

XVII Congreso Internacional de Análisis Organizacional

“Emprendimiento e innovación en las organizaciones de México y América Latina”

**Las organizaciones de educación superior privadas de absorción de
demanda: modelo de organización universitaria y actores relevantes**

Mesa Temática: Educación y transformación social

Modalidad: Temática

Lorena Litai Ramos Luna¹

5539674529

Correo electrónico: lorena.litai@gmail.com

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa

Dirección: San Rafael Atlixco 186, Colonia Vicentina, Iztapalapa. C.P. 09340

Ciudad de México. DF. 015558044600

Ciudad de México, México.

9 al 13 de septiembre de 2019

¹ Autor responsable de la comunicación

Las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda: modelo de organización universitaria y actores relevantes

Resumen

El papel de las organizaciones de educación superior privadas es significativo desde su periodo de expansión hasta su reciente estabilización en términos de la cobertura que brindan en el sistema de educación superior. No obstante, es un sector diversificado, con grupos definidos que poseen una finalidad particular. Uno de estos segmentos es el de las organizaciones denominadas: *de absorción de demanda*. Este sector se caracteriza por acaparar un nicho de mercado que no queda cubierto por las organizaciones privadas de élite, y atiende una necesidad educativa que no es cubierta por las universidades públicas. La principal característica de este conjunto es la oferta de educación superior a costos asequibles, con planes de estudios que atienden la demanda y una infraestructura en muchos casos improvisada. En este trabajo se realiza un estudio del sector, bajo el objetivo de analizar su modelo de organización universitaria y realizar una descripción de sus actores relevantes. Para ello el trabajo se estructura en cuatro apartados. En el primero, se realiza un breve esbozo sobre la educación superior privada en México. En el segundo, se presenta un panorama general sobre las organizaciones de absorción de demanda, en el que se describen sus principales características y el abordaje que se propone. En el tercero, se habla acerca de la estructura de su modelo universitario. Por último, en el cuarto, se describen a sus actores principales: docentes y alumnos. Al final se presentan algunas conclusiones.

Palabras clave: organización educativa, docentes, alumnos, sistema de educación superior, universidad, cobertura.

Las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda: modelo de organización universitaria y actores relevantes

Introducción

El papel de las Organizaciones de Educación Superior Privadas (OESP) es muy importante dentro del Sistema de Educación Superior (SES), desde su periodo de expansión (Altabach, 1999; Acosta, 2005, 2009, 2012; Buendía, 2009; De Garay, 2011; Olivier, 2007; Muñoz, Núñez y Silva, 2004; 2013) y reciente estabilización (Álvarez, 2011; Buendía, 2009), son recuperados tópicos que destacan su papel en la cobertura, que cuestionan su calidad, su prestigio y legitimidad y aquellos que se enfocan en clasificar las diferencias en su composición (Levy, 1986; Balán y García, 1997; Altabach, 2005; Álvarez, 2011; Muñoz, Núñez y Silva, 2004; Vega-Tato, 2009; De Garay, 2011).

Los últimos temas señalados, son destacables porque exhiben a un sector heterogéneo que tiene finalidades distintas. El trabajo de Levy (1986) es el primero en establecer una categorización de las OESP de acuerdo con su surgimiento. Las primeras en aparecer en la historia de la educación superior en México son las universidades religiosas privadas, las cuales tienen como objetivo difundir los valores religiosos entre sus educandos. Posteriormente, Levy (1986) distingue el surgimiento de las universidades privadas seculares de élite, las cuales ocupan un lugar entre los grupos más influyentes de la sociedad mexicana ante la percepción del fracaso de las Instituciones de Educación Superior (IES) públicas que durante

la década de los sesenta atravesaban un periodo de crisis y movimientos estudiantiles. Por último, destaca el posicionamiento en los últimos años de las instituciones privadas seculares que absorben demanda² las cuales dan cobertura de educación superior a un costo más asequible que las de élite.

Esta primera distinción es útil porque permite entender que cada segmento es poseedor de sus propias problemáticas que no pueden generalizarse a todo el sector de la educación superior privada y requiere del estudio de sus particularidades. En este entendido, el objetivo del presente trabajo es analizar su modelo de organización universitaria y realizar una descripción de sus actores relevantes. Para ello el trabajo se divide en cuatro apartados. En el primero se describe a grandes rasgos a la educación superior privada. En el segundo, se anotan las características de las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda. En el tercero se describe el modelo de organización universitaria y a sus principales actores.

Esbozo sobre la educación superior privada

La educación superior privada se ha establecido como un gran negocio que forma parte de una industria que se inserta en un mercado segmentado con tipos diferenciados de demanda, donde los establecimientos despliegan estrategias que

² Morales (2011) cuestiona el término con el que Levy (1986) nombra a este segmento de instituciones de educación superior privadas, es decir de “absorción de demanda”, puesto que todas las instituciones absorben demanda, la diferencia estriba en que el tipo de demanda que absorben es diverso, pasando desde las instituciones de élite a las de extensión masiva, llegando una gama de sectores medios. El término de la autora es precisamente este último, instituciones de segmentos medios y bajos.

constituyen estructuras de precios diferenciados. “En su mayoría, aunque no

exclusivamente, los nuevos proveedores son entidades privadas, con fines de lucro, que operan en mercados locales, nacionales, regionales o en el mercado global de la educación superior, siendo una de sus características principales el que se desarrollan fuera de la tradición e ideología del servicio público universitario, sirviendo más bien, propósitos explícita o implícitamente comerciales” (Brunner y Uribe, 2007:73).

Es por ello, que la imagen que se tiene de las instituciones de educación superior privadas en México es la de un sector comercial en expansión y con una calidad cuestionable. En dado caso, las instituciones que se excluyen de esta noción son aquellas que han creado prestigio, cobran altas colegiaturas y gozan de buena reputación por los servicios que producen y externalizan (Álvarez, 2011). Pese a tales enunciaciones, el sector de las organizaciones de régimen particular tiene un papel relevante por el número de instituciones y la población estudiantil que atiende, además de formar parte del Sistema de Educación Superior mexicano, satisface las necesidades educativas de la nación (Altabach, 1999; Buendía, 2009; De Garay, 2012, Olivier, 2007).

Su finalidad es un tema muy cuestionado, es clave lo que refiere Álvarez (2011) que, si bien el fin lucrativo es parte de la esencia de las organizaciones educativas privadas, la ganancia no está reñida con el profesionalismo de los servicios y la búsqueda constante de mejorar la oferta. Aunque la característica fundamental, sobre la convivencia entre fines lucrativos y académicos, no pueda ser generalizada, permite describir la complejidad y heterogeneidad de las instituciones. Para externar

dichos fines académicos, De Leonardo (1983: 29-30) arguye que las organizaciones

de la iniciativa privada contemporánea, se dotan y hacen de conocimiento público un discurso pedagógico singular: “Así se convierten en sus propias palabras, en las “vanguardias” de la innovación educativa, introduciendo en México los sistemas norteamericanos de innovación educativa, la departamentalización y la interdisciplinariedad, etcétera, que venden acríticamente como lo “más moderno” y lo “técnicamente más avanzado”.

Las características de las organizaciones de régimen particular según De Leonardo (1983) son:

1. Una mayor eficiencia administrativo-burocrática.
2. Permiten formular la ideología política de la iniciativa privada.
3. El proceso educativo es vislumbrado en términos de la eficiencia que ostentan, en cuanto a costos y contenido.

Tales organizaciones, plantean la técnica como una solución a los problemas del desarrollo nacional, incluso en cuanto a las identidades individuales de los participantes, despojan al estudiante de la capacidad de intervención en la solución de problemas nacionales, induciendo su participación en el desarrollo productivo: “Las universidades particulares cumplen en mucho la función de certificación de conducta” y de “buenos antecedentes”, relevante para la contratación laboral en el sector privado y como mecanismo de reproducción de valores y actitudes necesarias para el funcionamiento de la empresa capitalista” (De Leonardo, 1983:31).

La demanda de instituciones privadas ha sido posible por factores que van desde lo

político y lo social, en este caso la difusión de creencias tales como el que el egresado de una institución privada tiene mejores posibilidades de adherirse al mercado laboral que un egresado de instituciones públicas (Muñoz, 2009). Con respecto a la oferta, las instituciones privadas se concentran en brindar en gran medida licenciaturas que no favorecen la diversificación de las opciones educativas que requiere el país generando una sobre oferta de profesionistas en varias áreas del conocimiento (De Garay, 2011).

Como organizaciones educativas ostentan una función social de acuerdo con los principios del conocimiento y el servicio a la sociedad. Sin embargo, la función social que persiguen, para Muñoz y Núñez y Silva (2013) es un tema pendiente, en el que está incluida la distribución equitativa de la educación, donde una medida es asegurar estándares de calidad que garanticen un nivel adecuado de formación. Los autores proponen que la responsabilidad social se cumple, mientras que instituyan medidas para evitar que los jóvenes trunquen sus estudios y les provean las oportunidades necesarias para que se puedan incorporar a un empleo. Este último punto tiene una tendencia a la lógica empresarial, porque las instituciones crean una imagen que atiende al servicio a la sociedad, pero también sirve para generar prestigio.

Por otra parte, el fundamento legal para la operación de estas organizaciones se establece en el artículo 3º de la Constitución Política Mexicana, precisando, en el párrafo VI el cual especifica:

Los particulares podrán impartir educación en todos sus tipos y modalidades. En los términos que establezca la ley, el Estado otorgará y retirará el reconocimiento de validez oficial a los estudios que se realicen en planteles particulares. En el caso de la educación preescolar, primaria, secundaria y normal, los particulares deberán: a) Impartir la educación con apego a los mismos fines y criterios que establecen el segundo párrafo y la fracción II, así como cumplir los planes y programas a que se refiere la fracción III, y b) Obtener previamente, en cada caso, la autorización expresa del poder público, en los términos que establezca la ley. (Constitución Política de los Estado Unidos Mexicanos, 2019:7).

Se encuentra también el RVOE y la Ley para la Coordinación de la Educación Superior (LCES), vigente desde 1978 cuya finalidad es estipular las normas para el ofrecimiento de educación en el nivel superior, estipulando que los certificados, diplomas títulos y grados académicos que se expidan, deben estar autenticados por la autoridad que haya otorgado la facultad de operar ya sea la SEP o el gobierno del estado correspondiente, siempre y cuando los espacios educativos impartan educación con profesores acreditados, instalaciones adecuadas con los implementos necesarios satisfagan las condiciones higiénicas y pedagógicas que el Estado determine. Esta ley también determina que los particulares deben funcionar bajo el otorgamiento del RVOE registrado ante la SEP. Las sanciones ante el incumplimiento consisten en multas y en casos graves la clausura del establecimiento.

Las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda

En la literatura sobre educación superior existen diversas referencias sobre el sector que Levy (1986) denominó *de absorción de demanda*.

La educación superior privada es heterogénea. Hay un grupo de calidad, constituido por algunas universidades que cuentan con instalaciones modernas, profesores con experiencia académica y relativamente bien remunerados, con cobros elevados de colegiaturas caras y que atienden a grupos de altos ingresos. El segmento intermedio procura brindar buenos servicios, pero no tiene el prestigio ni las características de las del primer grupo, y atiende a las clases medias. Hay un tercer grupo de escuelas que no reúne la calidad mínima ni instalaciones adecuadas; muchas no tienen bibliotecas ni profesores de tiempo completo, y atienden a sectores sociales pobres, a rechazados de otras escuelas y también a trabajadores, (OCDE, 1997:47).

En otras tipologías como la de Muñoz, Núñez y Silva (2004), Son instituciones de reciente aparición que se encuentran en el giro comercial sin ostentar una propuesta educativa consolidada, pero sí centradas en la formación como práctica exclusiva, ofrecen programas de licenciatura en no más de tres áreas del conocimiento, y sólo algunas cuentan con posgrado, dedicándose exclusivamente a la docencia y dejando de lado actividades relacionadas con la investigación o la difusión cultural. En cuanto a su estructura organizacional, poseen diseños simples, en los que el director lleva las funciones académicas y administrativas. Por último, sus ingresos dependen en un 100% de las colegiaturas. Es interesante señalar, que los autores encuentran la preminencia del isomorfismo institucional, ya que las instituciones de absorción de demanda intentan copiar a las consolidadas de prestigio en el discurso, pero no en la práctica (Muñoz y Silva, 2013). Esto se nota al encontrar rasgos que las diferencian en cuando a calidad educativa.

En la tipología de Vega-Tato (2009), las instituciones de absorción de demanda se sitúan en las que clasifica como emergentes. Estas, durante su etapa fundacional, la característica que exhiben es la absorción de demanda sin ninguna generación de egresados, tienen un segmento de mercado definido; planes de desarrollo a largo

plazo, crecimiento y mejora; un diseño curricular donde se identifican las

necesidades sociales, educativas y disciplinares, así como un perfil de egreso establecido. Durante la etapa de estabilización, ya cuentan con una fidelización de clientes y expansión de la oferta, así como al menos una generación de egresados; manejan incrementos considerables en su matrícula, manifiestan disminución de la deserción, los planteles superan el perfil mínimo y existe una evaluación del perfil de egreso. La última etapa es la de posicionamiento en el mercado, en la cual ofrecen un valor agregado, tienen una búsqueda de prestigio e imagen organizacional, tienen la posibilidad de incursionar en nuevos mercados, exhiben la apertura niveles educativos superiores y nuevas modalidades. Otros elementos de esta última etapa son el mejoramiento de la planta física, nuevo servicios y proyectos para los estudiantes, programas de evaluación curricular, docentes con grados superiores y con buenas evaluaciones por los estudiantes, un plan de seguimiento de egresados y mejoramiento de los apoyos bibliográficos.

Por su parte, Olivier (2007) puntualiza que estas instituciones no son respetables en términos académicos, ni por los empleadores que otorgan puestos de alto rango, ni por los grupos sociales que asisten a estos establecimientos. Desde la política pública, son importantes porque ayudan a mejorar en cierto sentido los indicadores de cobertura; por lo que estas instituciones tienen una función social y educativa no reconocida. La principal, es la distribución de la demanda por la educación terciaria fungiendo como muros de contención a la demanda de educación superior a nivel público, por lo que existe cierta laxitud para su funcionamiento. La problemática es grave, ya que los jóvenes que no logran entrar a instituciones de élite recurren a

instituciones emergentes, con lo que se profundiza la inequidad educativa, ya que

en muchas ocasiones los servicios que reciben no son los necesarios para tener una sólida formación universitaria (Muñoz y Silva, 2013).

Estos establecimientos, incorporan programas reconocidos tradicionalmente, no desarrollan investigación ni difusión de cultura. Además, se alejan de los principios fundacionales de las universidades de élite. Se dirigen a un grupo concreto de estudiantes con desventajas económicas y de capital cultural que están destinados a ciertos espacios de empleo que exhibe las inequidades de la enseñanza y las desigualdades en cuanto a oportunidades educativas (Olivier, 2007).

Su proliferación se sitúa en las décadas de 1980 y principios de 1990, periodo en el que la educación superior privada se encontraba ante un crecimiento importante. Casillas y Ortega (2013), expresan que, junto con las instituciones privadas de calidad reconocida, el Estado ha permitido la creación de organizaciones de baja calidad académica. El aumento de la oferta de las organizaciones de absorción de demanda fue consecuencia de los factores económicos que derivados de la crisis de la deuda externa que se vivía durante los ochentas, permitieron la atención de población demandante de educación sin inquirir en un mayor gasto estatal. La oferta educativa que estas organizaciones suponen está encaminada en atender a la población alejada de los centros urbanos, pero más allá, para con fines de conseguir legitimidad política, bajo la atención de la demanda social de educación con oferta educativa denominada como de baja calidad por no poseer la certificación y validez necesaria en el nivel educativo.

Entre los términos que se han utilizado para referirse a este sector destacan:

- Universidades de garage: Término usado para describir el hecho de que, al dar un paseo en las calles, se puede apreciar que existe una universidad en cada esquina, las cuales exhiben condiciones precarias en lugares acondicionados como salones escolares, (Aboites, 2003; Altabach, 2005; Gil, 2005).
- Universidades for profit: Denominación retomada del ámbito de educación superior estadounidense, con el cual se denomina a los proveedores empresariales con fines de lucro que se han hecho presentes en la oferta educativa, en otras palabras, son universidades corporativas que en muchas ocasiones surgen para dar capacitación a empleados en firmas y corporaciones, siendo esa su finalidad específica (Gómez, 2003; Rama, 2012).
- Universidades patito: Concepto utilizado en el lenguaje popular con el cual se denomina al grupo de establecimientos que ofrecen educación superior mediante una mínima dotación de estructura, recursos académicos limitados y la ausencia visible de controles de calidad; lo patito se presume como algo inconveniente, un producto de imitación, mala calidad y es proclive a denuncias en distintos medios de comunicación (Gama, 2010; Muñoz y Silva, 2013; Rodríguez, 2003).
- Pseudo universidades: Es utilizado para nombrar a instituciones que buscan ganancias económicas para los dueños y socios, sin desempeñar las funciones sociales de las universidades, únicamente se sitúan para ofertar capacitación especializada a bajos costos sin necesidad de equipo o aditamentos específicos (Olmos, 2002; Rodríguez, 2003).

- Circuito de educación precaria: Constituido por un conjunto de instituciones educativas que no cumplen con suficientes condiciones y criterios de operación de calidad; la experiencia escolar es inferior a las del promedio y sus egresados se sitúan en desventaja en comparación con egresados de otras instituciones de calidad reconocida, son instituciones que carecen de un edificio propio diseñado como área escolar, un espacio suficiente para albergar al estudiantado; son instituciones que ofrecen educación pero sin garantizar un mínimo de calidad (Casillas, Ortega y Ortiz, 2010).
- Micro universidades: Organizaciones con problemas de calidad que se caracterizan por tener precios bajos, (Rama, 2010).
- Universidades de calidad desconocida: Son producto del encuentro entre las políticas y el comportamiento de la demanda que produjo un sistema diversificado en costos, calidad y oportunidades de ingreso, (De Vries, 2005).
- Instituciones emergentes: Instituciones con tasas de crecimiento significativas durante la expansión de la década de los noventa; se diferencian de las universidades consolidadas de élite. Se subdividen en: tradicionales, con un rango de costos de entre los 10 mil pesos y los 15 mil; y redes institucionales con un rango de costos de entre 10 mil pesos; la mayoría no establece políticas de admisión, únicamente haber cursado y aprobado el nivel escolar previo (Acosta, 2005).
- Instituciones privadas de segmentos bajos y medios: Instituciones privadas que necesitan cultivar la creencia en su autoridad académica para mantener su matrícula y niveles de ganancias. Necesitan mostrar a los consumidores

evidencias suficientes de formalidad y legalidad de sus actividades (Morales, 2013)

- Establecimientos de último nivel: O también denominados pequeños negocios educativos de baja reputación y abundantes en el sector privado. Representan el fragmento más heterogéneo y disperso. Los profesores que se contratan son de tiempo parcial, ofrecen colegiaturas menores y como consecuencia tienden a pagar salarios bajos a su plantilla docente. Otro sinónimo para designar a este sector es el de establecimientos privados irregulares, que corresponden a la demanda de grupos económicamente limitados. Funcionan como muros de contención a las demandas de educación superior al nivel público y las regulaciones por parte del Estado son escasas (Olivier, 2007).
- Instituciones de absorción de demanda: Denominadas de esta manera porque ofrecen acceso a los estudiantes que de otro modo no serían parte de la educación superior, están orientadas a los sectores medios que no pueden ingresar a universidades públicas o a las élites locales, son instituciones emergentes, pequeñas y con fuertes carencias (Acosta, 2005; Balán y García, 1997; De Vries, 2005; Muñoz, Núñez y Silva, 2004; Muñoz y Silva, 2013).

En suma, éstas se presentan según Muñoz (2009), como instituciones que acaparan a personas que no ingresaron a las universidades públicas tradicionales. Su mercado potencial se encuentra en el sector de clase media con recursos limitados que espera que sus hijos logren obtener un título universitario. Al depender de la matrícula, articulan mecanismos como: la oferta de becas a estudiantes con promedios de entre 8.5 y 10, la posibilidad de alternar entre trabajo y estudio,

variedad de horarios disponibles, la promesa de planes de estudio actualizados,

actividades extraescolares donde profesores y personal administrativo los inducen a la vida académica, atención personalizada, bolsas de trabajo entre otras.

El término de absorción de demanda, como previamente se señaló, surge en el trabajo de Levy (1986), en relación con la respuesta privada secular y no elitista a la percepción de fracaso del sector público al no cubrir la demanda de educación superior que se produjo ante el incremento de la población. El cimienta es que las organizaciones privadas elitistas no pueden cubrir el exceso de demanda y queda una brecha no cubierta ni por el sector público, ni por el sector privado existente, ya sea elitista o religioso. El calificativo de absorción de demanda es utilizado por Levy (1986) en el sentido de que estas instituciones absorben el exceso de demanda para las profesiones tradicionales o campos de estudio recientes.

Cabe considerar, por otra parte, que estas organizaciones son establecimientos que incursionan en el segmento medio y bajo del mercado universitario, es decir, buscan atender la demanda de estudiantes de menores recursos para invertir en educación. Se añade que la diversificación de su oferta depende de la demanda estudiantil, de ahí que se concentren en una o dos áreas del conocimiento, e implanten nuevas modalidades además de la presencial. En cuanto a los docentes, son contratados por horas, con escasas -si no es que nulas- prestaciones y mínimas oportunidades de desarrollo laboral. Las colegiaturas se encuentran en un rango de entre mil y diez mil pesos mexicanos, y aunque tienen fines lucrativos no los declaran de manera explícita. La característica fundamental es que si bien, asumen la formación profesional como su única función, se presume que la llevan a cabo con poco rigor

académico, lo que genera críticas en la esfera pública sobre su funcionamiento y legitimidad (Morales, 2013).

En este punto, más allá del debate sobre su naturaleza como universidad o establecimiento mercantil, en este documento se les afirma bajo el concepto de *organización*, siguiendo el postulado de Hall (1983:33), que especifica que: “Una organización es una colectividad con unos límites relativamente identificables, un orden normativo, rangos de autoridad, sistemas de comunicación y sistemas de pertenencia coordinados; esta colectividad existe de manera relativamente continua en un medio y se embarca en actividades que están relacionadas por lo general con un conjunto de objetivos”.

Una organización de educación superior privada de absorción de demanda es una colectividad con límites relativamente identificables; posee un orden normativo que está construido a partir de reglamentos y a su vez, la colectividad responde a criterios de regulación externos; posee rangos de autoridad delimitados en cuanto a la responsabilidad de rendición de cuentas; sistemas de comunicación tanto internos como externos, éstos últimos responsables de legitimar las actividades; sistemas de pertenencia, el ser acreditado como miembro depende del intercambio económico en la adquisición del conocimiento como mercancía, y en el caso de los proveedores del servicio –docentes- un contrato de servicios profesionales.

Para encaminar la comprensión de su configuración, es indispensable el enunciado de Hall (1983) que refiere a que la colectividad existe de manera relativa en un medio y sus actividades están relacionadas con el conjunto de objetivos. El situar a

la continuidad en un medio, nos da la posibilidad de ver que la organización se forma también a partir de éste, es decir, su objetivo esta relacionado con una finalidad socialmente instituida como lo es la educación.

En este sentido, al afirmar que las actividades son afines a los objetivos, aleja la visión investigativa de las ideas de precariedad que plagan las descripciones del sector y permite establecer un análisis más objetivo. Esto, porque no se les está midiendo de acuerdo con su correspondencia con elementos estructurales de otras organizaciones en el Sistema de Educación Superior como podría ser la pública, sino que se les da el carácter de especificidad y reconocimiento de las particularidades en su génesis y conformación actual. Dimensionar el objetivo de las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda, aleja la toma de posturas valorativas.

Ahora bien, la imagen de estas organizaciones se ha construido en el imaginario colectivo a partir de la noción de baja calidad. Dado que el término calidad es impreciso para delimitar un conjunto de organizaciones, se ha optado por puntualizar algunos elementos. El primero, es en cuanto a los calificativos sobre sus condiciones materiales o precaria infraestructura, se les puede definir como aquellas que poseen una infraestructura adaptada o acondicionada, es decir, diferente a los campus universitarios con amplia inversión pública o privada.

El segundo es que, si la calidad se observa como una forma de evaluación y se cuestiona su exterioridad, se puntualiza que, si bien no es un requisito generalizado, la oferta de programas educativos se auspicia bajo el Reconocimiento de Validez

Oficial de Estudios (RVOE), el cual es externado por dichas organizaciones

recurrentemente para publicitarse y adquirir legitimidad. Aunque en la literatura académica se ha generalizado que esta normatividad como escasa, debe aclararse que para la conservación del RVOE se llevan a cabo evaluaciones constantes a programas, planes de estudios y personal académico; si bien el fundamento escrito es laxo, su operatividad comprende cierto rigor.

El tercero, es la cuestión de los costos accesibles, que denota su carácter de económico o barato, en el lenguaje popular, no obstante, es un elemento por analizar. Se les puede tomar como organizaciones educativas de bajo costo si se les compara con las denominadas “de élite”, empero, al ceñirse a un contexto reducido como lo es una comunidad o un municipio, se debe contemplar el promedio de la capacidad adquisitiva de sus habitantes. En un micro contexto, una organización que en teoría pertenece al segmento de absorción de demanda, puede ser vista como una institución de élite por el alto costo que registran sus colegiaturas en comparación con otras organizaciones en la comunidad, pudiendo vislumbrarse de élite por la percepción que se construya de ellas de acuerdo con la reputación que tengan en la zona, ya sea por externalizar su conformidad ceremonial con el ambiente o por legitimarse.

Modelo de organización universitaria

La idea que permea los trabajos sobre educación privada la referirse a este sector es como aclara Olivier (2007), es que no poseen modelos autónomos de diseño o gestión curricular, además de tener los mayores problemas de regulación, calidad

académico y articulación entre sus fines y resultados pese a que debe también

considerarse que, por otra parte, es este sector el que posibilita el acceso a la educación superior a sectores excluidos. Estas organizaciones son las que más abundan en la totalidad del sector privado evidenciando diversidad.

En este apartado se propone un modelo de organización universitaria que tiene sus bases en el modelo administrativo de dimensión económica que formula Montaña (2012), en el que de manera interna privilegian medios, objetivos y jerarquía, planeación y control; mientras que de manera externa son organizaciones reguladas por la oferta y la demanda, expresándose a través de precios, el discurso de la calidad, salarios y estímulos. Además, se elabora un acercamiento con las categorías sociales que en adelante apoyan la recogida de información, estas son, personal administrativo, docentes y alumnos manteniendo el modelo de Montaña (2012).

Aunque la universidad es una institución dedicada al saber, también es una institución de poder legítimo, jerárquica, escalonada por rangos, en la que existen relaciones de mando y obediencia (Aguilar, 1988). En el análisis que realiza Aguilar sobre estructura de gobierno y organización administrativa, confiere la existencia de una autoridad académica que tiene la titularidad de mando sobre los asuntos universitarios; a pesar de ello, el debate para Aguilar (1988) surge cuando la autoridad se restringe a la conducta del titular; debe incluir la estructura legal de gobierno de la universidad, no siendo de iniciativa libre, sino predeterminada por un sistema de normas jurídicas que definen la existencia, índole, alcance y entrelazamiento de las relaciones de poder-obediencia en la universidad. Es un

sistema institucionalizado de normas y relaciones de autoridad por las cuales se configuran y actúan los titulares.

Olivier (2007) enuncia que prevalece un tipo organizacional en el que predomina el isomorfismo, es decir los sectores privados imitan la estructura del sector público, y las organizaciones emergentes, copian a los sectores privados consolidados. Esto, debido a que el sector público es el que ha prevalecido como medio legítimo de educación superior. La autora detalla la imposibilidad de una caracterización absoluta sobre los sistemas privados de educación terciaria. Sin embargo, si se tiene claro que un referente es la universidad pública, tan sólo el utilizar el vocablo para referirse a estas organizaciones funge como sinónimo de legitimidad.

Pese a tales argumentos, en este trabajo se propone un modelo de organización universitaria para las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda para representar su funcionamiento general con base en la propuesta de Montaña (2012), además de recopilar datos sobre los actores que integran la configuración. El modelo del autor es múltiple ya que se construye a partir de distintas interpretaciones, producto de intereses, intenciones y visiones discordantes (Tabla 1.). Para Montaña (2012), la elaboración de un modelo se sustenta en diferentes bases. La primera de ellas corresponde al modelo administrativo, el cual está configurado por una visión universalista y de corte tecnocrático. La segunda, es el modelo organizacional, que enfatiza más la explicación del fenómeno social que su dirección y organización.

El modelo administrativo es normativo, se sustenta en la idealización de que es posible alcanzar los objetivos mediante la aplicación de un conjunto de procesos lógicos asumiendo una alta posibilidad de ejercer control sobre los actores, ya sea económico, político o cultural; este modelo no alude al orden social ni a las contingencias locales que les otorgan sentido general y particular a las universidades. En contraste, el modelo organizacional, asume un alto nivel de complejidad de la realidad, es el resultado de diversas dimensiones e incorpora a los actores y sus estrategias.

Montaño (2012), especifica que, en ocasiones, la estructura es confundida con el concepto de organización. La estructura es el resultado de relaciones sociales dispuestas con el objeto explícito de alcanzar los fines de la organización mediante la distribución de tareas y la autoridad. Por otra parte, la organización es una unidad social concreta o un proceso que se manifiesta en un espacio social; en ambas dimensiones es esencial el carácter político, histórico, económico y cultural presente en toda organización, “reconociendo en ella un punto de encuentro de lógicas diversas de comportamiento” (Montaño, 2012:36).

El concepto de estructura y organización se entienden de manera conjunta. La estructura no es sólo un medio racional para alcanzar fines de acuerdo con lo planteado por Meyer y Rowan (1977), sino que las estructuras pueden manifestar una estrategia metodológica siempre y cuando se expanda el análisis hacia otros. Montaño (2012) construye el modelo administrativo desde las bases de la administración científica y la preocupación por resolver los problemas de eficiencia y productividad de las empresas. La configuración empresarial de las universidades

sustenta una estructura jerárquica formal que muestre los niveles de autoridad y la división del trabajo. Como ya se señaló, para el análisis de la organización se deben tomar diversos aspectos que intervienen en su cotidianidad y que participan en la construcción de su identidad.

Tabla 1. Modelos de organización universitaria

Modelos	Dimensión central	Modalidades de organización	Principales variables	Sistema de regulación
Administrativo	Económica	Mercado	Precio Calidad Salarios Estímulos	Oferta y demanda
		Empresa	Objetivos (eficacia) Medios (eficiencia) Jerarquía	Planeación y control
		Colegiada	Expertez	Coordinación
Organizacional	Política	Negociación	Divergencias	Establecimiento de acuerdos
		Democracia	Mayoría Respeto	Votación Auscultación
		Imposición	Conflicto	Centralización
	Toma de decisiones	Anarquías organizadas	Libertad de cátedra Investigación	Participación Reconocimiento
		Sistemas flojamente acoplados Cestos de basura	Autonomía Identidad	Comunicación

Fuente: Montaña (2012:37)

Para el análisis de las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda se utiliza el modelo administrativo que especifica Montaña (2012), ya que si bien son instituciones de educación superior, funcionan como empresas; de las tres dimensiones que presenta el autor: económicas, colegiada, política y de toma de decisiones, la que tiene más peso es la económica, ya que funcionan bajo las modalidades de organización del mercado y de la empresa, privilegiando medios (eficacia), objetivos (eficiencia) y jerarquía, de manera interna ejerciendo la planeación y el control, y de manera externa regulados por la oferta y la demanda, expresándose a través de precios, el discurso de la calidad, salarios y estímulos.

La configuración organizacional de las organizaciones de absorción de demanda no

es común de encontrarse en la literatura sobre educación superior ya que en su mayoría se trabaja con la educación superior pública y si se retoma al sector privado es mediante las instituciones consolidadas y calificadas como de élite, sin embargo es interesante indagar en el asunto, ya que se presentan como espacios sociales en los cuales rige el mercado, poseen un alto grado de estructuración y control sobre los actores mediante la burocracia como modo de organización en la cual el poder está centralizado; como señala Ibarra (2002) el contexto organizativo ha conducido a la adopción de nuevas formas de organización, asociados con cambios sustantivos e la división del trabajo académico con respecto a la docencia, investigación y en consecuencia la modificación de la naturaleza, contenido y organización del trabajo académico y su control, y este es el caso del sujeto de estudio de esta investigación.

No puede negarse la organización administrativa y su estructura según el modelo de la burocracia, una organización centralizada, jerárquicamente escalonada, diferenciada según funciones y tareas definidas que están a cargo de operadores expertos y especializados, dotada de reglas de operación eficaces para ciertas clases de problemas o situaciones (Aguilar, 1988). En las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda, es común encontrar una distribución de la responsabilidad en escasos niveles, es decir, se encuentra la cúpula representada por la figura del director escolar en donde se centraliza la toma de decisiones, de ahí se deriva la división del trabajo dependiente de las áreas de conocimiento que ostenta el espacio educativo.

Actores relevantes

La finalidad de estipular un acercamiento a los actores relevantes de una organización de educación superior privada de absorción de demanda es establecer bases para un análisis más profundo. La literatura no abunda en tales sujetos, permaneciendo en la sombra. Los esbozos que a continuación se trazan son aproximaciones que contribuyen a delimitar la identidad y prácticas que se ejercen en una organización. Posteriormente se determinan características en el estudio de caso que describen a profundidad las categorías sociales, pero debe tenerse en cuenta que no son generalizables.

Docentes

El sector de la educación superior privada responde al mercado sirviéndose de la oferta y la demanda. Al abrirse este espacio, también se generó un segmento para el empleo en el mercado de trabajo académico. Olivier (2007) puntualiza que las bases del trabajo académico en el sector privado son distintas a las del público, en el que el docente, tradicionalmente ha sido un componente esencial de la universidad. La libertad de cátedra es fundamental para el cumplimiento de la docencia como función sustantiva de universidad, pero puede resultar contradictoria al hablar de las organizaciones de sostenimiento particular y su orientación lucrativa (Altabach, 1999).

Si bien, paulatinamente se ha impuesto una racionalidad en la labor académica, en el sector privado no se apega en su totalidad a los aspectos de autonomía y libertad de cátedra porque se confrontan las exigencias de una dinámica pedagógica

articulada con el servicio al cliente. La tendencia estipula que se imparte docencia por horas clase y modalidades de contratación académica incipientes, aunado a que existen profesores compartidos entre instituciones lo cual propicia la imitación en los campos organizacionales. Los establecimientos considerados como pequeños negocios educativos que se caracterizan por tener colegiaturas menores y pagar salarios bajos a la plantilla docente (Olivier, 2007).

Gil, (2008) sienta las bases para analizar al docente de las organizaciones privadas de absorción de demanda. Relatando la historia de vida de uno de sus alumnos egresados de la licenciatura en sociología, el autor da cuenta de que este tipo de organizaciones instauran programas de licenciaturas de bajo costo, entre las que nombra: derecho, contabilidad, administración, psicología; el calificativo bajo costo, lo utiliza para denotar instituciones en las que sus planes de estudio que no requieren de laboratorios, bibliotecas ni mayor infraestructura que un aula de clases para ser impartidos; pagando salarios bajos y otorgando a sus docentes condiciones laborales precarias, obtienen mayor de ganancia.

La población docente en las organizaciones de absorción de demanda se compone en su mayoría de personas que sólo cuentan con estudios de licenciatura, y el personal de maestría o doctorado son escasos. La modalidad de contratación es por horas y de manera temporal. Además de que se contrata al docente por su experiencia en el campo profesional que sólo dedica unas horas a la impartición de clase como actividad adicional a su carga laboral (Gil, 2008). La causa es que las organizaciones de absorción de demanda no están obligadas a contratar profesores de tiempo completo, ya que no lo estipulan los criterios de evaluación del RVOE,

con lo cual se ha empobrecido el ambiente académico ya que los proveedores

cobran cuotas de inscripción y asignan a profesores que sirvan a sus intereses, (Aboites, 2003; Brunner y Uribe, 2007). Cabe mencionar que la modalidad de contratación por horas no es exclusiva del sector privado, sino que se extiende cada vez más a las universidades públicas (Acosta, 2005).

Para Muñoz, Núñez y Silva (2004), las condiciones del personal docente en las instituciones de educación superior es un indicador de la calidad académica de las mismas. En cuanto a las instituciones de absorción de demanda, tienen menos del 8% de profesores de tiempo completo y hay instituciones con un 100% de profesores de asignatura, por lo que adolecen de un cuerpo académico consolidado, lo cual lleva a suponer que es muy difícil que puedan desarrollar una vida académica integral, ya que la tarea cotidiana se limita a la impartición de cursos puntuales. Lo anterior ha traído como consecuencia que, bajo la lógica empresarial, la identidad del docente se transforme, perdiendo su condición no sólo de investigador, sino de actor fundamental en la conservación, reproducción y ampliación del conocimiento, según la función de la universidad. En este nuevo esquema ha pasado a formar parte del engranaje de una nueva forma de producción del conocimiento (Ibarra, 2002).

En cuanto a la identidad del docente, a partir de los años setenta, se logró que se reconociera la actividad académica como una profesión, y el docente se convirtió en el actor estratégico de las instituciones de educación superior por el peso de su actuación en la toma de decisiones en el ámbito universitario. Durante la década de los ochenta esto cambia ya que la dinámica de modernización universitaria opacó

el papel del docente y redujo su potencial estratégico. Hoy en día la comprensión del académico se configura a partir de la idea de la excelencia, la cual corresponde a la ponderación cuantitativa del trabajo académico mediante indicadores que se traducen en cierta cantidad para la asignación de una remuneración económica (Villaseñor, 2003).

Al miramiento de la excelencia, se aúna el ejercicio de evaluación proveniente de diversas esferas, ya sea por parte de los alumnos o los jefes directos al término de los cursos; en las universidades públicas, el trabajo de investigación se matiza por la búsqueda de resultados considerados como de aplicación del conocimiento porque así lo pide la orientación actual, y que pueda transformarse en publicaciones que satisfagan los parámetros de calidad; el trabajo de vinculación externa se canaliza a eventos que ofrezcan algún tipo de comprobante del trabajo realizado para que las constancias sean sometidas a evaluaciones redituables. (Villaseñor, 2003). En el caso de las instituciones de absorción de demanda, las evaluaciones se llevan a cabo a través de encuestas a los alumnos, lo cual es una formalidad que puede repercutir en la contratación o no de un profesor, pero esto no representa que se generen estrategias para mejorar el proceso educativo (Muñoz, Núñez y Silva, 2004).

La búsqueda constante de resultados se presenta apremiante en su impacto en el estatus institucional, su preparación e incesante actualización de conocimientos y capacidad es parte fundamental de la implantación de la carrera académica, lo que no necesariamente se convierte en una búsqueda de mejor preparación por un auténtico servicio a la sociedad o interés académico, sino por una marcada

necesidad de profesionalización que acredite grados académicos para conseguir

resultados acreditables y remunerables. Para las organizaciones de absorción de demanda, la evaluación es práctica constante, ya que, en efecto, uno de los elementos que da lugar a la legitimidad es el acreditar una tira de profesores especializados para la impartición de clases de acuerdo con los planes de estudio, e incluso forma parte de la publicidad con la que se dan a conocer. Esto se suma al endurecimiento de los procesos de contratación y selección del personal. Muñoz, Núñez y Silva (2004) puntualizan que las instituciones de educación superior privadas cuentan con procesos claros reglamentados, pero que funcionan también por el esquema de las recomendaciones; sin embargo, el requisito de exigencia está en contar con mínimo el título de licenciatura.

Ante ello, Villaseñor (2003) separa la noción del académico, entre la vocación académica de la profesionalización. La vocación académica se relaciona con conjunto de esfuerzos solidarios institucionales y personales para obtener los mejores frutos académicos y orientarlos al servicio de la sociedad, y el trabajo para la obtención de resultados individualmente exitosos para los académicos y la obtención de resultados institucionales acordes con las expectativas formuladas por la instancia evaluadora.

Alumnos

En los últimos años se ha podido apreciar un incremento de la demanda por cursar estudios universitarios, pese a los discursos de la saturación del mercado de profesionistas y del incremento de las exigencias institucionales de calidad para

acceder y permanecer en la universidad, la devaluación de los títulos universitarios

los estudiantes recurren a la educación superior. Se reconoce a la educación como una palanca para el desarrollo, como una inversión y como un mecanismo de justicia social, a la vez que se reconocen los limitados recursos públicos para fortalecer la oferta en el sector, lo anterior pese a que el sistema de educación superior se encuentra segmentado y refleja la polarización (Acosta, 2012; De Garay, 2002).

Los estudiantes son un grupo diferenciado con una diversidad de intereses y objetivos educativos. En las instituciones privadas, el ingreso esta mediado por el pago de colegiaturas sin restricciones de admisión, es decir, que los estudiantes deben tener los medios para pagar las sumas exigidas, ya que también, los ingresos de las organizaciones dependen del pago de colegiaturas por parte de los alumnos (Altabach, 1999; Acosta, 2005). Por un lado, señala Muñoz (2009:2):

“Es necesario discutir las formas de gestión de lo académico que significan reconocer que lo académico dicta la lógica de la conducción institucional. En tal lógica, los estudiantes son el centro de la academia, porque ellos son los futuros productores de conocimiento. Favorecer que se titulen y darles cultura para que se desempeñen en la sociedad con éxito es un objetivo de primer orden”

De tal manera que las organizaciones de educación superior privadas se conducen a partir de lo académico, pero no por ello, excluyen la lógica de mercado que las constituye, en tal dinámica los alumnos son el núcleo de todos los procesos y los significados entorno a la educación.

En cuanto al perfil de los alumnos, para De Garay (2002) es el de estudiante heredero que se dedica tiempo completo a los estudios. Los alumnos tienen

diversas responsabilidades sociales, por ejemplo, existen estudiantes que están

casados, que trabajan y que tienen dependientes económicos. Todas ellas son condiciones sociales que repercuten en la vida académica, los ritmos de estudio, el tiempo que le dedican a los mismos, la diversidad de preocupaciones y ocupaciones de su vida diaria. Una parte considerable de alumnos se enfrentan a una situación particular al no tener condiciones para dedicarse completamente a estudiar; también es común encontrar una proporción de estudiantes adultos, en la medida en que los mercados laborales soliciten mayores grados de profesionalización y las organizaciones de educación superior privadas de absorción de demanda encuentren en esta población un nicho de mercado.

Para los padres, la decisión sobre donde formar a los hijos expresa un cambio profundo en las formas de representación de prestigio y sus expectativas vitales. Existe la idea generalizada de que la universidad pública mexicana ha dejado de ser el lugar preferido por las élites nacionales y locales, y los intereses se colocan en las privadas de alto costo o en las universidades prestigiosas del extranjero (Acosta, 2009). Sin embargo, este sector de organizaciones se coloca en el mercado a través de precios relativamente bajos ofertando licenciaturas tradicionales de alta demanda.

Pese a que cada generación es más escolarizada que la anterior, esto contribuye paradójicamente incrementar la desigualdad social y revela una de sus limitaciones estructurales más significativas, frente a la necesidad y el acuerdo de expandir la cobertura educativa y fortalecer procesos de formación profesional y de investigación científica y desarrollos tecnológicos que contribuyan al crecimiento

económico y la prosperidad nacional, se impone la desigualdad, donde al

incremento de escolaridad le sigue una ampliación de la desigualdad en la distribución del ingreso (Acosta, 2009).

Los estudiantes que sus padres cuentan con estudios en el ámbito de la licenciatura, los coloca en una situación académica e intelectual comparativamente mejor, en relación con los estudiantes cuyos padres no lograron acceder a estudios superiores. Tanto la familia de origen como el peso de las socializaciones pueden ser fundamentales para entrever las diferencias que caracterizan la experiencia estudiantil (Suarez, 2013).

Los estudiantes universitarios toman decisiones sobre su futuro universitario basadas en sus creencias deseos; lo hacen en cuestiones de incertidumbre, bajo diversas motivaciones individuales y en distintas determinaciones institucionales, recurriendo a la experiencia propia o de sus familiares. Los estudiantes universitarios deciden valorando sus posibilidades y oportunidades. Influyen factores psicológicos, sociológicos, culturales, económicos e institucionales que median entre decisiones y trayectorias (Suarez, 2013). Las relaciones entre contexto e instituciones son las que pueden ser una fuente explicativa importante para comprender como se construye el tipo de decisiones que los actores elaboran a lo largo de sus trayectorias.

La expansión de una nueva oferta privada de carreras profesionales ha traído consigo la construcción de una nueva racionalidad entre los aspirantes, sus expectativas, cálculos, oportunidades y creencias respecto de la universidad;

propagan diversas estrategias de acceso, trayectorias y egreso en la educación

superior. Las universidades públicas se han convertido en universidades de élite, no por los altos costos para ingresar en ellas, sino porque los estudiantes mejor calificados pueden acceder a un lugar, dadas la tasa de rechazo que muestran las universidades públicas (Suarez, 2012, 2013).

En estas circunstancias los establecimientos privados que ofrecen carreras de bajo costo se convierten en una oportunidad para no interrumpir los estudios, se identifica a las instituciones educativas como organizaciones empresariales, los alumnos son consumidores que reciben el beneficio de los servicios y productos de la organización. La formación de estudiantes como consumidores, depende de la concepción de la educación como mercancía. Para ello, la educación superior tiene que ser vista como una necesidad, no social, sino individual que cada uno debe satisfacer por su cuenta adquiriendo el producto o servicio, percibiendo la posesión y el resultado que obtuvo (Suarez, 2012; 2013).

Para Suarez (2013), los estudiantes que cursan educación superior tradicionalmente han sido tenidos como jóvenes privilegiados en términos sociales, económicos y culturales; no obstante, esta idea ha sufrido cambios a partir de la masificación y diversificación de la educación superior. Jóvenes de distintos estratos sociales son partícipes de la educación superior contribuyendo a la heterogeneidad. La idea predominante de que los alumnos con mayores recursos sociales y culturales asistían a instituciones de sostenimiento privado, teniendo beneficios como una integración exitosa el mercado de trabajo se ha transformado, es decir, en el imaginario social.

Hoy en día, estudiar en una universidad privada se transforma en una falta de recursos y no tener libertad de elegir, donde en la universidad pública cada vez hay más rechazados lo que obliga a muchos jóvenes a instalarse en instituciones de menor calidad percibida. La desigualdad aparece como un problema del que los estudiantes están plenamente conscientes y conocen sus consecuencias en cuanto a las limitaciones que impone el cumplimiento de sus expectativas.

Suarez (2013) enuncia que las universidades deben cumplir con dos condiciones. La primera es que toda actividad tiene que girar en torno al estudiante, donde la meta es alcanzar su satisfacción. Segundo, no es suficiente ofrecer una buena educación, sino que tiene que ser la mejor para que pueda ser un elemento diferenciador de la competencia. Para los emprendedores que buscan hacer negocio con la educación, el objetivo no es producir jóvenes preparados de acuerdo modelo nacional de desarrollo, sino en atraer un número mayor de jóvenes para que se conviertan en estudiantes-clientes-mano de obra, porque la fuente de ganancia está puesta en el consumo de educación y no en lo que resulta del proceso de formación, lo que importa es la obtención de ganancias. Para los empresarios el resultado depende de las acciones y habilidad de los estudiantes y familias; las promesas que hacen a los estudiantes porfían estrategias de marketing, con la intención de reclutar estudiantes, se trata de instituir a los estudiantes como clientes.

Una de estas necesidades es la tener un título profesional, siendo la organización educativa un paso en la consecución de este último, motivo de suma importancia para competir por un trabajo. La búsqueda de la satisfacción de las necesidades da lugar a expectativas de empresa para los estudiantes a través del consumo del

producto que recibieron. Las expectativas se construyen por la publicidad y la opinión pública que hay en torno a una actividad educativa y los programas educativos que ofrece, con la experiencia estudiantil en una escuela. Los alumnos de instituciones de educación superior valoran positivamente su estancia y convivencia cotidiana. Surge la idea de la calidad total del estudiante como consumidor y cliente de las instituciones educativas, generando fidelidad a la marca, buscando repetir la experiencia y recomendando a otros que cursen sus estudios en la institución con la que han quedado satisfechos. La identidad de los consumidores como fieles a la marca es una estrategia para enfrentarse a la competencia. Sin embargo, finaliza (Suarez, 2013) los estudiantes están lejos de comportarse como consumidores.

Conclusiones

En este documento, se abordó un sector cuestionado en términos de su calidad y que forma parte del SES del país. Como se pudo apreciar, las organizaciones de educación superior privadas son un conjunto heterogéneo en el que existe un grupo de élite y otro cuyos fundamentos son ampliamente criticados, siendo que existen diversos términos para referirse al sector, entre los que destacan: universidades patito, pseudo universidades, instituciones emergentes, entre otros. Para fines de este documento y para evitar una valoración negativa, se optó por definir las como organizaciones, afirmándose tres supuestos: El primero en referencia a que se les

puede ubicar por la infraestructura escasa o acondicionada, lo cual difiere de los

campus erigidos con inversión pública, o los de élite con inversión privada. El segundo es que, la cuestión de la baja calidad es producto de la percepción social de las políticas que den cabida a este sector y que en todos los casos se relacionan con la obtención del RVOE, sin embargo, este implica una evaluación constante, el hecho de que se lleve obtenga implica cierto rigor, a lo que correspondería en todo caso, es una revisión de los artículos constitucionales que lo auspician. El tercero, es el tema de los costos bajos que las caracterizan. En comunidades donde el ingreso de sus habitantes es escaso, el pagar una colegiatura puede representar un alto costo para las familias. Una organización que pudiera considerarse como emergente, pudiera ser en una comunidad una institución de élite, ya que depende de la percepción social de su legitimidad y prestigio.

En cuanto a su modelo de organización universitaria, se advirtió que prevalece un tipo organizacional en el que se imitan elementos estructurales del sector público o de los espacios privados consolidados que tienen legitimidad. El modelo que se describe en el documento es el administrativo, el cual de acuerdo con Montaña (2012), se sustenta en la idealización de que es posible alcanzar los objetivos mediante la aplicación de un conjunto de procesos lógicos con una alta posibilidad de ejercer control sobre los actores. Este se retoma en el supuesto de que, si bien son instituciones de educación superior, también funcionan como empresas, privilegiando conceptos como la eficiencia, la eficacia y la jerarquía; de manera externa se regulan por la oferta y la demanda. Además, incorporan una organización

centralizada, jerárquicamente escalonada y diferenciada según funciones y tareas definidas.

Por último, en cuanto a los actores relevantes, se encuentran los docentes y los alumnos. En cuando a los docentes, se estipula que, a raíz de la mercantilización de la educación, también se creó un mercado de mano de obra docente, el cual se caracteriza por ser acreedores de bajos sueldos, escasas oportunidades de mejora laboral y nulas prestaciones. Cabe aclarar que esto no es característico solo del sector privado, sino que incorpora al público, donde los espacios laborales son cada vez más reducidos. Es un conjunto el cual se mantiene sujeto a una importante carga laboral y con evaluaciones que median su continuidad en los empleos. En cuanto a los alumnos, estos son considerados como un grupo diferenciado con intereses y objetivos divergentes. En las organizaciones privadas su permanencia se dicta por el pago de las colegiaturas lo que los hace clientes de un servicio educativo. Hoy en día la percepción de estudiar en una universidad privada se vuelve sinónimo de una falta de recursos y de no tener libertad para elegir lo cual genera exclusión y desigualdad.

Referencias

Aboites, H. (2003). Actores y políticas en la educación superior mexicana: las contradicciones del pacto de modernización empresarial. En Mollis M. (Ed.), *Las universidades en América Latina: ¿reformadas o alteradas? La cosmética del poder financiero*, pp. 59.86. Buenos Aires, CLACSO.

Acosta, S. A. (2005). La educación superior privada en México. *Digital Observatory*

for Higher Education in Latin America and the Caribbean, IESAL, UNESCO.

Recuperado de: <http://www.ses.unam.mx/curso2008/pdf/Acosta2005.pdf>.

----- (2009). Sobre la flexibilidad del mármol: Los (nuevos) límites de la universidad. *Revista de la Educación Superior*, 38(149), 61-72.

----- (2012). Del separatismo al mercado, evolución y perspectivas de la educación superior privada en México. En Pallán F.C. y Rodríguez (Ed.), *La SEP en el desarrollo de la educación superior*, pp. 161-194. México: Fondo de Cultura Económica.

Aguilar, V. L. F. (1988). Los problemas de autoridad en la universidad pública: la estructura de gobierno y la organización administrativa. *Revista de la Educación Superior*, 17(65).

Altabach P. G. (1999). Educación superior privada: Temas y variaciones desde una perspectiva comparada. *Perspectivas*, (39), 339-356.

----- (2005). La revolución de la educación superior privada. *Campus Milenio*, (141).

Álvarez, M. G. (2011). El fin de la bonanza: la educación superior privada en México en la primera década del siglo XXI. *Reencuentro Análisis de problemas universitarios*, 60, 10-29.

Balán, J. & García, A. (1997). El sector privado de la educación superior. En Kent, R. *Los temas críticos de la educación superior en América Latina Vol. 2 Los*

años 90. *Expansión privada, evaluación y posgrado*, pp. 9-93. México: Fondo de Cultura Económica.

Brunner, J.J. & Uribe, D. (2007). *Mercados Universitarios: Los Nuevos Escenarios de la Educación Superior*, Informe Final de Proyecto FONDECYT No. 1050138.

De Garay, S. A. (2002). Un sistema de educación superior, dos realidades distintas: La universidad pública y la universidad privada. *Revista de la Educación Superior*. 33(122), 69-77.

De Leonardo, R., P. (1983). *La educación superior privada en México Bosquejo Histórico*. México: Editorial Línea.

De Vries, W. (2005). Privado vs. Público. *Revista de la Educación Superior*, vol. 34(135), 7-9.

Buendía, E.A. (2009). El estudio de la educación superior privada en México: Un tema pendiente. *Reencuentro*, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, no. 55, 58-62.

Casillas, M.A, Ortega J.C. & Ortiz V. (2010). El Circuito de Educación Precaria en México: una imagen del 2010. *Revista de la Educación Superior*, 54(173), 47-83.

----- (2013). Nueva tendencia en la educación superior, la oferta en zonas no metropolitanas. *Revista de la Educación Superior*. 42(3), 63-95.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2019) Artículo 3º. Última reforma publicada DOF 06-06-2019.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_060619.pdf

De Garay, S. A. (2011). La reactivación de la educación superior pública y el papel

de las instituciones privadas en la zona Metropolitana de la Ciudad de México en los primeros años del siglo. *Revista de la Educación Superior*, 40 (158), 11-32.

De Leonardo, R., P. (1983). *La educación superior privada en México Bosquejo Histórico*. México: Editorial Línea.

Gama, T.F. (2010). Desarrollo de una tipología de las instituciones de educación superior privadas en Jalisco. *Revista de la Educación Superior*, 35(153), 65-84.

Gil, A.M. (2005). El crecimiento de la educación superior privada en México: De lo pretendido a lo paradójico... ¿o inesperado? *Revista de la Educación Superior*. 36(163), 9-20.

----- (2008). Los académicos en instituciones privadas que captan demanda. Una aproximación a otros actores, hoy en la sombra. *Revista de la Educación Superior*, 37(145), 115-221.

Gómez, R. R. (2003). La educación superior en el mercado Configuraciones emergentes y nuevos proveedores. En Mollis M. (Ed.) *Las universidades en América Latina: ¿reformadas o alteradas? La cosmética del poder financiero*, pp. 87-108. Buenos Aires: CLACSO.

Hall, H. R. (1983). *Organizaciones, estructura y proceso*. España: Editorial Prentice Hall Internacional.

Ibarra. C.E. (2002). Capitalismo académico y globalización: la universidad reinventada. *Revista de la Educación Superior*, 31(123), 147-154.

Levy, D. C (1986). *Higher Education and the State in Latin America: Private Challenges to Public Dominance*. Chicago: University of Chicago Press.

Meyer, J. & Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal structure as

myth and ceremony”, *The American Journal of Sociology*, 83 (2), 340 –363.

Montaño, H.L (2012). La organización universitaria. Disputas y tensiones entre el modelo administrativo y la anarquía organizada. En Barba, A.A. & Lobato, (Ed.). *Instituciones de educación superior, políticas públicas y organización*, pp. 33-55. México: Miguel Ángel Porrúa.

Morales, M.M.D (2013). *Construir la legitimidad estrategias de una institución de educación superior privada*. México: ANUIES Dirección de Producción Editorial.

Muñoz, G. H. (2009). La universidad pública en México. *Publicación digital del Seminario de Educación Superior de la UNAM*. Recuperado de: http://www.ses.unam.mx/integrantes/uploadfile/hmunoz/Munoz_PubliDigitalesSES.pdf.

Muñoz, I., Núñez C.C. & Silva L. M. (2004). *Desarrollo y heterogeneidad de las Instituciones de educación Superior de Sostén Privado*, México: ANUIES.

-----, Núñez C.C. & Silva L. M. (2013). La educación superior particular y la distribución de oportunidades educativas en México. *Revista de la educación superior*, 42(166), 81-101.

Olivier, T. G. (2007). *Educación superior privada en México. Veinte años de expansión: 1982-2002*. México: Más textos Universidad Pedagógica Nacional.

Olmos, L.I. (2002). Puntos sobresalientes de la educación superior particular en el programa nacional de educación 2001-2006. *Revista de la educación superior*, 31(121), 93-104.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (1997).

Exámenes de las políticas nacionales de educación México Educación Superior.

México: OCDE.

Rama, C. (2010). El nuevo escenario de la educación superior privada en América Latina. *Revista HISTEDBR Online*, (40), 3-23.

----- . El negocio universitario for-profit en América Latina. *Revista de la Educación Superior*, (164), 59-95.

Rodríguez, G.R. (2003). Entre lo público y lo privado. La polémica de las universidades patito en 2003. *Anuario Educativo Mexicano*, pp. 431-467. México: Miguel Ángel Porrúa.

Suárez, Z.M. (2012). Los estudiantes como consumidores Acercamiento a la mercantilización de la educación superior a través de las respuestas a la Encuesta Nacional de Alumnos de Educación Superior (ENAES). *Perfiles Educativos*, 35(139). IISUE-UNAM.

----- . (2013) "Educación superior pública y privada en México Desigualdades institucionales y opiniones de los estudiantes. *Colección de Cuadernos Digitales del Seminario de Educación Superior*, UNAM.

Vega-Tato, G. Z. (2009). Poniendo en orden a las instituciones particulares de Educación Superior en México: Una taxonomía aplicada a su complejidad y diversidad. *Revista de la Educación Superior*, 38(150), 37-60.

Villaseñor, G.G (2003). *La función social de la educación superior en México. La que es y la que queremos que sea*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.