (Mdo. Trabajo) | 3 = Ambos | | |
| | 6.- Niveles académicos impartidos. | 1 = Grado y Posgrado | 2 = Pregrado y Grado | 3 = Grado | | |
| | 7.- Investigación como tarea institucional. | 1 = Sí | | 2 = No | | |
| | 8.- Orientación de la oferta de programas educativos (áreas del conocimiento) | 1 = Ciencias Sociales y Administrativas | 2 = Humanidades y Educación | 3 = Ingenierías y Tecnologías | 4 = No tiene una orientación clara hacia alguna área del conocimiento | |
| 9.- Flexibilidad de la oferta académica | 1 = Flexible | | 2 = No flexible | | | |
| Institucional | 10.- Tamaño de matrícula. | 1 = Grande (más de 1,000 alumnos) | 2 = Mediana (entre 500 y mil alumnos) | 3 = Pequeña (menos de 500 alumnos) | | |
| | 11.- Información sobre los responsables institucionales en web. | 1 = Pertinente | 2 = Difusa | 3 = Nula | | |
| | 12.- Costo de colegiatura. | 1 = Alto | 2 = Medio | 3 = Bajo | | |
| | 13.- Categoría formal de la institución. | 1 = Universidad | 2 = Institución | | | |
| | 14.- Forma parte de un conglomerado institucional (nal. o inter.). | 1 = Sí | | | 2 = No | |
| | 15.- Orientación de publicidad institucional. | 1 = Hacia el mercado de trabajo | | 2 = Hacia la adquisición de conocimientos y habilidades | | |
| | 16.- Perfil institucional. | 1 = Empresarial | 2 = Religioso | 3 = Secular | | |
| | 17.- Instalaciones físicas y materiales de la institución. | 1 = Construidas ex profeso para impartir educación. | 2 = Con adecuaciones sustantivas a otro tipo de edificios. | 3 = Instalaciones en casas, plazas comerciales o unidades habitacionales. | | |
| | 18.- Normatividad institucional y académica. | 1 = Sin normatividad | 2 = Normatividad general | 3 = Normatividad específica | | |
| | 19.- Actividades extracurriculares (culturales, deportivas y sociales) y convenios interinstitucionales nacionales y en el extranjero. | 1 = Solamente extracurriculares | 2 = Solamente convenios interinstitucionales | 3 = Extracurriculares y convenios | 4 = Ninguno | |
| 20.- Antigüedad institucional. | 1 = Mayor a 20 años | 2 = Entre 15 y 20 años | 3 = Entre 10 y 15 años | 4 = Entre 5 y 10 años | 5 = Menor a 5 años | |

En el caso de la observación indirecta, hicimos uso de los siguientes recursos: información del RVOE de las siguientes fuentes: SEP, SEyC, SEJ y U de G; información de evaluación y acreditación: CIEES, COPAES y FMPES; información sobre sanciones: PROFECO, SEP, SEyC, SEJ (solicitudes de información); información institucional: visita en campo, folletos y publicidad de cada una de las instituciones, así como los siguientes documentos: Mejores Universidades 2007 (EL Universal); Directorio Nacional de Universidades 2008 (Reforma); y Las Mejores Universidades 2008-2009 (Reforma). Asimismo, otra fuente de información fue la consulta en internet de las páginas web de las IESP que las tenían disponibles en noviembre de 2009, así como información disponible en otros sitios de la red. Finalmente, los datos recabados fueron procesados utilizando la técnica estadística del “Análisis de conglomerados jerárquicos⁸¹” utilizando el paquete estadístico SPSS.

La decisión de la demanda

Para construir un modelo que de cuenta de la decisión de la demanda nos basamos en los fundamentos teóricos explorados en el capítulo anterior. En el análisis de la economía de la educación se han propuesto diferentes determinantes económicos para describir el proceso de elección educativa; es decir, decidir entre realizar estudios universitarios o no hacerlo (TCH)⁸². Asimismo, los estudios empíricos sobre la demanda de educación superior se han basado, tradicionalmente, en dos metodologías distintas: “la estructural y la analítica. La primera centra su atención en los flujos de estudiantes a través del sistema educativo con independencia de las causas que generan dichos flujos” (Mora, 1989); mientras que los métodos analíticos explican la demanda mediante la valoración de los factores que afectan al proceso de elección del estudiante y al sistema educativo (Mora, 1989), digamos, por ejemplo, de la oferta educativa.

⁸¹ El Análisis de conglomerados jerárquicos permite aglomerar tanto casos como variables y elegir entre una gran variedad de métodos de aglomeración y medidas de distancia. Esta metodología consiste en calcular la matriz de distancias entre las observaciones de la muestra (en este caso). Esta matriz contiene las distancias existentes entre cada elemento y los elementos de la muestra y busca, entre ellos, los elementos que más se aproximan unos a otros para agruparlos en conglomerados. Es decir, de acuerdo a los valores de cada una de las variables (categóricas) agrupa en conglomerados a cada una de las observaciones (en este caso, las IESP).

⁸² Por lo tanto, explicar la demanda de educación superior implica indagar por los condicionantes de la elección educativa de los estudiantes, poniendo el punto focal en los efectos económicos, las expectativas de ingresos futuros y desempleo/empleo y los rendimientos monetarios y no monetarios, tanto privados (sobre el individuo) como sociales (sobre la sociedad) de la educación superior.

En este último caso, el problema se plantea en términos de determinar cuál es la influencia de diversas variables independientes sobre una variable dependiente que, en general, toma la forma de una elección entre dos alternativas: estudiar o no estudiar. Sin embargo, es evidente que esta pregunta no compagina con nuestra pregunta de investigación. Dados los objetivos de la misma, no es relevante la dicotomía entre estudiar o no estudiar. En todo caso la pregunta sería, ¿en dónde estudiar?

Por lo anterior, desde la perspectiva que se aborda, se requiere de un modelo de respuesta cualitativa ya que este tipo de modelos permite predecir la probabilidad de que una respuesta sea elegida. Es decir, si un egresado de bachillerato debe optar entre estudios universitarios de mayor o menor duración (o calidad), es posible predecir la probabilidad de que elija cada una de las alternativas dadas ciertas características del mismo y dado el determinado contexto en el que éste se encuentra. Es decir, la probabilidad de cada una de las opciones se encuentra en función de las variables consideradas. Los estudios de vanguardia en torno a la demanda de la educación superior consideran un conjunto de variables relacionadas con características personales, familiares, socioeconómicas e institucionales que circundan al individuo, y los modelos que las integran son reconocidos como Modelos de Análisis de Características del Individuo Demandante de Educación Superior⁸³ (Salas, 2006). Este tipo de modelos asumen conceptualmente que, dado un grupo de alternativas posibles, un individuo selecciona la alternativa que le reporta mayor utilidad. De manera tal que, finalmente, el análisis recae en averiguar sobre qué factores resultan determinantes de las elecciones educativas.

Así como se construyó una caracterización de la oferta educativa en cada una de las dos ciudades a partir de la información que se obtuvo de las IESP, en el caso de los individuos también se construyeron individuos tipo pero a partir de la información que obtuvimos de la aplicación de encuestas en las dos ciudades. La variable independiente que se utiliza en el modelo analítico de esta investigación sirvió para la configuración de estos individuos tipo en mención. Con la caracterización tanto de una oferta como de una demanda educativa, el

⁸³ El análisis comprende el estudio de 17 modelos de estimación de DES, quince tomados de EEUU, tanto a nivel federal, estatal como sobre instituciones específicas. Los restantes, uno corresponde a un estudio realizado en universidades de Holanda y, el otro, universidades de Québec, Canadá. Metodológicamente, sólo tres estudios utilizan técnicas de regresión ordinaria, el resto aplica métodos basados en respuestas cualitativas, llegando a incluirse hasta 19 variables explicativas. Manuel Salas (2006).

siguiente paso es explicar la forma en que se vincularon ambas partes en un modelo de decisión. El modelo de decisión se construyó a partir de lo tanto la técnica de Regresión Logística Binomial en la cual se calcula la probabilidad de que un individuo tipo ingrese o no a una determinada IESP.

Elección de las carreras

Por otra parte, la elección de las licenciaturas de Administración de Empresas, Contaduría, Derecho y Mercadotecnia para el análisis se realizó debido a las siguientes consideraciones:

- a) Son de las carreras que mayor demanda tienen en el sistema de educación superior
- b) Porque son las carreras con mayor índice de saturación en las universidades e institutos, según la SEP (2008).
- c) Porque son las carreras que mayores índices de subempleo o desempleo tienen en el mercado laboral (SEP y STPS, 2008)
- d) Son las carreras que mayoritariamente se ofrecen en las IESP de reciente creación.

Fuentes de información:

Las fuentes de información de esta investigación son de diverso tipo: documentales, estadísticas y propias. Los documentos que se analizaron corresponden a distintas categorías. 1.- Jurídica: marco jurídico de la educación superior privada a nivel federal y estatal (correspondientes a los casos de estudio); normativa específica de las universidades autónomas, U de G y UNISON. 2.- Oficial: planes y programas de política educativa a nivel federal y nivel estatal, y solicitudes de información realizadas a diversas dependencias de la administración pública a nivel federal y estatal (vía INFOMEX, Portal de Transparencia U de G y por el Programa de Transparencia y Acceso a la Información de la UNISON). 3.- Académica: diversas investigaciones y documentos de índole académico y de divulgación. 4.- Periodística: notas periodísticas de diarios nacionales y estatales relacionadas con el tema de la educación superior.

Las fuentes estadísticas utilizadas a lo largo de la investigación son las siguientes: Secretaría de Educación Pública (Sistema Nacional de Información Educativa, SNIE); Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (Anuarios estadísticos de diversos años); Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de

Educación Superior; Consejo para la Acreditación de la Educación Superior; Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior; Universidad de Guadalajara (Coordinación de Control Escolar); Universidad de Sonora (Dirección de Servicios Escolares); Secretaría de Educación Jalisco; Secretaría de Educación y Cultura de Sonora; finalmente, estadísticas entregadas por dependencias federales y municipales mediante solicitud de información (vía INFOMEX, y portales de transparencia de diversos gobiernos estatales y de diversas universidades públicas).

El cúmulo de información propia se obtuvo principalmente mediante dos vías: por una parte, la aplicación de cuestionarios a aspirantes a ingresar a la U de G y a la UNISON⁸⁴ y a estudiantes de IESP⁸⁵; por otra parte, mediante entrevistas a actores estratégicos en el diseño de la política de educación superior a nivel federal y estatal (Jalisco y Sonora) y a individuos que forman parte de la oferta, o bien de la demanda de educación superior privada para cada uno de los casos de estudio.

⁸⁴ Para llevar a cabo el estudio comparado entre Guadalajara y Hermosillo se utilizó como instrumento para la recolección de información la técnica de la encuesta o aplicación de cuestionario. Se aplicaron un total de 700 cuestionarios: 350 para el caso de Hermosillo y 350 para el caso de Guadalajara. Estos fueron aplicados en la ciudad Hermosillo entre el 17 al 20 de junio 2008 y, en el caso de Guadalajara fueron aplicados entre el 1 al 2 de agosto de 2008. El lugar de aplicación de las encuestas fue al interior de las instalaciones de las universidades. Para el caso de Guadalajara, en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) y en el Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades (CUCSH); y en el caso de la Universidad de Sonora, las encuestas en las instalaciones de la Dirección de Control Escolar que se ubican en el campus Hermosillo.

La población objetivo a quienes les fue aplicada la encuesta fueron aspirantes a ingresar a las universidades públicas estatales (Guadalajara y Sonora) que se presentaron en las instalaciones de las universidades a revisar las listas de ingreso de cada una para corroborar su *status* de aceptado o no aceptado.

⁸⁵ En el caso de los cuestionarios aplicados a los estudiantes de IESP que estudian alguna de las carreras, se aplicaron 186 cuestionarios (107 para el caso de estudiantes de Guadalajara y 79 en el caso de estudiantes de Hermosillo). Dichos cuestionarios se aplicaron durante noviembre de 2009. Entre el 12 y el 13 en la ciudad de Hermosillo en las siguientes IESP: UNIDEP, UC, UH, UVM, ITESM, TEC M) Entre el 19 y el 20 de noviembre en la ciudad de Guadalajara en las siguientes IESP: CEUA, UNIVER, LAMAR, UNE, TEC M, ITESO). La forma en que se eligió a los individuos fue mediante la pregunta ¿Estudias alguna de estas carreras (Administración, Contaduría, Derecho o Mercadotecnia)