



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

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
SESI: 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

Capítulo 7: La tipificación de la oferta y la decisión de los individuos

Introducción

Hasta el momento hemos revisado de manera detenida el contexto de la educación superior privada, y a detalle el de cada uno de los casos en estudio. Para continuar con la trayectoria de la investigación, por una parte, es necesario considerar el efecto que tiene este contexto en la conformación de la oferta de IESP que se pone a disposición de los individuos. Es decir, un supuesto con el que venimos trabajando es que el contexto delimita las opciones que tiene disponibles la demanda de este tipo de servicios educativos. Con la finalidad de entender el impacto que tiene un perfil determinado de la oferta en la decisión de los individuos, consideramos importante tomar en cuenta los conceptos de “bienes sustitutos” y “segmentación de mercado”. En este sentido, consideramos prioritario construir una tipología de las IESP –de aquellas que se sitúan en las ciudades de Guadalajara y Hermosillo y que ofertan por lo menos uno de los programas de estudios de los que nos ocupamos (Administración, Contaduría, Derecho y Mercadotecnia)-. Lo anterior, nos permitirá construir una idea sobre el perfil de la oferta privada de educación superior en cada uno de los casos analizados y a la vez podremos explicar la razón de ello.

Por otra parte, en este mismo capítulo presentaremos los resultados de la decisión de los individuos en función de las ofertas estructuradas para cada uno de los casos. Es decir, compararemos la decisión que toma una serie de individuos tipo, con un conjunto de características particulares, en cada uno de los casos. La idea es averiguar si un mismo individuo tipo toma o no la misma decisión en el caso de Guadalajara que en el caso de Hermosillo.

1.- El perfil de la oferta privada en Guadalajara.

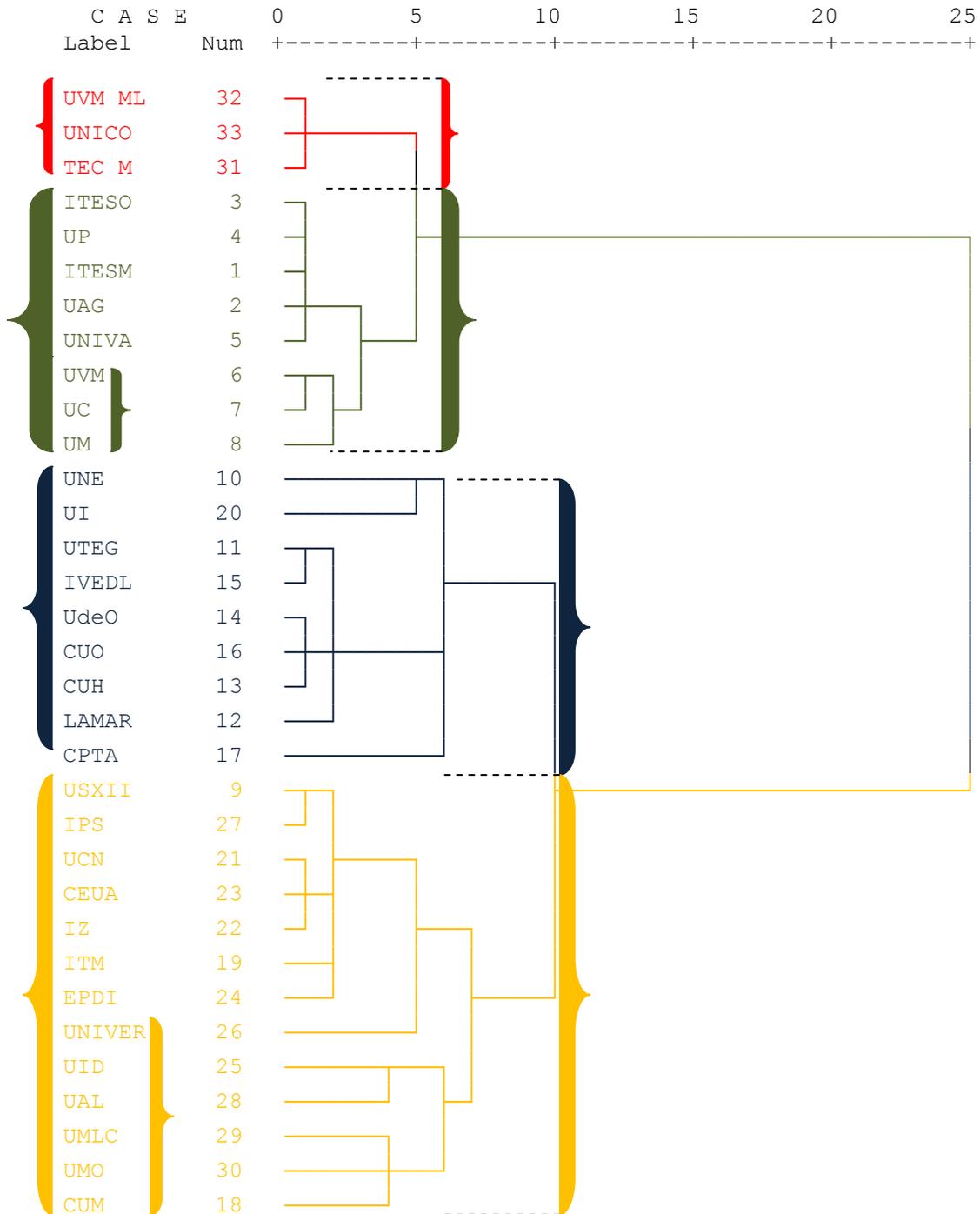
En el caso de Guadalajara se analizaron 33 IESP que se encuentran ubicadas en la zona metropolitana de esta ciudad y que ofrecen por lo menos uno de los programas en estudio. Cabe aclarar que éste es solamente un conjunto del universo de instituciones con estas características pero, sin embargo es representativo claramente de la oferta que hay en la actualidad en nuestro caso de estudio. En primer lugar se encuentra que el análisis estadístico aplicado da cuenta de cuatro *clusters* o conjuntos de instituciones. El primer

conjunto de instituciones es el integrado por la UVM ML, UNICO y el TEC M²⁴⁷ (para entender siglas, ver CUADRO 40). De acuerdo al procesamiento de datos, estas instituciones tienen semejanzas entre sí pero diferencias con respecto al resto. Un segundo grupo es el integrado por el ITESM, el ITESO, la UP, la UAG y la UNIVA como instituciones muy semejantes en torno al conjunto de variables analizadas. En este conjunto también se decidió incluir a la UVM, la UC y la UM ya que, aún cuando tienen diferencias con este conjunto, su distancia es menor que respecto al otro conjunto de IESP al que nos referiremos en seguida. El tercer conjunto es integrado por nueve instituciones: UNE, UI, UTEG, LAMAR, UdeO, CUO, IVEDEL, CH, CPTA. Finalmente, el cuarto conjunto es integrado por trece instituciones. De una parte, un conjunto homogéneo integrado por USXII, IPS, UCN, CEUA, IZ, ITM, EPDI; y, por otra parte otro, conjunto homogéneo entre sí pero con UNIVER, UID, UAL, UMLC, UMO, CUM. Las distancias existentes entre estos dos conjuntos son menores que entre estos y cualquier otro, razón por la cual los juntamos en uno mismo.

²⁴⁷ Habría que hacer dos aclaraciones en torno a la UVM ML y a UNICO. En primer lugar aclarar que la UVM ML es la misma institución que la UVM, sin embargo decidimos dividirla ya que en la misma institución se cuenta con una oferta educativa enfocada a atender los requerimientos del mercado laboral, esta oferta es muy distinta a la que la UVM ofrece de manera tradicional a sus alumnos. Por otra parte, en el caso de UNICO, aunque no es una institución que oferte el nivel licenciatura en GDL, decidimos contemplarla ya que su oferta educativa corresponde a los programas de estudio analizados y se concentra en la demanda relacionada con el mercado laboral.

GRÁFICA 24: Dendrograma de Cluster Guadalajara
H I E R A R C H I C A L C L U S T E R A N A L Y S I S

Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)



El la GRÁFICA 24 se muestra que las IESP establecidas en la zona metropolitana de Guadalajara pueden ser organizadas en cuatro conjuntos de instituciones que al interior de ellos son muy similares pero que entre ellos tienen diferencias sustantivas, respecto a las variables que elegimos.

CUADRO 40

NOMBRE	SIGLA	NOMBRE	SIGLA
1.- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Mont.	ITESM	18.- Instituto Vocacional Enrique Díaz de León	IVEDL
2.- Universidad Autónoma de Guadalajara	UAG	19.- Centro Universitario de Occidente	CUO
3.- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occ.	ITESO	20.- Centro Profesional Torres Andrade	CPTA
4.- Universidad Panamericana	UP	21.- Centro Universitario de Monterrey	CUM
5.- Universidad del Valle de Atemajac	UNIVA	22.- Instituto Tercer Milenio	ITM
6.- Universidad del Valle de México	UVM	23.- Universidad Internacional	UI
7.- Universidad del Valle de México (licenciaturas cortas)	UVM ML	24.- Universidad de la Ciénega	UCN
8.- Universidad Cuauhtémoc	UC	25.- Instituto Zapopan	IZ
9.- Universidad Marista	UM	26.- Centro de Estudios Universitarios Azteca	CEUA
10.- Tec Milenio	TEC M	27.- Escuela Profesional de Desarrollo Integral	EPDI
11.- Universidad en la Comunidad	UNICO	28.- Universidad Interamericana para el Desarrollo	UID
12.- Universidad Siglo XXI	USXXI	29.- Universidad UNIER	UNIVER
13.- Universidad de Especialidades	UNE	30.- Instituto Prisciliano Sánchez	IPS
14.- Centro Universitario UTEG	UTEG	31.- Universidad América Latina	UAL
15.- Universidad Guadalajara LAMAR	LAMAR	32.- Universidad Metropolitana Latín Campus	UMLC
16.- Centro Universitario Hermosa Provincia	CUH	33.- Universidad Metropolitana de Occidente	UMO
17.- Universidad de Occidente	UdeO		

Fuente: Elaboración propia

El paso posterior al de agrupar en grupos homogéneos a las IESP, es el de conceptualizar cada uno de acuerdo a los valores que las variables presentan. La idea es que podamos hacer una tipología de estos conjuntos que esté de acuerdo con el cúmulo de variables observadas. Ahora bien, la pretensión de realizar esto no es tratar por completo de explicar quiénes son cada una de estas instituciones, naturalmente, en la realidad, las instituciones educativas son más complejas que una simple tipología o conceptualización de ellas, e igual el que sean parte de un mismo conjunto dista mucho de afirmar que las instituciones sean idénticas. Sin embargo, la segmentación anterior es un paso necesario para poder centrar el análisis en la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior privada.

Comenzando por el primer *cluster*, el conjunto de variables que mayoritariamente ocasionó se agruparan la UVM ML, UNICO y el TEC M son las siguientes: obtuvieron el RVOE por la vía federal; en algunos casos han respondido a los instrumentos de evaluación y

acreditación del país; el perfil principal de su oferta educativa está orientado hacia el mercado de trabajo; no contemplan a la investigación como tarea institucional; el tamaño de su matrícula es pequeño; el costo de la matrícula es alto; la orientación de su publicidad institucional es meramente enfocada hacia el mercado de trabajo; el perfil de la institución es empresarial; las instalaciones físicas de sus planteles fueron construidos ex profeso para la impartición de docencia; cuentan con una oferta educativa de planes de estudios que se caracteriza por durar menos de cuatro años; las clases pueden no ser diarias y el ciclo de clases diario no dura más de 4 horas al día.

El segundo de los *cluster* integrado por el ITESM, el ITESO, la UP, la UAG, la UNIVA, la UVM, la UC y la UM. Este grupo se caracteriza por contar con RVOE de tipo federal; por responder por lo menos a uno de los mecanismos de evaluación o acreditación nacional; por carecer en su mayoría de sanciones impuestas por las autoridades educativas; por contar con un índice de organización académica alto o muy alto; porque el perfil de la oferta educativa se orienta hacia las actividades académicas; porque la oferta de programas de estudio con la que cuentan tiene una estructura tradicional donde predominan las licenciaturas que duran 4 años, los ciclos de clases diarios de 6 horas y, en algunos casos, se solicita examen de admisión; porque, además de impartir el grado de licenciatura, cuentan con oferta sólida de posgrado; porque la investigación es una tarea institucional; porque el tamaño de la matrícula es superior a los 1,000 alumnos; porque el costo de la colegiatura es alto; porque estas instituciones son denominadas como “universidades”; porque en su mayoría forman parte de conglomerados institucionales, nacionales o internacionales; porque la publicidad institucional se orienta hacia la adquisición de conocimientos y habilidades; porque las instalaciones físicas fueron construidas ex profeso para la impartición de la docencia; porque cuentan con una detallada normatividad institucional y académica; porque fomentan las actividades extracurriculares entre sus alumnos; y porque tienen una antigüedad institucional de, por lo menos, 15 o 20 años la mayoría de ellas.

Habrá que decir que en este *cluster* existe una relativa variabilidad respecto algunas instituciones que lo conforman. Como ya se dijo, este grupo de instituciones son la UVM, la UC y la UM. De acuerdo a los datos recabados, estas instituciones son relativamente distintas a las otras que conforman el conjunto, sin embargo son más cercanas a éstas que a

cualquier otro conjunto que se haya formado de acuerdo al análisis estadístico. Las principales diferencias que se encontraron es que estas instituciones son relativamente más nuevas que las otras, no es tan claro el índice de organización académica (ya que no se pudo recabar dicha información en ninguna de ellas) y las tareas como la investigación institucional son apenas proyectos a desarrollar en cada institución.

Se encuentra un tercer *cluster* de instituciones compuesto por UNE, UI, UTEG, LAMAR, UdeO, CUO, IVEDEL, CH, CPTA. Este conjunto de instituciones se caracteriza por haber obtenido el RVOE por la vía de la incorporación a la U de G; asimismo se caracteriza por que la mayoría de ellas ha respondido a alguno de los instrumentos de evaluación o acreditación que hay en el país; la mayoría de ellos cuenta con un perfil de la oferta educativa más orientado hacia la academia; no toman a la investigación como una tarea institucional; en la mayoría de los casos tienen una oferta educativa que contempla el posgrado²⁴⁸; el tamaño de su matrícula oscila entre los 500 y los 1,000 alumnos; el costo de su colegiatura es medio; la orientación de la publicidad institucional está más enrolada hacia la adquisición de conocimientos y habilidades; su perfil institucional es meramente secular; en su mayoría, las instalaciones se caracterizan por ser construcciones con adecuaciones sustantivas para la impartición de la docencia; y la antigüedad institucional es mayor a los 10 años.

Finalmente, el cuarto *cluster* de instituciones que se conformó. Este grupo está integrado por USXII, IPS, UCN, CEUA, IZ, ITM, EPDI, UNIVER, UID, UAL, UMLC, UMO, CUM. En lo general se caracteriza por haber obtenido el RVOE por la vía estatal; por no responder a ninguno de los instrumentos de evaluación y acreditación en el país; por haber recibido por lo menos una sanción o amonestación de parte de alguna autoridad educativa; por contar con un índice de organización académica muy bajo²⁴⁹; por tener una orientación de su oferta académica centrada en programas de estudios propios de las Ciencias Sociales y Administrativas; porque el tamaño de su matrícula es menor a 500 alumnos; porque en la web no se encuentra información de los responsables institucionales –o no cuentan con página web-; porque el costo de la colegiatura es bajo; porque no están catalogadas como

²⁴⁸ Aunque ninguno de estos se encuentra en el Padrón del CONACyT.

²⁴⁹ Instituciones que no entregaron la relación respectiva fueron UID, UAL, UMO y UMLC.

“universidades”; porque la orientación de la publicidad institucional se orienta hacia el mercado de trabajo; porque no se sabe de la normatividad institucional y académica de las mismas; porque las instalaciones físicas de estas instituciones se caracterizan por encontrarse en casas, locales comerciales o unidades habitacionales.

Como se ha mencionado, en este conjunto de instituciones también hay una cierta variabilidad entre dos sub conjuntos que debe mencionarse. No obstante, cabe aclarar que, de acuerdo a la técnica estadística, la distancia que hay entre estos dos subconjuntos es la menor que puede existir entre cada uno de estos y otro más. Las principales diferencias entre ambos tienen que ver, principalmente, con la oferta educativa que cada uno tiene. Una diferencia en este grupo de instituciones es la relacionada con el perfil de la oferta educativa. Hay un sub conjunto que se caracteriza por tener un perfil orientado hacia la atención de la demanda y de los requerimientos del mercado de trabajo (USXII, IPS, UCN, CEUA, IZ, ITM, EPDI, UNIVER), mientras que hay otro subconjunto en el que esto no queda muy claro (UID, UAL, UMLC, UMO, CUM). Por otra parte, otro elemento que genera diversidad en este mismo conjunto de instituciones tiene que ver con la flexibilidad de la oferta académica ya que existe un subconjunto (USXII, IPS, UCN, CEUA, IZ, ITM, EPDI, UNIVER) que se caracteriza por ofrecer una oferta de programas de estudio flexibles, mientras que el otro subconjunto se caracteriza por ofrecer lo contrario (UID, UAL, UMLC, UMO, CUM).

El caso de la UNIVER es un caso especial en este conjunto ya que, a pesar de ser una de las instituciones con mayor historia en la educación superior privada de Jalisco, no se puede hablar de que sea una institución consolidada en términos académicos. Lo anterior debido a que el perfil de su oferta educativa está meramente enfocado hacia el mercado de trabajo, hacia la flexibilidad de los programas, porque el tamaño de su matrícula es mayor a 500 alumnos. Empero, para los fines analíticos de la investigación, decidimos analizar en un solo conjunto a este conjunto de instituciones educativas.

El nombre o denominación que dimos para cada uno de estos conjuntos de instituciones trata de dar cuenta de la información que el cúmulo de variables brinda para cada uno de ellos. Finalmente el nombre o denominación podría ser otro, lo que consideramos relevante es el trasfondo de lo que hay en el nombre, los elementos objetivos que consideramos son

suficientes para nombrar a dicho conjunto de tal o cual forma. De esta manera en el CUADRO 41 se pueden apreciar la relación de lo que mencionamos.

CUADRO 41

<i>Conjunto</i>	<i>Nombre</i>	<i>Consideraciones</i>
<i>Cluster 1</i>	Elite Mercado Laboral	Este conjunto de instituciones se caracterizan por ofrecer prestigio y títulos preciados en el mercado laboral. Una de las vías en que han llevado a cabo esto es mediante su sometimiento a algunos sistemas de evaluación e incorporación del país, así como su relación con instituciones históricamente de prestigio en Guadalajara. Es decir, cuentan con un soporte institucional importante.
<i>Cluster 2</i>	Elite	Este conjunto se caracteriza por tener una oferta de programas de estudio más orientada hacia lo tradicional, su historia y su respuesta a los esquemas de evaluación y acreditación hacen que el prestigio sea uno de sus principales activos. No obstante, también la formación y desempeño de sus egresados en el mercado laboral es una fuente importante de prestigio para estas instituciones. Son organización, sus instalaciones, su normativa y su plantilla de profesores aseguran certidumbre al estudiante que consume los servicios educativos que éstas ofrecen. Asimismo es una oferta que ha aprovechado la figura de la “simplificación administrativa” que permite el Acuerdo 279 de la SEP.
<i>Cluster 3</i>	U de G Sustitutas	Este conjunto de instituciones se alimenta principalmente de la “demanda cautiva” que el subsistema público genera ante su imposibilidad de atender a toda la demanda. Su historia no es emergente, tienen varios años en el mercado de la educación superior lo que les ha permitido avanzar en el grado de consolidación de las mismas. Además, al someterse a la regulación de la U de G, avanzan en el camino de la calidad educativa. Es una oferta innovadora en el ámbito de la educación superior privada al no ser de costos altos y, sin embargo, cuidar y procurar principios institucionalizar principios como la calidad académica.
<i>Cluster 4</i>	Productoras de títulos	Este conjunto de instituciones se encuentra alejado de la vigilancia y evaluación de la calidad de los servicios educativos que prestan. Son instituciones educativas que han sido creadas con el objetivo de absorber demanda de bajos recursos que no es atendida por la parte pública. En efecto, atienden a una parte de la “demanda cautiva”, sin embargo no a aquella que se caracteriza por adquirir conocimientos y habilidades para desempeñarse profesionalmente, sino aquella que se caracteriza por querer un título universitario que puede coadyuvarle en insertarse en el mercado laboral.

Fuente: Elaboración propia

La propuesta que presentamos es que el perfil de la oferta de educación superior en Guadalajara puede ser explicado a partir de cuatro tipos ideales de instituciones: en primer lugar el tipo ideal llamado **IESP de Elite-Mercado Laboral**, que se caracteriza por ser instituciones que enfocan su oferta educativa hacia la atención a lo relacionado con el mercado laboral, que cuentan con prestigio público, que pretenden atender a la demanda de ingresos medios altos y altos, y que cuentan con una infraestructura física y organizacional adecuada para impartir servicios de educación superior. Por otra parte, se encuentra el tipo ideal de **IESP de Elite**, que dan certidumbre a los estudiantes sobre la calidad de los servicios que ofertan, que se centran en ofertar programas de estudios de diversa índole, que son consideradas por la autoridad como “universidades” y que centran en la atención de la demanda de ingresos medios altos y altos.

El tercer tipo ideal de IESP se reconoce como **U de G Sustitutas** y se centra en la atención de aquella demanda que no puede ser atendida por el subsistema público –particularmente, por la U de G-, misma que es de recursos medios y medios bajos, tiene una preocupación respecto a la calidad de los servicios que ofrece al verse sometida a la reglamentación de la U de G, el soporte institucional que la da el ser incorporada a esta universidad otorga al estudiante cierto margen de certidumbre en torno a los servicios educativos que está consumiendo. Finalmente, un cuarto tipo ideal al que nombramos **IESP Productoras de títulos**, este conjunto de instituciones tiene como principal objetivo la generación de ganancias, por lo regular se organizan administrativamente por la figura de franquicias, cumplen al mínimo los requerimientos regulatorios y de observancia a la calidad que la autoridad pública impone, aprovechan la incapacidad pública por ejecutar correctamente la vigilancia y el monitoreo, se centran en el consumo de la demanda de ingresos medios bajos y bajos que buscan obtener un título universitario para escalar o consolidar su puesto de trabajo, o bien para poder ingresar al mercado laboral.

Diferenciación y Diversificación de la oferta educativa de Guadalajara.

De acuerdo a los hallazgos anteriores, desde la abstracción, uno de los elementos que podrían estarse presenciando es que los procesos de diferenciación y diversificación de la oferta educativa en esta ciudad se han profundizado notablemente, complejizando al subsistema de la educación superior privada en Guadalajara. Para Chavoya (et, al, 1997),

“la diversificación da cuenta de la estructura y sirve para describir, comparar y clasificar sistemas, instituciones y programas. La diferenciación, por su parte, designa el proceso por el cual se examina e interpreta la dinámica de cambio, es decir, es el camino por el cual un sistema ha llegado a la diversidad”.

De la diversificación y de la diferenciación de la educación superior en Guadalajara, en lo general en Jalisco, ya se ha hablado; sin embargo, el aporte que se hace es la actualización de la información, así como la consideración de otras variables que ayudan a dar cuenta de manera más clara y precisa de estos procesos. Uno de los primeros estudios relacionados con la descripción del subsistema privado en Jalisco es el de Chavoya (et al,1997), señala que la educación superior en Jalisco se ha impartido principalmente en la UDG y en una “veintena” de IES particulares, sin embargo, entre los rasgos más singulares subsistema de las IESP, el estudio destaca los siguientes:

- Existen IESP consolidadas con una reconocida trayectoria y se caracterizan por ser instituciones grandes, mientras que las IESP emergentes, o creadas en los últimos veinte años, se caracterizan por ser de tamaño pequeño (en términos de matrícula y sedes).
- Las IESP más consolidadas cuentan con reconocimiento global de sus estudios por parte de la SEP, mientras que las más pequeñas solamente incorporan algunas de sus carreras a la UDG o a la SEJ.

No obstante, un estudio más reciente de Chavoya (2003) señala que el proceso de diversificación y diferenciación de la educación superior en Jalisco es nuevo y puede comenzar a ser analizado a partir de la emergencia de un número vasto de instituciones educativas que tiene como objetivo atender a la demanda de este tipo de servicios que no puede ser atendida por la universidad pública. Consideramos esta idea como uno de nuestros puntos de partida que nos llevaron a pensar en este gran juego que se ha estructurado gracias a la interrelación entre los subsistemas público y privado de la educación superior. Un elemento que no fue advertido por Chavoya, es el efecto que ha traído la figura de la incorporación en el mercado de la educación superior privada. Esta ha figurado como un elemento que ha coadyuvado aún más en la diferenciación y diversificación del subsistema privado al lograr, en la actualidad, estructurar un tipo de oferta educativa que se encuentra más orientada hacia los principios de calidad educativa en los que predomina la trasmisión de conocimiento y no solamente la generación de ganancias mediante la producción y venta de títulos universitarios.

¿Por qué toma este perfil la oferta de educación superior privada en Guadalajara?

La propuesta de esta investigación es que una de las principales razones por las cuales se estructuran ofertas determinadas de cada uno de los casos se debe al contexto que envuelve a la educación superior privada. La propuesta es que el contexto construye espacios específicos para la decisión de los individuos, estructura un menú de alternativas disponibles para éstos y, a partir de éstas, los individuos eligen sus estrategias y toman sus decisiones. Por ello el interés de analizar dos casos de estudio que cuenten con contextos diferentes ya que, si es como se piensa, se encontrarán menú de alternativas diferentes y, por lo tanto, elección de estrategias y toma de decisiones también diferentes.

Por una parte, las relaciones entre el subsistema público y el privado, sus vínculos, las alternativas públicas que el subsistema público tiene y la estructuración de una “demanda cautiva” son elementos fundamentales para que la oferta privada tome una morfología y no otra. Analizar la oferta educativa privada requiere un análisis que no se circunscriba en ver qué IESP hay, sino que se pregunte el por qué y las razones de ésta. La evolución y la interrelación entre los subsistemas de la educación superior es una forma de abordar la problemática; es decir es una forma de ver lo que sucede en el traspatio del vecino para entender lo que sucede en el nuestro, el análisis debe contemplar esta perspectiva, debe estar contextualizado en el juego de otros actores que son relevantes. Por ello se pensó en la idea de “demanda cautiva” ya que contempla los efectos de lo que sucede en el subsistema público de la educación superior en el subsistema privado.

Por otra parte, la regulación también es un elemento que explica el por qué de la forma en la que se estructura la oferta privada en Guadalajara. El impacto de cada una de las autoridades educativas encargadas de otorgar el RVOE en Jalisco es diferenciado, así como diferenciado también es sus respectivas formas de operar. La U de G ha jugado un papel determinante en la estructura de la oferta educativa en Guadalajara, gracias a la figura de la incorporación. Gracias a ella, se ha podido estructurar una oferta educativa innovadora para las clases medias que responde a principios relacionados con la calidad educativa, que se ha sometido a la auscultación externa y que se ha sometido a la reglamentación de la universidad brindándole al consumidor, por ello, un mínimo de certidumbre en torno a los servicios educativos que éste consume.

Lo mismo puede decirse del impacto que ha tenido la regulación de la SEJ en torno al tipo de oferta educativa que se ha estructurado hasta el momento. Hasta antes de la reforma a la que se sometió el marco normativo que regula la expedición del RVOE estatal en diciembre de 2008, la forma en la que operó la autoridad estatal permitió la estructuración de una oferta educativa ajena a principios relacionados con la calidad educativa, permitió la estructuración de una oferta educativa flexible²⁵⁰ que se ha orientado a atender a una demanda de ingresos medios bajos y bajos, interesada por adquirir un título para ingresar al mercado laboral, o afianzarse en él. O bien, a una demanda que considera atractiva la alternativa de estudiar una carrera universitaria en menos de cuatro años.

Es el impacto de este contexto al que nos referimos cuando apelamos a los elementos que inciden en la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior. Es la estructuración de un menú de oferta dependiente a las combinaciones de estos elementos contextuales, y dicho menú se considera determinante en la decisión de los individuos sobre el tipo de IESP a la que ingresan a estudiar.

2.- El perfil de la oferta privada en Hermosillo

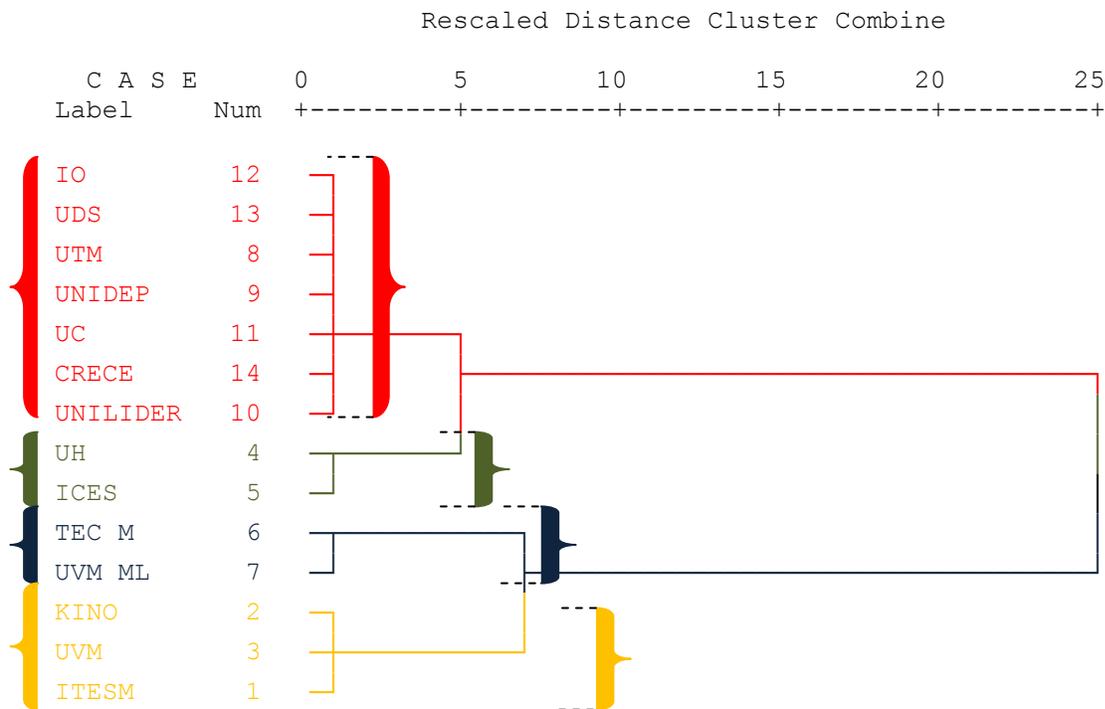
En el caso de Hermosillo, se analizaron 14 IESP que se encuentran ubicadas en esta ciudad y que ofertan por lo menos uno de los programas en estudio de esta investigación. La razón por la cual en este caso se analizan menos IESP se debe a que el mercado de la educación superior privada en la ciudad de Hermosillo padece otras condiciones muy diferentes a las que enfrenta Guadalajara. Una primera tiene que ver con la historia del mismo: mientras la educación superior privada tiene, por lo menos una historia de casi ochenta años en el caso de Guadalajara, en el caso de Hermosillo la historia se circunscribe a la fundación de la que fuera la UNO en la década de los setenta. No obstante, el mercado en sí mismo, en el caso de Hermosillo es notablemente más pequeño que en el caso de Guadalajara. Sin embargo, antes de profundizar más en los elementos contextuales relacionados con la educación superior privada de Hermosillo, a continuación presentamos el perfil de la oferta educativa en esta ciudad. Como primer elemento, se encuentra que, al igual que el caso de Guadalajara, en el caso de Hermosillo el análisis estadístico aplicado nos indica la

²⁵⁰ Cabe mencionar que no es objeto de esta investigación valorar el actuar de cada una de las autoridades educativas, solamente nos incumbe destacar el rol que jugaron cada una de ellas en la estructuración del perfil de la oferta educativa en cada uno de los casos analizados.

existencia de cuatro diferentes conjuntos de IESP²⁵¹. El primer conjunto o *cluster* está compuesto por siete IESP (IO, UDS, UTM, UNIDEP, UC, CREES, UNILIDER; el segundo conjunto está conformado por dos IESP (UH e ICES); el tercer conjunto también integrado por dos IESP (TEC M y UVM ML); finalmente, el cuarto conjunto por tres IESP (KINO, UVM e ITESM). Se presenta de manera gráfica cada uno de estos *clusters* en el DENDOGRAMA 2. La estrategia para asignar una categoría a cada uno de estos *clusters* se fundamentó en el conjunto de valores que cada una de las variables presentó para cada una de las observaciones, de tal manera que en este caso también se contará con conjuntos homogéneos al interior de los grupos pero lo más heterogéneos posibles entre cada uno de ellos.

GRÁFICA 25: Dendograma de Cluster Hermosillo

*** ** H I E R A R C H I C A L C L U S T E R A N A L Y S I S * * *
Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)



CUADRO 42

NOMBRE	SIGLA	NOMBRE	SIGLA
Instituto del Occidente	IO	Universidad Contemporánea	UC
Universidad Durango Santander	UDS	Centro de Recursos Especializados en Cultura y Educación	CRECE

²⁵¹ Habrá que destacar que también podría haberse llevado a cabo una tipología que tomara en cuenta dos grupos de instituciones, sin embargo, y dado que la metodología estadística lo permite, decidimos ser más precisos respecto a las variaciones intra grupales y a partir de allí ubicar dos conjuntos más de IESP.

Universidad Tercer Milenio	UTM	Universidad de los Emprendedores, UNILIDER	UNILIDER
Universidad del Desarrollo Profesional	UNIDEP	Universidad de Hermosillo	UH
Instituto de Ciencias y Educación Superior	ICES	Universidad Kino	UK
Tec Milenio	TEC M	Universidad del Valle de México	UVM
Universidad del Valle de México (ML)	UVM ML	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	ITESM

Fuente: Elaboración propia

El primer *cluster* de IESP se caracteriza por tener RVOE estatal; por no contar con planes y programas de estudio evaluados o acreditados por algún organismo del país; por haber tenido problemas en materia de sanciones o amonestaciones con la autoridad pública; por contar con un índice de organización académica muy bajo; por contar con un perfil de oferta educativa orientado hacia las actividades económicas; por ofrecer únicamente servicios de educación superior de nivel licenciatura; por no considerar a la investigación como una tarea de prioridad institucional; por centrar la orientación de la oferta de programas educativos hacia los propios de las Ciencias Sociales y Administrativas; porque casi en su totalidad tienen una oferta académica ampliamente flexible; por tener un tamaño de matrícula inferior a los 500 alumnos; porque la orientación de la publicidad institucional se inclina hacia el mercado de trabajo; porque el perfil institucional es de índole empresarial; porque se enfoca en la atención de una demanda de ingresos medios bajos y bajos; porque las instituciones de las IESP son edificios como casa, edificios comerciales o unidades habitacionales; y porque la antigüedad institucional de éstas casi en la mayoría no rebasa los 5 años.

Por otra parte, el segundo *cluster* de instituciones es en cierto sentido parte similar al que acabamos de describir, sin embargo las diferencias de éste con aquél tienen que ver con que estas instituciones cuentan con una mayor antigüedad institucional; una mayor diversidad de su oferta educativa²⁵²; porque se enfocan más a la atención de una demanda de ingresos medios; la historia de estas IESP se encuentra entre los 10 y 15 años; ofrecen programas académicos de posgrado y su oferta educativa no se centra en el mercado laboral, ni tampoco en la flexibilidad. También, un tercer *cluster* de IESP que se caracteriza por contar con RVOE de tipo federal; porque el perfil principal de su oferta académica se orienta hacia el mercado laboral y hacia la flexibilidad; también porque la publicidad institucional se orienta más al tema del mercado laboral, porque se enfoca en la atención de una demanda

²⁵² Su oferta educativa contempla programas como música, literatura, así como también ofrecen servicios educativos de secundaria, y media superior.

de ingresos medios altos y altos; porque las instalaciones en las que se encuentran sus unidades fueron construidas ex profeso para la impartición de la docencia, porque cuentan con una normatividad institucional y académica; y porque no contemplan entre las prioridades institucionales a la investigación.

Finalmente, un cuarto *cluster* de IESP que se caracteriza por tener RVOE de tipo federal; por responder a por lo menos uno de los instrumentos de evaluación o acreditación del país; por contar con un índice de organización académica por encima de la mediana; porque el perfil principal de la oferta educativa se orienta hacia las actividades académicas; porque, además de impartir licenciatura, también imparten posgrado, porque el tamaño de su matrícula es superior a los 500 alumnos; porque el costo de la colegiatura es alto; porque la categoría formal de la institución es “universidad”; porque las instalaciones de las sedes fueron construidas ex profeso para la impartición de la docencia; porque la publicidad institucional se orienta predominantemente hacia la adquisición de conocimientos y habilidades; y porque cuentan con una normatividad institucional académica clara. En cierto grado son similares los conjuntos 3 y 4, nada raro ya que están vinculados institucionalmente. Sin embargo, las principales diferencias sobresalen en torno a que el conjunto 3 se enfoca a la atención de la demanda relacionada con el mercado laboral, por lo cual cuentan con una oferta educativa flexible y orientada hacia esa dirección. A pesar de que encontramos cuatro *clusters* de instituciones diferentes, en la realidad la oferta educativa de Hermosillo no está tan diversificada. Diferenciada sí lo es, sin embargo no es tan compleja como es el caso de la que existe en la ciudad de Guadalajara. Es decir, los conjuntos 1 y 2 no son tan diferentes entre sí, lo mismo sucede con los conjuntos 3 y 4; sin embargo, de acuerdo a nuestros postulados es conveniente separarlos ya que las pocas diferencias entre ellos son cualitativamente importantes para los fines de la investigación. Los nombres que asignamos a cada uno de los conjuntos refieren o pretenden dar cuenta de las principales características de las IESP que los integran y, como ya hemos dicho, no tienen un interés exhaustivo de encasillar o estigmatizar a estas instituciones, el único interés que se tiene es facilitar el análisis mediante el uso de tipos ideales en lo que pueden encajar la diversidad institucional de cada uno de los casos. De esta manera en el CUADRO 43 se puede apreciar el nombre y algunas de las consideraciones para cada uno de los *cluster*.

CUADRO 43

Cluster	Nombre	Consideraciones
Cluster 1	Productoras de títulos	Son instituciones que se caracterizan por ser las “nuevas” en el subsistema de educación superior en Hermosillo. El “boom” de su aparición se encuentra entre 2003-2008, sobre todo por los incentivos que el gobierno del estado promovió entre el sector privado para estructurar una oferta educativa como esta. Asimismo, se caracterizan por enfocarse en el grueso de su oferta educativa hacia una demanda que está relacionada con el mercado laboral o que desea incorporarse a él en corto tiempo, por lo que su oferta es sumamente flexible.
Cluster 2	Tradicionales	Son instituciones que ya tienen una trayectoria de varios años en la ciudad de Hermosillo. Asimismo, son instituciones que han construido su trayectoria a partir de ofrecer servicios en varios niveles educativos (desde el básico, hasta el superior). Se caracterizan por contar con un nivel de prestigio académico aceptable entre la población a pesar de no responder a instrumentos como la evaluación o la acreditación, son de presencia meramente local y no pertenecen a ningún consorcio educativo.
Cluster 3	Elite Mercado Laboral	Este tipo de instituciones tiene muchas de las características de la oferta educativa que ofrecen las <i>Productoras de títulos</i> ; sin embargo la diferencia de éstas con las otras es que tienen un respaldo organizacional y administrativo de IESP consolidadas de <i>Elite</i> , cuentan con instalaciones pertinentes para la impartición de la docencia y se enfocan en absorber un tipo de demanda de ingresos medios altos y altos. Además de que los títulos que expiden tienen un mayor prestigio entre los empleadores del mercado laboral.
Cluster 4	Elite	Este tipo de instituciones es la oferta más antigua de la educación superior en Sonora. Regularmente quienes consumían este tipo de oferta educativa eran los individuos que no les satisfacía la oferta pública en la ciudad (UNISON). Se posiciona como una oferta que responde a los instrumentos de evaluación y acreditación del país, son instituciones que cuentan con una tradición de prestigio importante en la ciudad ²⁵³ . Un aspecto a considerar que se relaciona con este tipo de instituciones es que uno de sus principales competidores no se encuentra ni en la ciudad ni en el estado ni en el país. Son las universidades de Arizona que se han convertido en un polo importante para la llegada de estudiantes del estado y de la ciudad en particular en busca de una educación de calidad y de prestigio como la que estas IESP pretende dar. Por ello, su principal segmento en la demanda refiere a aquellos individuos de ingresos medios altos y altos.

Fuente: Elaboración propia

²⁵³ En el caso de la UVM, aunque es reciente su llegada a la ciudad de Hermosillo, habría que recordar que esta institución es ahora lo que antes fue la UNO, que fue la primera IESP en el estado de Sonora.

La oferta del subsistema de la educación superior privada en la ciudad de Hermosillo podría explicarse a partir de la existencia de cuatro grandes tipos de instituciones que operan en dicha ciudad. En primer lugar el conjunto más numeroso de IESP y, a la vez, el más reciente al que llamamos **IESP Productoras de títulos** que, como su nombre lo dice, se interesan más por la gestión económica de las instituciones (generación de ganancias económicas) por encima de la consolidación de una gestión académica. Su foco principal es la demanda de ingresos medios, medios bajos y bajos y que está interesada o se encuentra ya inserta en el mercado laboral. Por ello cuenta con una oferta educativa flexible, además de ser el segmento de la educación superior que mayor crecimiento ha manifestado en los últimos cinco años en el estado y en la ciudad de Hermosillo en lo particular.

Hay otro conjunto de IESP al que denominamos **Tradicional**, no son muchas las instituciones que hay de este tipo en la ciudad (ubicamos 2²⁵⁴). Este tipo de instituciones son algo similares a las **U de G sustitutas**, sin embargo distan mucho en erigirse como una alternativa sustituta a la UNISON en la ciudad de Hermosillo. Las condiciones contextuales han llevado a que estas instituciones operen más bajo la idea de una demanda construida por ellas mismas al contar y ofrecer servicios educativos en niveles inferiores que el superior (básica y media superior).

El otro conjunto de IESP es el denominado **Elite Mercado Laboral**, este conjunto se caracteriza por tener prestigio, apoyado en ser parte de conglomerados de instituciones, y por tener una oferta educativa caracterizada por la flexibilidad, su orientación hacia el mercado laboral y, finalmente, por enfocarse en absorber la demanda de ingresos medios altos y altos.

Finalmente el conjunto de IESP denominado como de **Elite** que, al igual que el caso de Guadalajara, es el conjunto de instituciones más ligado con los principios académicos, de prestigio basado en la evaluación y la acreditación y en dar certidumbre a los consumidores de este tipo de servicios educativos.

²⁵⁴ EL Instituto Vanguardia puede ser otra IESP de este tipo, sin embargo, cuando se llevó a cabo el trabajo de campo de la presente investigación, éste aún no se encontraba operando y ofreciendo la educación superior, aunque ya contaba con los respectivos RVOE para ofrecer las carreras de Administración y Contaduría.

¿Por qué toma este perfil la oferta de educación superior privada en Hermosillo?

De acuerdo a los razonamientos que hemos utilizado en esta investigación, el contexto de la educación superior privada en Hermosillo ha incidido en la forma en la cual se ha construido la oferta educativa disponible. Por una parte, habrá que decir que uno de los principales factores de esto tiene que ver con la política educativa que se ha implementado desde las autoridades estatales.

El que históricamente el subsistema público haya sido relativamente suficiente para absorber la demanda de educación superior ocasionó que el subsistema privado fuera pequeño y no presentara crecimientos exponenciales como sucedía en la mayor parte del país. Esto tiene implicaciones en el tipo de oferta educativa privada que a lo largo del tiempo se va estructurando ya que, la oferta, al pasar bastante tiempo sin la necesidad de expandirse -debido a que la demanda no desbordaba al subsistema público- tuvo poca oportunidad de consolidarse y madurar organizacional e institucionalmente en Hermosillo (solamente ITESM, UNO y KINO²⁵⁵).

Relacionado con lo anterior, el que no se estructure una “demanda cautiva” sustancial debido al poco rechazo (aunque creciente en los últimos años) que hay en la UNISON y debido a las otras alternativas públicas que tiene disponible la demanda rechazada, hace que no se estructure una oferta educativa que se dedique en exclusiva a tratar de captar esta demanda que no es atendida. Por el contrario, esto hace que las IESP se enfoquen en tratar de segmentarse, buscando nichos de mercado que no han sido atendidos por otras IES públicas y privadas ya existentes. Lo anterior sucede con las IESP Productoras de títulos que han encontrado un nicho importante en aquella demanda que desea terminar en menos de cuatro años su instrucción de licenciatura, o que desea combinar el estudio con el empleo. En este caso, también incide el contexto del subsistema ya que por algunos años la política en materia de educación superior privada promovía la instauración y creación de este tipo de oferta educativa.

²⁵⁵ Instituciones que absorbían un tipo de demanda que no consideraba como alternativa la instrucción pública ya que la consideraban de mala calidad (Rodríguez, 2007)

Asimismo, la flexibilidad con la que operó por varios años la expedición del RVOE por parte de las autoridades estatales hicieron poco atractivo que las IESP optaran por incorporarse a la UNISON, perdiéndose la oportunidad de crear una oferta educativa privada parecida a esta, pero ¿habría tenido caso contar con una oferta así en un contexto en el que eran pocos los rechazados de la UNISON? Parece ser que no debido a que históricamente hubo suficiencia pública, particularmente de la UNISON, para absorber la demanda de educación superior.

Para finalizar, en el caso de Hermosillo se presenta un contexto diferente que envuelve a la educación superior privada y su mercado. El primer elemento que se destaca es el peso sustantivo que ha tenido el subsistema público de la educación superior para absorber la mayor parte de la demanda de este tipo de servicios lo cual ha impactado en que el subsistema de educación superior privado sea pequeño y apenas se encuentre en proceso de expansión y diversificación de manera tal que pocas son las instituciones consolidadas que hay en la ciudad. Sin embargo, la situación tiene una doble implicación ya que, a la vez, comienza a estructurarse una oferta educativa encabezada por IESP de reciente creación que se concentra en ofertar programas educativos enfocados o relacionados más hacia el tema del mercado laboral, oferta que, anteriormente, no existía masivamente en esta ciudad.

Lo anterior, está relacionado con el papel y perfil que ha tenido la política de educación superior del gobierno del estado, en lo que corresponde al periodo de gobierno del ex gobernador Bours. En este sentido, esta oferta educativa emergente en la ciudad de Hermosillo encontró a un aliado en el gobierno del estado al ser promovida e incentivada notoriamente por éste. Además de la clara influencia de estos elementos contextuales, claro está la incidencia que tiene y ha tenido elementos como el sistema de evaluación-acreditación de la educación superior que ha promovido la estructuración de una oferta de prestigio que se diferencia de las demás, en parte, por responder o someterse a este tipo de instrumentos.

A lo anterior es a lo que nos referimos cuando hablamos del impacto del contexto en la decisión de los individuos. Una vez más: a la forma en la que el contexto llega a determinar las alternativas posibles entre las que los individuos deben tomar una decisión en el mercado de la educación superior privada de esta ciudad.

3.- La decisión de los individuos

El énfasis que pretende hacer el análisis de la decisión de los individuos en el mercado de la educación superior es en los efectos derivados de los contextos diferenciados que existen. Sin embargo, a fin de rescatar los aportes metodológicos que promueve la perspectiva de la economía de la educación, que se centra en el estudio de la demanda de educación superior, proponemos una metodología mediante la cual, a través de la comparación de modelos probabilísticos de elección²⁵⁶ (seis para cada caso de estudio), podremos ver el impacto que tiene el contexto en la decisión de los individuos en torno al tipo de IES a la que deciden estudiar al controlar su efecto a partir de las características propias de los individuos.

Construcción del modelo

En total consideramos cuatro variables en cada uno de los modelos, una dependiente y tres independientes. La variable dependiente es la decisión tomada por los individuos en torno al tipo de IESP a la que ingresarán (o han ingresado). La construcción de esta variable (y de las otras variables) corrió de dos maneras. Por una parte, la definición de las categorías que la integran responde al perfil de la oferta que construimos para cada caso de estudio en la sección anterior; es decir, para el caso de Guadalajara, la variable dependiente, que nombramos *Decisión*, toma los valores: Elite (“*Elite*”), Elite Mercado Laboral (“*EML*”), U de G Sustitutas (“*UDGS*”); Productoras de títulos (“*PT*”); y agregamos un quinto valor que corresponde a la situación en la cual el individuo decide no ingresar al subsistema de la educación superior privada, tomando como elección incorporarse al público (“*SALE*”). En el caso de Hermosillo, esta misma variable toma los siguientes valores: Elite (“*Elite*”), Elite Mercado Laboral (“*EML*”), Tradicionales (“*T*”), Productoras de títulos (“*PT*”) y, también se incluyó un quinto valor, (“*SALE*”).

Las variables independientes o explicativas seleccionadas fueron las siguientes: *Perfil*, *Ocupación* y *Nivel socioeconómico*. La primera, *Perfil*, es una variable dicotómica y la definición de las categorías que la integran tiene la finalidad de dar cuenta de manera general de los intereses que tienen los individuos en torno a su decisión de estudiar. Por ello, toma los valores: Académico (“académico”) y Credencialista (“credencialista”); la

²⁵⁶ Utilizamos la técnica estadística del análisis de Regresión Logística Binomial, ANEXO 12.

segunda variable, *Ocupación*, también es una variable dicotómica y la definición de las categorías que la integran tiene la finalidad de dar cuenta de las actividades extra escolares que tienen los individuos, particularmente las relacionadas con el mercado de trabajo. Por ello, toma los valores: Trabaja (“*trabaja*”) y No trabaja (“*no trabaja*”). Finalmente, la variable *Nivel socioeconómico* que es una variable con tres categorías y pretende dar cuenta, como su nombre lo dice, del nivel socioeconómico de los individuos. Por ello toma los valores: Alto (“*alto*”), Medio (“*medio*”) y Bajo (“*bajo*”).

Como puede advertirse, las unidades a las que se observaron estas variables son los individuos y la estrategia metodológica para hacerlo fue la siguiente: en el caso de Guadalajara, se tomó la información de: a) 180 cuestionarios que tuvieron información completa para construir las variables²⁵⁷ y que fueron aplicados a aspirantes a ingresar a la U de G a alguna de las carreras en estudio y que se presentaron en las instalaciones de la universidad a revisar las listas de ingreso; b) 107 cuestionarios aplicados a estudiantes de alguna de las carreras en estudio de seis IESP (12 CEUA; 15 UNIVER; 17 LAMAR; 10 UNE; 26 TEC M; 27 ITESO). En total, se contó con información relativa a 287 individuos para el caso de Guadalajara.

Por otra parte, para el caso de Hermosillo, se contó con la información de: a) 150 cuestionarios que tuvieron información completa para construir las variables y que fueron aplicados a aspirantes a ingresar a la UNISON; y 79 cuestionarios a estudiantes de alguna de las carreras en estudio de cinco IESP ubicadas en la ciudad (20 UNIDEP; 10 UC; 13 UH; 15 UVM; 7 ITESM; 14 TEC M). En total, se contó con información de 229 individuos para el caso de Hermosillo²⁵⁸.

Finalmente, cabe mencionar, aún cuando no se tomaron en cuenta en los modelos, se aplicaron diez entrevistas a estudiantes de IESP (cinco por cada caso de estudio) en las que se profundizó en las razones que tuvieron estos individuos para ingresar a este tipo de IESP,

²⁵⁷ En total se levantaron 350, sin embargo de éstas solamente 265 contaron con información en cada uno de los reactivos para construir las variables. De este conjunto de 265 se seleccionaron de manera aleatoria 150 encuestas.

²⁵⁸ En el ANEXO 13 puede encontrarse el modelo de cuestionario que fue aplicado a los aspirantes y a los estudiantes.

así como de una serie de reactivos relacionados con su conocimiento previo en torno a éstas.

8.- Principales resultados

En esta sección presentaremos los principales resultados derivados de los modelos planteados²⁵⁹. Como primer acercamiento, un resultado general es que para ciertos individuos sí existe una influencia del contexto en torno a la decisión tomada en el mercado de la educación superior privada, no obstante, los mismos resultados nos indican que en el caso de otro tipo de individuo dicho impacto no se ve reflejado. Dicho esto, el principal elemento que explica esta diferenciación se encuentra en la condición socioeconómica de los individuos. Por lo tanto, el impacto diferenciador del contexto se muestra particularmente en los segmentos medio y bajos de los individuos de cada uno de los casos de estudio.

El caso del nulo impacto del contexto

En primer lugar, los resultados de los modelos indican que el impacto diferenciador del contexto no se aprecia en los individuos que pertenecen al segmento socioeconómico *alto*. Es decir, si se compara la decisión que toma un individuo tipo con esta característica en la ciudad de Guadalajara y el mismo individuo tipo con esta característica en la ciudad de Hermosillo, lo que se encuentra es que las decisiones tomadas son muy similares.

En el caso del individuo tipo con las siguientes características, *Perfil*: Académico; *Ocupación*: No trabaja; *Nivel socioeconómico*: Alto, se encontró que toma una decisión muy similar en la ciudad de Guadalajara a la que toma en la ciudad de Hermosillo. De acuerdo al modelo, se encuentra que con una probabilidad de .76, en el caso de Guadalajara, y de .71 en el caso de Hermosillo, el individuo decide ingresar a IESP de *Elite*²⁶⁰.

En el caso del individuo con las siguientes características, *Perfil*: Credencialista; *Ocupación*: Trabaja; *Nivel socioeconómico*: Alto, se encontró que toma una decisión muy similar a en la ciudad de Guadalajara a la que toma en la ciudad de Hermosillo.

²⁵⁹ Los Modelos pueden consultarse en el ANEXO 14.

²⁶⁰ En el ANEXO 15 se puede consultar la forma en que se calcularon las probabilidades.

De acuerdo al modelo, se encuentra que con una probabilidad de .68, en el caso de Guadalajara, y de .73 en el caso de Hermosillo, el individuo decide ingresar a estudiar en una IESP *EML*.

Por lo tanto, en ambos casos las hipótesis nulas que nos planteamos no son rechazadas de acuerdo a los resultados.

El caso del impacto diferenciador del contexto

Por otra parte, los resultados de los modelos indican que el impacto diferenciador del contexto puede advertirse en los individuos que pertenecen a los estratos económicos *medio* y *bajo*. Es decir, si se compara la decisión que toma un individuo tipo en la ciudad de Guadalajara y el mismo individuo tipo en la ciudad de Hermosillo, lo que se encuentra es que las decisiones tomadas son diferentes.

En el caso del individuo con las siguientes características, *Perfil*: Académico; *Ocupación*: No trabaja; *Nivel socioeconómico*: Medio, se encontró que toma una decisión distinta si ésta es tomada en la ciudad de Guadalajara, a si ésta es tomada en la ciudad de Hermosillo. De acuerdo al modelo, se encuentra que en el caso de Guadalajara este individuo decidirá ingresar a una IESP “U de G Sustituta” con una probabilidad de .82. Mientras que en el caso de Hermosillo, el mismo individuo no tomara decisión en el mercado de la educación superior privada de Hermosillo y buscara otra alternativa en el público, con una probabilidad de .78.

En el caso del individuo con las siguientes características, *Perfil*: Credencialista; *Ocupación*: Trabaja; *Nivel socioeconómico*: Medio, se encontró que toma una decisión distinta si ésta es tomada en la ciudad de Guadalajara, a si ésta es tomada en la ciudad de Hermosillo. De acuerdo al modelo, se encuentra que en el caso de Guadalajara este individuo decidirá ingresar a una IESP “EML” con una probabilidad de .77. Mientras que en el caso de Hermosillo, el mismo individuo decidirá ingresar a una IESP “PT” con una probabilidad de .82.

En el caso del individuo con las siguientes características, *Perfil*: Académico; *Ocupación*: No trabaja; *Nivel socioeconómico*: Bajo, se encontró que toma una

decisión distinta si ésta es tomada en la ciudad de Guadalajara, a si ésta es tomada en la ciudad de Hermosillo. De acuerdo al modelo, se encuentra que en el caso de Guadalajara este individuo decidirá ingresar a una IESP “U de G Sustituta” con una probabilidad de .54. Mientras que en el caso de Hermosillo, el mismo individuo no tomara decisión en el mercado de la educación superior privada y buscará otra alternativa en el público, con una probabilidad de .74.

En el caso del individuo con las siguientes características, *Perfil*: Credencialista; *Ocupación*: Trabaja; *Nivel socioeconómico*: Bajo, se encontró que *no* toma una decisión distinta si ésta es tomada en la ciudad de Guadalajara, a si ésta es tomada en la ciudad de Hermosillo. De acuerdo al modelo, se encuentra que en el caso de Guadalajara este individuo decidirá ingresar a una IESP “PT” con una probabilidad de .87. Mientras que en el caso de Hermosillo, el mismo individuo decidirá ingresar a una IESP “PT” con una probabilidad de .57. La principal diferencia en este caso radica en la diferencia de las probabilidades para ambos casos²⁶¹

4.- Interpretación de los resultados

El que existan dos tipos de resultados, el efecto nulo y el efecto diferenciador, indica que el contexto de la educación superior privada solamente llega a afectar a los individuos que no forman parte del segmento económico *alto*. Esto se puede deber principalmente a dos elementos: en primer lugar debido a que a pesar de que el clúster Elite de ambas ciudades presentó una relativa variación, se decidió conformarlo en uno solo. Lo anterior significa que se perdió cierta variabilidad entre los tipos de IESP que se encontraron en ese rango, lo cual, como consecuencia, pudo significar que no se presentaran diferencias notables en los individuos que decidieron ingresar a este tipo de instituciones en ambas ciudades. Sin embargo, habrá que advertir que la segmentación institucional entre este tipo de instituciones es a penas incipiente, por lo que habría que esperar más tiempo para ver los efectos directos de esta en los consumidores de servicios educativos particulares.

²⁶¹ Uno de los criterios para presentar las probabilidades en este trabajo es la presentación de la probabilidad más alta que presente el individuo tipo, por ello que en el caso de este individuo tipo (ingresos bajos, credencialista y trabaja) se presenta la probabilidad sobre “PT”. No obstante, al revisar las otras probabilidades encontramos que la alternativa “SALE” también cuenta con una probabilidad importante, .41, de ahí que consideramos son relativamente diferentes las decisiones que toman este tipo de individuos en estas dos ciudades.

Por otra parte, los individuos que forman parte del segmento económico *alto*, con dificultad deciden ingresar a IESP de costos más bajos a los que verdaderamente están dispuestos a pagar. De manera tal que es esperable que en este segmento haya suficiente oferta educativa y no haya tanto espacio para esta para poder diversificarse. Tal como lo muestra el estudio de Cruz (2004) donde se deja ver que el mercado de educación superior privada de costos altos no tiene grandes perspectivas de crecimiento en el país. Más bien, el segmento del mercado con mayores perspectivas de crecimiento, y por lo tanto de diversificación, se encuentra en el segmento de costos medios y bajos. En consecuencia, es esperable que en la mayor parte de las regiones del país se encuentren establecimientos de tipo Elite. Además, es claro que el efecto de “demanda cautiva” es mucho menor en los individuos que pertenecen a los segmentos de ingresos *altos* que en los segmentos de ingresos *medios* y *bajos* ya que los primeros deciden ingresar a IES públicas en menor medida que los segundos.

En lo que respecta al efecto diferenciador, éste se presenta con mayor claridad en el caso de los segmentos de población con ingresos *medios* y *bajos* en Guadalajara y en Hermosillo. Las razones de ello radican principalmente en dos elementos: de una parte el efecto “demanda cautiva” es menor en la ciudad de Hermosillo respecto a la ciudad de Guadalajara; y por otra parte, la forma en que se estructura la oferta en Hermosillo también es diferente a la forma en que se estructura la oferta en la ciudad de Guadalajara.

Respecto al primero de estos elementos podemos decir que las tasas de rechazo de la UNISON no son tan grandes como los son en otras entidades del país. Esto hace que la construcción de una “demanda cautiva” para las IESP sea más restrictiva. Asimismo, en la ciudad de Hermosillo existe una oferta pública alternativa a la UNISON que permite que los individuos tengan alternativas en el sector en caso de haber sido rechazados por ésta. Por su parte, la ciudad de Guadalajara cuenta con un índice de rechazo más elevado de la principal universidad pública, la U de G, mientras que, a la vez, no ofrece una cantidad importante de alternativas de estudios superiores públicos a los demandantes. Por ello, estos elementos hacen que el efecto “demanda cautiva” en la ciudad de Hermosillo sea menor, en comparativa con el efecto en la ciudad de Guadalajara. De aquí que podamos explicar que segmentos característicos de la demanda tomen en su mayoría decisiones diferentes en

Guadalajara respecto a Hermosillo. Este es el ejemplo de los individuos con el siguiente perfil: académico, no trabaja y nivel socioeconómico medio. En este caso, este tipo de individuos en la ciudad de Guadalajara decide ingresar a IESP de tipo “sustitutas”, mientras que el mismo tipo de individuos decide no ingresar al subsistema privado de la educación superior, sale de este tipo de mercado y busca una alternativa en la misma universidad pública o en alguna otra alternativa de este mismo sector.

La razón por la que toman decisiones distintas los individuos en cada una de las dos ciudades radica en las condiciones contextuales de cada una. No quiere decir que hay una falta de calidad racional en las decisiones que toma alguno de los dos individuos. Sino que hacen una elección entre los medios que tienen a su disposición. En este caso, por el perfil de los individuos de ambas ciudades (académico, no trabaja, medio), se entiende que éstos buscan un tipo de educación que sea o esté muy cerca de ser de calidad, de ahí que buscan entre las alternativas que realmente tienen a su disposición, aquellas que mejor compaginen con los fines u objetivos planteados. En el caso de Guadalajara, dado que existe una astringencia en el número de espacios disponibles en el subsistema público para absorber la demanda y dado que se ha estructurado una oferta “sustituta” a partir de la operación de la figura de incorporación a la U de G, la probabilidad mayor se encuentra en la decisión de incorporarse a este tipo de instituciones educativas; mientras que en el caso de Hermosillo, dado que existe un relativo mayor número de espacios disponibles en el subsistema público, o bien no es tan complicado para los individuos ingresar a la UNISON (si se compara con Guadalajara²⁶²), la mayor probabilidad se encuentra en que los individuos decidan buscar una opción de estudio en el subsistema público en vez de hacerlo en el privado.

Por otra parte, al no existir en la práctica la figura de la incorporación a la UNISON, en el caso de Hermosillo, la configuración de la oferta educativa privada en esta ciudad se lleva a cabo principalmente bajo los parámetros estipulados por el RVOE estatal o federal. Particularmente por el impulso y orientación que a nivel estatal se dio para la configuración de un tipo de IESP orientadas hacia el mercado laboral. Es decir, ya que los requerimientos de oferta de educación superior “tradicional” se encuentran moderadamente satisfechos en la ciudad, se impulsó que desde la esfera privada creciera un tipo de oferta educativa con

²⁶² Afirmación que se sustenta por el hecho de comparar las tasas de rechazo.

otras coordinadas o con otros otra demanda objetivo para atender. En el tenor de esta idea, en el caso de Guadalajara las condiciones son diferentes ya que los requerimientos de educación superior “tradicional” se encuentran notoriamente insatisfechos debido a la capacidad actual que tiene la universidad para absorber una demanda creciente. En este sentido, en el caso de esta ciudad, se ha estructurado un tipo de oferta alternativa o “sustituta” de la que ofrecen las IES públicas en la ciudad, particularmente la U de G. En este sentido, pueden explicarse las diferencias entre la forma en que toman las decisiones los individuos que pertenecen a los segmentos medios y bajos de estas dos ciudades ya que es la forma en que se estructura la oferta en su conjunto (el menú dependiente para la demanda de educación superior privada).

Otra consideración que habría que realizar es explicar la configuración de la oferta “PT” en la ciudad de Guadalajara y en la ciudad de Hermosillo. Existe una diferencia en este aspecto en ambas ciudades: la oferta “PT” en Guadalajara es una oferta que, en efecto, se enfoca a la producción de títulos mediante un esquema

Finalmente, entender los efectos de la forma y los enjuegos que se llevan a cabo en el sistema de la educación superior, poniendo el acento en el subsistema privado, es una forma de poder explicar también algunas inequidades que el juego del sistema puede estar produciendo en los individuos. Esto particularmente en los individuos de bajos ingresos ya que en mercados como el de Guadalajara, los individuos que forman parte de este segmento económico y que además tienen preferencias credencialistas y que no trabajan (además de tener una probabilidad de .53 de ingresar a una IESP “sustituta”) tienen una probabilidad de .42 de quedar fuera del sistema privado, particularmente el segmento más bajo en el grupo de *bajos* ingresos. Esto quiere decir que las alternativas disponibles a este tipo de individuos son buscar la forma de insertarse en alguna IES pública, aún cuando sea muy difícil conseguirlo.