
archivos analíticos de políticas educativas

Revista académica evaluada por pares, independiente,
de acceso abierto y multilingüe



Universidad de San Andrés y Arizona State University

Volumen 29 Número 35

22 de marzo 2021

ISSN 1068-2341

Variedades de Capitalismo Académico: Un Marco Conceptual de Análisis

José Joaquín Brunner



Julio Labraña

Centro de Políticas Comparadas de Educación, Universidad Diego Portales

Emilio Rodríguez-Ponce



Francisco Ganga

Universidad de Tarapacá

Chile

Citación: Brunner, J. J., Labraña, J., Rodríguez-Ponce, E., & Ganga, F. (2021). Variedades de capitalismo académico: Un marco conceptual de análisis. *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 29(35). <https://doi.org/10.14507/epaa.29.6245>

Resumen: El presente artículo propone un marco conceptual para el análisis de las variedades de capitalismo académico. La tesis central sostiene que dichas variedades surgen de las características específicas que en cada país asumen los tres pisos que componen los sistemas nacionales de educación superior: (i) su régimen estructurante de economía política, (ii) la configuración del campo organizacional y las dinámicas de coordinación entre las universidades, y (iii) la modalidades de la gobernanza de los sistemas, sus orientaciones paradigmáticas de política para el sector y la selección de instrumentos para su aplicación. Cada variedad de capitalismo académico se caracteriza por el grado de privatismo en esos tres pisos. Así, en el caso del régimen de economía política, juegan un

Página web: <http://epaa.asu.edu/ojs/>

Facebook: /EPAAA

Twitter: @epaa_aape

Artículo recibido: 29-10-2020

Revisiones recibidas: 22-12-2020

Aceptado: 4-1-2021

papel determinante el nivel de presencia privada en la provisión y el financiamiento de los sistemas y, por ende, los grados de mercadización, comodificación, comercialización y financiarización de la educación superior. En el caso del campo organizacional, interesan sobre todo los impactos de los anteriores procesos en la empresarización y el gerencialismo de las instituciones y en las dinámicas de competencia y coordinación de los sistemas, así como los grados de libertad y regulación que prevalecen en los mercados pertinentes. Por último, la gobernanza del capitalismo académico depende en cada caso del paradigma que guía las políticas, la selección de instrumentos empleados por aquellas y la forma en que se integran las diferentes partes interesadas en la estructura de la gobernanza. Se completa el artículo con un breve resumen y la identificación de líneas de investigación para avanzar en el estudio de las variedades de capitalismo académico.

Palabras clave: Universidades; capitalismo académico; mercados; privatización; privatismo

Varieties of academic capitalism: A conceptual framework of analysis

Abstract: This article proposes a conceptual framework for the analysis of varieties of academic capitalism. The central thesis maintains that these varieties arise from the specific characteristics that in each country organize the the three vertical blocks that make up national systems of higher education (HE): (i) its grounding political economy structure, (ii) the organizational field and the coordination dynamics between universities, and (iii) the systems' governance modalities, its policy paradigm and instruments. Each variety of academic capitalism is characterized by the degree of privatism in these three blocks and their constituent elements. Thus, in the case of the political economy regime, the level of private presence in the provision and financing of a system plays a determining role and, therefore, the degree of marketization, commodification, commercialization and financialization of higher education. In the case of the organizational field, the impact of these previous processes on the entrepreneurialization and managerialism of participating institutions and on the competition and coordination of HE is of particular interest, as well as the degree of freedom and regulation that prevail in the relevant HE markets. Finally, the governance of academic capitalism depends in each case on the paradigms that guide public policies, the selection of policy instruments, and the way in which stakeholders participate in the governance structure. A brief summary and identification of future research lines for further studying varieties of academic capitalism complete this article.

Key words: Universities; academic capitalism; markets; privatization; privatism

Variedades do capitalismo académico: Um quadro conceitual de análise

Resumo: Este artigo propõe um quadro conceitual para a análise das variedades do capitalismo acadêmico. A tese central é que estas variedades resultam das características específicas de cada país nos três níveis que compõem os sistemas nacionais de ensino superior: (i) o seu regime estruturante de economia política, (ii) a configuração do campo organizacional e a dinâmica de coordenação entre universidades, e (iii) as modalidades de governança dos sistemas, incluindo as políticas públicas centrais para o setor e a seleção dos instrumentos para a sua implementação. Cada variedade do capitalismo académico é caracterizada pelo grau de privatização destes três níveis. Assim, em relação ao regime de economia política, o nível de participação privada no fornecimento e financiamento dos sistemas e, portanto, os graus de comercialização, mercantilização, comercialização e financeirização do ensino superior desempenham um papel determinante. Em relação ao campo organizacional, os impactos dos processos acima mencionados sobre a orientação empresarial e gestão das instituições e sobre a dinâmica da concorrência e coordenação dos sistemas, bem como os graus de liberdade e regulamentação que prevalecem nos mercados relevantes, são de particular interesse. Finalmente, a governança do capitalismo académico depende em cada caso da orientação geral das políticas, da seleção dos instrumentos utilizados na implementação das políticas

da forma como os diferentes setores são integrados na estrutura geral de governança. Ao final se apresenta um breve resumo e a indicação de linhas de pesquisa para prosseguir no estudo das variedades do capitalismo académico.

Palavras-chave: Universidades; capitalismo académico; mercados; privatização; privatismo

Introducción

La literatura de corriente principal caracteriza a la educación superior (ES) a nivel global por experimentar grados crecientes de privatización (Tilak, 2009); intensos procesos de mercadización (Teixeira et al., 2004) y de comodificación o mercantilización (Wee & Monarca, 2019) y, en algunos casos, además, por hallarse envuelta en procesos de comercialización (Bok, 2009), o bien, en una fase avanzada de financiarización a través de la creación de un mercado secundario para la securitización de préstamos estudiantiles (Jessop, 2017, p. 861). Sin detenernos a evaluar aquí los aspectos positivos o negativos asociados a un alto grado de privatismo, conviene subrayar de entrada dos particularidades. Primera, el hecho de que las diferentes dimensiones del privatismo —como privatización, mercadización y comodificación o mercantilismo— son analizados habitualmente en esta literatura mediante conceptos sujetos a diversas —y usualmente polémicas— interpretaciones; es decir, aparecen como conceptos esencialmente contestados (Berenskoetter, 2017; Brunner et al., 2020). Segundo, el hecho de que estos conceptos se hallan estrechamente interrelacionados y poseen afinidades electivas entre sí; conforman pues verdaderos clústeres o conglomerados conceptuales (Howe, 1978; Rosenberg, 2016). Así, el núcleo de conceptos recién identificados suele acompañarse usualmente con otros, tales como liberalización (Verger, 2013), neoliberalismo y políticas neoliberales (Olssen & Peters, 2005), desregulación (Wozniki, 2013), empresarialización (Clark, 1998, 2004), managerialismo o gerencialismo (Deem, 2017), neoliberalismo (Tight, 2019) y crisis de la idea de universidad (Hayes & Wynyard, 2002; Readings, 1996). Este amplio núcleo semántico se encuentra ampliamente reconocido dentro del campo de estudios de la ES (Teixeira & Shin, 2018); remite a la noción de *capitalismo académico* (CA), tal como fue elaborada originalmente por Slaughter y Leslie (1997) y es empleada ahora en la literatura especializada (Cantwell & Kauppinen, 2014; Findlow et al., 2020; Slaughter & Taylor, 2016).

Al contrario, en América Latina se observa un uso separado de aquellos conceptos que integran el conglomerado conceptual del CA, sin que se haya extendido el empleo de la teoría del CA propiamente, la cual ha tenido ahí una recepción limitada (Brunner et al., 2019a, 2019b; Maldonado-Maldonado, 2014) y no constituye un tópico relevante de la investigación especializada (Ordorika & Rodríguez-Gómez, 2018). Esto a pesar de que las características estructurales propias de la ES de América Latina —sobre todo la fuerte incidencia de la oferta privada (Levy, 1986, 2018), la alta participación de la financiación privada (Brunner & Miranda, 2016), el extendido rol de los mercados (Mollis, 2003) y el intenso uso de políticas neoliberales por parte de la gobernanza de los sistemas de la región (Bernasconi & Celis, 2017)— hacen de ella un lugar propicio para el estudio de fenómenos propios del CA. En tal sentido, se han estudiado, entre otros: procesos de privatización (Levy, 2018); la organización y el comportamiento de instituciones privadas (Rama & Gregorutti, 2015); dinámicas público-privadas de los sistemas (Brunner & Peña, 2011a; Teixeira et al., 2017), y la erosión del espacio tradicional de la ES pública (De Moura Castro, 2000; Rhoads et al., 2014). Igualmente, hay investigaciones sobre diferentes mercados de la ES latinoamericana en diversas dimensiones: teóricas y de clarificación conceptual (Brunner, 2009; Verger, 2013); su papel en la gobernanza de los sistemas nacionales (Brunner & Ganga, 2016); su vinculación con el acceso y la equidad en la ES (Schendel & McCowan, 2016); crítica del rol y la ideología de los mercados (Ordorika & Lloyd, 2015) y su papel en la movilización y las protestas estudiantiles (Guzmán

Valenzuela, 2017). Lo mismo sucede con fenómenos de comodificación (Salto, 2018) y de comercialización de la investigación (Appel et al., 2017; Ramírez, 2018); la institucionalización del lucro en la ES privada (Bernasconi, 2013) y la participación del capital extranjero y de grupos transnacionales en la ES regional (Rama, 2012, 2016). Recientemente se han desarrollado diversas otras líneas adicionales de estudio en la región, como el surgimiento de universidades emprendedoras (Fernández, 2009; Pineda, 2015) y los cambios internos en la gestión universitaria (Arata-Andreana & Rodríguez-Ponce, 2009), especialmente el managerialismo y la Nueva Gestión Pública (NGP) en la gobernanza de las universidades estatales (Pereira et al., 2020).

El presente artículo responde a la pregunta de si una parte significativa de esa literatura podría utilizarse para avanzar la teoría del CA en dos direcciones. Por un lado, hacia una mejor comprensión de la realidad propia de la ES contemporánea y, por el otro, hacia un fortalecimiento de esa misma teoría, mediante la incorporación de una mayor variedad de experiencias y trayectorias de sistemas nacionales. En particular, se busca entablar una conversación con la literatura sobre *variedades de capitalismo académico* (VdeCA), tópico que ha emergido últimamente en el campo internacional de estudios de la ES (Tight, 2012, pp. 117-118). Esto permitiría ampliar el foco de la conceptualización sobre el CA que, desde su origen, se concentra unilateralmente en las universidades públicas (estatales) de investigación de los países angloamericanos primero (Brunner et al., 2019a, 2019b), para luego, durante la última década, cubrir a otros países de Europa occidental (Schulze-Cleven & Olson, 2017; Slaughter & Cantwell, 2012) y últimamente también de Europa central y del este (Bates & Godon, 2017), y de manera más reciente a América Latina (Brunner, 2017; Maldonado-Maldonado, 2014), Asia del Este (Jessop, 2016a, 2016b), África (Cross & Ndofirepi, 2016) y países árabes (Findlow & Hayes, 2016).

Con este objetivo se propone un marco de análisis que incluye la diversidad de sistemas nacionales de ES existentes. Para ello revisamos, en primer lugar, la literatura internacional sobre VdeCA en sus diferentes enfoques. Entre éstos existe un interés compartido por la economía política, el campo organizacional y la gobernanza de los sistemas contemporáneos de ES. Enseguida, se formula un mapa conceptual para el análisis de VdeCA que distingue —en los sistemas nacionales— tres pisos analíticos: régimen de economía política, modalidad de estructuración y funcionamiento del campo organizacional y gobernanza de los sistemas nacionales. En relación con los regímenes de economía política del CA, se plantea que éstos se caracterizan por la intensidad de los procesos de mercadización (*marketization*) de la coordinación sistémica y el grado de privatización de la provisión y del financiamiento de la ES. En el caso de la provisión, ella se expresa por la participación privada en el total de la matrícula de ES; en el caso del financiamiento, por el nivel de comodificación o mercantilización de la enseñanza y los grados de avance de los fenómenos de comercialización y financierización del bien ES. El impacto de esas diversas dinámicas de privatización —que resultan en el grado de privatismo de los sistemas nacionales (Brunner et al., 2020)— genera procesos de empresarialización y managerialismo en el campo organizacional de la ES y determinan la forma e intensidad de la competencia entre instituciones. Esta elaboración de conceptos se completa con una aproximación a las modalidades de gobernanza de los sistemas nacionales en la perspectiva del CA. La investigación concluye con un breve resumen y sugiere posibles líneas futuras de investigación.

Literatura Internacional sobre Capitalismo Académico y sus Variedades

Un análisis conceptual de la producción sobre VdeCA (Brunner et al., 2019a, 2019b; Brunner et al., 2020) —fenómeno que suele designarse también como de *variegated academic capitalism* (capitalismo académico variegado; Jessop, 2017)— permite distinguir cuatro diferentes enfoques.

Primero, un enfoque que explica la variedad del CA como resultado de la inserción de los respectivos sistemas nacionales de ES en diferentes modelos de capitalismo económico (Hall & Soskice, 2004), como serían el capitalismo liberal de mercados y el capitalismo de mercado coordinado (Graf, 2009, 2017). Si bien este modelo dicotómico de tipos ideales de capitalismo ha sido criticado por su reduccionismo, continúa siendo un referente en la literatura especializada de las variedades de capitalismo (Ebner, 2015). La evolución más reciente de esa literatura plantea que es necesario reconocer una mayor variedad de modelos o tipos de capitalismo —tres, cuatro, hasta cinco (Vasileva-Dienes & Schmidt, 2019)— lo que haría posible indagar si a cada uno de ellos corresponde también una variedad particular de CA, con atributos distintivos.

Segundo, uno que postula la existencia de características peculiares de las VdeCA según su inserción dentro de diversas construcciones y modalidades de Estados de Bienestar (Ansell, 2010; Busemeyer, 2015; Iversen & Stephens, 2008); básicamente, en las tres modalidades clásicas que se distinguen al efecto: Estado de Bienestar liberal, Estado de Bienestar conservador y Estado de Bienestar socialdemócrata (Schulze-Cleven & Olson, 2017). También esta división tripartita ha sido criticada, proponiéndose una mayor variedad de tipos de Estado de Bienestar (Isakjee, 2017)

Tercero, un enfoque que indica que las peculiaridades de las distintas formas de CA responden a la fase de desenvolvimiento en que se encuentra cada sistema de ES; en términos de Jessop (2017): (i) CA con incipiente comercialización, (ii) CA con capitalización como una específica economía capitalista de mercado; (iii) CA con cuasi-mercantilización del trabajo mental como insumo; (iv) CA con financiarización parcial; (v) CA bajo dominación financiera y, por último, (vi) “plena privatización de universidades e instituciones de investigación y su integración a una economía de mercado global financiarizado” (Jessop, 2016a, p. 106). En otra parte, el mismo Jessop (2017b) combina este enfoque dinámico con una perspectiva complementaria que, recurriendo a Max Weber, agrega variedades de ‘capitalismo político’ en el ámbito académico: basado en la fuerza y la dominación, de carácter depredador o parasitario o que actúa mediante tratos irregulares con las autoridades.

Cuarto, un enfoque que surge de la literatura sobre la globalización del CA (Cantwell & Kauppinen, 2014). Según estos autores, si bien el proceso de mundialización tiende hacia una convergencia de variados sistemas nacionales en torno a ciertos modelos comunes como el de las *world class universities*, sin embargo proporciona suficiente espacio para una especialización y diferenciación del CA en diferentes contextos nacionales (Keidesoja & Kauppinen, 2014; Zajda & Rust, 2016). En similar dirección se plantea lo importante que es identificar la manera como diferentes CA, asentados (*embedded*) en sus respectivos contextos nacionales, interactúan en el plano global ya bien para complementarse o contraponerse. Como resultado de esta perspectiva emergería, más que una particular variedad de CA, un único CA variegado (*variegated*) según lo llama Jessop, o bien, una variegada neoliberalización de la ES (Kavka, 2017).

Existe un quinto enfoque que empieza a emerger inductivamente a partir de la acumulación de estudios realizados en países de la periferia —varios mencionados más arriba al discutir la producción relativa a Latinoamérica— y en países de ingreso medio (Zajda & Rust, 2016), entre ellos los del grupo BRICS (Carnoy et al., 2014; Demin, 2017). Desde esta perspectiva de múltiples casos nacionales y regionales, resulta más fácil imaginar un CA variegado que una VdeCA identificados deductivamente a partir de ciertos tipos ideales o modelos. De cualquier forma, ambas estrategias reconocen la centralidad de las características y trayectorias peculiares de cada sistema nacional de ES, así como la diversidad de contextos socioeconómicos, político-institucionales y culturales en que se desenvuelven y a los que deben atender. El cuadro 1 resume la literatura especializada sobre variedades de CA.

Cuadro 1*Enfoques sobre Variedades de CA*

Línea de investigación	Referencias ilustrativas
Modelos de capitalismo económico y VdeCA	Hall & Soskice, 2004; Graf, 2009, 2017; Ebner, 2015; Vasileva-Dienes & Schmidt, 2019
Modelos de Estado de Bienestar y VdeCA	Ansell 2010; Busemeyer 2015; Iversen & Stephens 2008; Schulze-Cleven & Olson, 2017; Isakjee, 2017
VdeCA como diferencia de fases de progresión hacia el CA pleno	Jessop, 2017a, 2017b
VdeCA y la tensión entre presiones globales y nacionales (Perspectiva conceptual)	Cantwell & Kauppinen, 2014 Keidesoja & Kauppinen, 2014; Zajda & Rust, 2016; Kavka, 2017
VdeCA y la tensión entre presiones globales y nacionales (Estudios empíricos)	Zajda & Rust, 2016; Carnoy et al., 2014; Demin, 2017

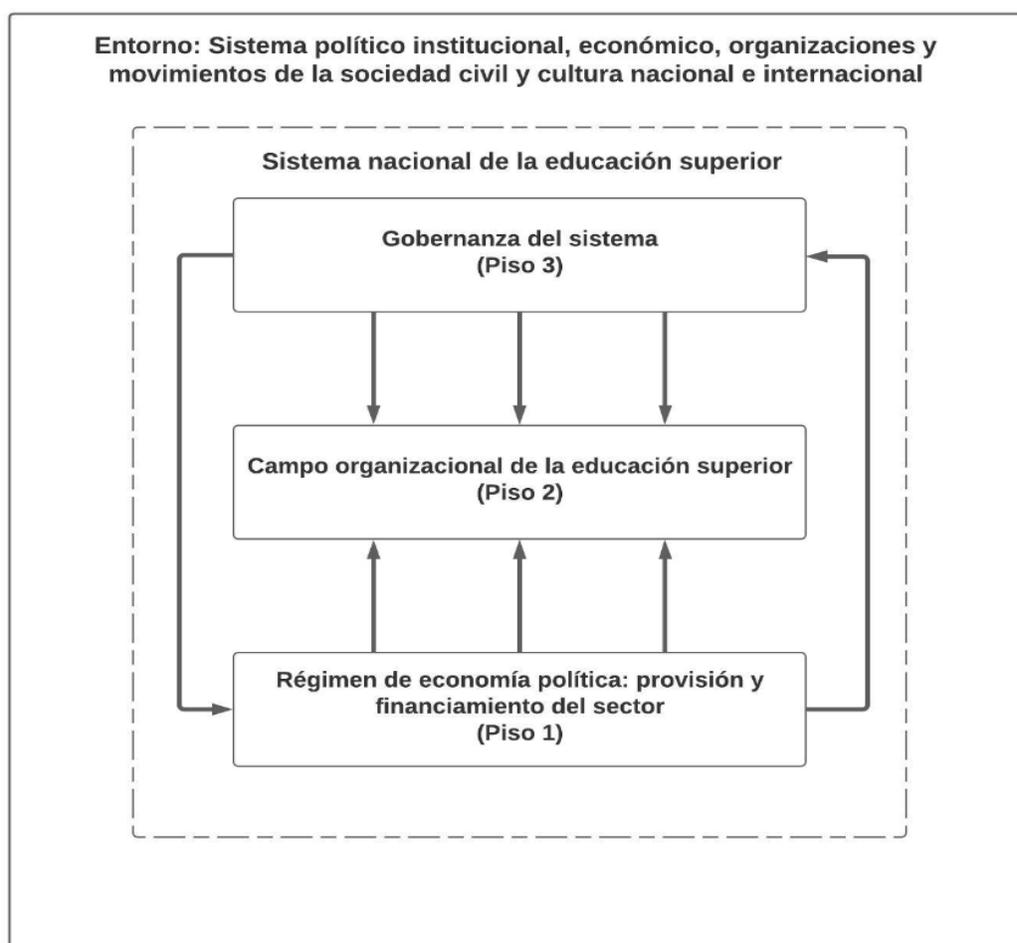
Entre estos abordajes existen rasgos comunes que emplearemos para avanzar hacia una teoría integrada de las VdeCA y proponer un marco conceptual para su análisis. En primer lugar, estos análisis se hallan acoplados sueltamente a una perspectiva de economía política, reconociendo la importancia de ésta para la estructuración de los sistemas nacionales; se ocupan, por lo mismo, de las relaciones de poder entre las instituciones, el Estado (gobierno) y los mercados, así como de las políticas que inciden sobre la integración y coordinación de los sistemas de ES, perspectiva inaugurada por Clark (1986). Enseguida, comparten una noción, explícita o implícita, de campo organizacional y lógicas de campo; es decir, que la ES constituye un campo de fuerzas y, por ende, un espacio de conflictos, dominación y contestación, cuyos participantes poseen una noción común respecto de qué se trata en dicho campo y cuáles son las reglas del mismo (Fligstein & McAdam, 2012). Para el estudio de los comportamientos organizacionales utilizan la teoría de dependencia de recursos (TDR; Froelich, 1999) o, en cualquier caso, analizan tales comportamientos como motivados por la necesidad y posibilidad de obtener recursos externos estratégicos, trátense de estudiantes, profesores, directivos y gerentes académicos, investigadores, técnicos, y variados insumos para la operación, prestigio y, sobre todo, financiamiento de las instituciones. Sobre todo, la forma como esa dependencia es internalizada por las organizaciones y convertida en un imperativo ético constituiría un eje central del espíritu del CA (Meyer & Bromley, 2013). Finalmente, las aproximaciones examinadas otorgan similar importancia a la gobernanza de los sistemas y al rol de las políticas en la estructuración del campo organizacional, particularmente aquellas de orientación neoliberal que habrían servido para acentuar los rasgos privatizadores que adoptan las diferentes modalidades de CA.

A pesar de ser América Latina un terreno fértil para el estudio del CA y su diversidad, no ha recibido mayor atención en la propia región ni tampoco ha estimulado el análisis empírico del CA variegado de la región como un medio para contrastar la pertinencia de los enfoques sobre VdeCA (Brunner et al., 2019a, 2019b). Para avanzar en esa dirección se requiere precisar el marco de análisis, partiendo por la propia conceptualización de los sistemas nacionales de ES que luego permita entender las transformaciones que éstos experimentan bajo la influencia del CA. Para este efecto, siguiendo los rasgos comunes identificados en los diferentes enfoques de VdeCA, postulamos que es posible representar a los sistemas nacionales de ES como un edificio ensamblado de tres pisos

(Figura 1). En la base, formando la infraestructura del sistema (piso 1), aparece su régimen de economía política que organiza la forma como se realiza la provisión y el financiamiento de la ES. El piso intermedio (piso 2) es ocupado por el campo organizacional, con su composición específica de instituciones, agentes, partes interesadas y públicos e individuos que interactúan condicionados por aquella infraestructura de economía política y por las propias reglas y dinámicas del campo en que se desenvuelven. A su turno, este campo se despliega conforme al conjunto cambiante de políticas y reglas dispuesto “desde arriba” (piso 3), por la superestructura de gobernanza del sistema. Postulamos que las VdeCA se configuran en cada uno de esos tres pisos, en interacción mutua y con el entorno —v. gr., el sistema político institucional, modo de estructuración y funcionamiento de la economía, organización y movimientos de la sociedad civil y cultura nacional e internacional— resultando en una diversidad de expresiones del nuevo espíritu del capitalismo en cada uno de los sistemas nacionales y sus instituciones.

Figura 1

Marco de Análisis, Pisos y Conceptos Rectores



Las siguientes secciones describen cada uno de esos tres pisos en torno a sus conceptos rectores: economía política, campo organizacional y gobernanza del sistema.

Plano de Economía Política

Operando desde la base de los sistemas nacionales, los regímenes de economía política organizan la provisión y el financiamiento de la ES; responden, por tanto, a las preguntas: quiénes están habilitados para proveer ES y quiénes la financian. Estas interrogantes dan lugar luego a otras que son inherentes a un enfoque de economía política (Jessop, 2012): la relación existente entre Estado y mercados, o sea, cómo se coordinan e integran los sistemas (Schuetze et al., 2012); el comportamiento de los agentes públicos y privados y sus expresiones híbridas (Bromley & Meyer, 2013; Marginson, 2016a, 2016b), y si acaso las decisiones son adoptadas de manera centralizada o descentralizada (Kwiek, 2016a). Examinando la literatura del CA, es posible identificar una serie de tendencias en la economía política de la ES: mercadización (*marketization*) en primer lugar y, asociados con ésta, procesos de privatización (*privatization*), mercantilización (*mercantilization*, *commodification*), comercialización (*commercialization*) y, finalmente, de financiarización (*financialization*).

Mercadización

Es el término que según el enfoque del CA comanda las dinámicas de economía política de los sistemas. Se reserva aquí este término para la exposición de la ES a los mercados, entendidos como contextos de coordinación e integración sistémica en el sentido empleado por Clark (1986), esto es, una modalidad de conducir, guiar, al sistema (Mok, 2008; Peters, 2013; Robertson & Komljenovic, 2016) y no solo como un espacio de intercambios y precios. Se trata, por tanto, de los mercados en la tradición de Lindblom y la ciencia política más que en un sentido puramente económico (van Vught & de Boer, 2015): representan, en este sentido, una ‘gran transformación’— y, de alguna manera, el *enclosure*, el cercamiento o cierre de Polanyi (2001)— del bien ES, del cual ya en su origen medieval se habla como de un bien que no puede ser objeto de compra y venta por ser un don de Dios (*scientiae donum Dei est, unde vendi non potest*) (Post, Giocarinis & Kay, 1955) y que luego, en la época moderna, se designa como un bien público producido en la esfera nacional-estatal, ajeno a los mercados y a la ganancia privada (Marginson, 2016a; Pusser, 2016, 2018). Por el contrario, con el CA y su economía política de intereses privados, la ES se convierte en un bien puesto progresivamente en ‘situación de mercado’, donde funciona según el ‘espíritu del capitalismo’, siendo sus prácticas crecientemente ‘colonizadas’ por esa esfera de intercambios (Habermas, 1987).

Para entender las características y el grado de mercadización de un sistema de ES y poder comparar dicho fenómeno puede recurrirse a una estimación del grado en que se reconocen las ‘libertades de mercado’, tanto de los oferentes como de los consumidores o usuarios (de Boer & Jongbloed, 2012; Jongbloed, 2003). En el primer aspecto (oferentes), tales libertades aparecen relacionadas fundamentalmente con la autonomía institucional para operar en los mercados: autogobernarse, definir sus servicios y la combinación de ellos, crear y suprimir programas, contratar personal y organizar la carrera académica, determinar el número de vacantes de estudio ofrecidas y sus correspondientes aranceles, y decidir —al interior de cada organización— la distribución de los recursos. En referencia a los usuarios, las libertades de mercado dependen de si ellos pueden elegir libremente una institución y un programa de estudio; usar a su arbitrio las respuestas hitschmanianas de salida (*exit*), voz (*voice*) y lealtad (*loyalty*) para manifestar su satisfacción e insatisfacción con el servicio o experiencia recibida (Hirshman, 1970) y si acaso cuentan o no con suficiente información para decidir. Asimismo, si cuenta o no con el necesario apoyo para ejercer su derecho a la ES dentro del mercado (McCowan, 2012).

Privatización

Se refiere, por un lado, al volumen de la provisión privada de ES ofrecida por instituciones privadas independientes o dependientes (OECD, 2019), con o sin fines de lucro, con o sin subsidio estatal, con o sin carácter comercial. En su versión contemporánea, este tipo de provisión se asocia fundamentalmente con la expansión de la matrícula y la masificación de la ES (Levy, 2018; Marginson, 2016c; Tight, 2019), pudiendo adoptar diferentes expresiones tales como ES religiosa, de formación de élites y semi-élites, de absorción de demandas en el mercado de estudios de pregrado (Kwiek, 2016b, 2016c; Levy, 2018; Teixeira et al., 2017), o bien, como ES privada dependiente del financiamiento estatal. La privatización de la provisión ha propulsado la matrícula de este sector a nivel mundial hasta alcanzar a un tercio de la población estudiantil; en el caso de América Latina representa actualmente alrededor de la mitad de la matrícula regional (Brunner & Miranda, 2016). Con todo, según observa Levy (2013), la ES privada mostraría signos de estancamiento o retroceso en algunas regiones (Kwiek, 2014a, 2014b, 2016b, 2016c). Por otro lado, la privatización comprende la proporción de recursos provenientes de fuentes privadas que financia a las instituciones de ES, sea por concepto de aranceles pagados por las familias o los propios estudiantes—de su bolsillo o mediante préstamos públicos o comerciales—o bien por concepto de contribuciones provenientes de otras entidades privadas, incluyendo donaciones filantrópicas. Según la clasificación propuesta por Marginson, se trata entonces de una provisión producida para el mercado por un sector no-estatal de instituciones (Marginson, 2018). En América Latina este tipo de financiamiento privado ha experimentado significativos avances durante las últimas décadas (Brunner & Miranda, 2016; Ferreyra et al., 2017).

Mercantilización o Comodificación

Se define aquí como la conversión de un valor de uso —la ES entendida como bien público— en un valor de cambio en el mercado (Weber, 2014, p. 209). Reservamos este término, por tanto, para designar la producción docente como mercancía; en especial, la enseñanza regular de pregrado y su certificación. Es posible encontrar usos más amplios de este concepto en la literatura especializada; por ejemplo, Kauppinen (2014) habla del conocimiento como mercancía (*knowledge as commodity*), y Komljenovic y Robertson (2016) se refieren, en la tradición de Slaughter y Rhoades (2004), a una generalizada mercantilización de las actividades universitarias, en particular de la investigación. A diferencia de estas aproximaciones más abiertas, aquí, por el contrario, este concepto sirve para identificar un mercado en particular, el de estudiantes de educación terciaria —en toda su diversidad— que buscan, mediante un proceso formalizado de enseñanza y aprendizaje, obtener un primer grado académico o título técnico o profesional. Trae aparejado otros conceptos, tales como ‘venta de destrezas’ (*selling of skills*) y ‘fábricas de credenciales’ (*credential mills*; Miller, 2010); el estudiante como cliente o consumidor (Molesworth, Nixon & Scullion, 2009) y el clásico problema de asimetrías de información y sus negativas consecuencias hacia las cuales ya J.S Mill (1869/2006) llamó la atención en su tiempo. Una parte importante de la literatura sobre “industria de la educación superior” (*higher education industry*), “nuevos proveedores” (*new providers*) y liberalización del comercio de ES dentro del marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) forma parte de esta misma orientación expresada primordialmente en el plano transnacional o global (Altbach & Knight, 2007) en conexión, según veremos a continuación, con la idea de la comercialización de la ES.

Comercialización

Efectivamente, tal como se entiende aquí, la comercialización corresponde al acto de poner en situación de mercado a cualquier otro producto, servicio o actividad académica que no sea la

docencia regular conducente a un primer grado, incluyendo, por ende, actividades de educación especializada de nivel de maestrías profesionales, diplomados y capacitación en empresas; venta de productos y servicios de conocimiento resultado de la investigación, patentamiento y transferencia tecnológica, emprendimientos en el Modo de Producción 2 de conocimiento y actividades de triple hélice (Etzkowitz & Leydersdorff, 2000), *spin off companies*, negocios deportivos administrados por universidades, de difusión cultural, capacitación, marketing, servicios de control de calidad, etc. Sobre todo interesan aquí las actividades académicas comercializadas dentro del ‘nuevo espíritu del capitalismo’, en contextos competitivos de mercadización; por ejemplo, consultorías académicas (*academic consulting*) y el emprendimiento académico (*academic entrepreneurship*) en áreas de las ciencias sociales, las humanidades y las artes. Por tanto, la noción de actividad comercial empleada aquí no se limita únicamente a labores de I+D+i sino que cubre toda la gama de acciones generadoras de ingreso que llevan a cabo las universidades. Esta perspectiva es más apropiada para el CA de los países de la periferia, donde las labores de I+D+i se hallan fuertemente concentrada en unas pocas universidades (Labraña et al., 2019). En efecto, una definición de comercialización referida exclusivamente “a actividades destinadas a generar propiedad intelectual (invenciones y patentamiento), así como a la explotación comercial por vía de la creación de *spin-out companies* o el licenciamiento de invenciones” (Perkman et al., 2015) no serviría sino excepcionalmente en la región latinoamericana. Dentro de las más de 4 mil universidades existentes en la región (Brunner & Miranda, 2016), solo un pequeño porcentaje puede calificarse como ‘universidades de investigación’ (*research universities*) y, por ende, en condiciones de participar rentablemente en actividades complejas de comercialización del conocimiento producido. Esta limitación ya se había constatado en los años 1990, manteniéndose inalterada, en lo esencial, hasta hoy (Bárcena Ibarra, 2010). Más aún, según observa un reciente estudio, “cualquiera sea el indicador que se tome, los resultados de la comparación entre la realidad de la región y los países más desarrollados muestran diferencias sustanciales [en este plano] que lejos de ir disminuyendo se han ido acrecentando en el tiempo. Pero, más preocupante aún es que las brechas también se han ensanchado con respecto a otras economías emergentes, particularmente aquellas del continente asiático” (Rivas, 2014, p. 1). En cambio, hay universidades estatales y privadas de la región que generan recursos —aunque de cuantía limitada— a través de legítimas actividades comerciales¹ de capacitación, asesorías a empresas, venta de servicios rutinarios de conocimiento, etc., y no solo mediante la mercantilización de la enseñanza de pregrado.

Financiarización

Suele referirse en la literatura del CA al desarrollo de un “mercado secundario de valores respaldado por activos en los préstamos para estudiantes (*secondary market in Student Loan Asset-Based Securities, SLABS*). Con todo, si bien este fenómeno es un aspecto importante de la financiarización de la ES en algunos países (González, 2018; Marambio-Tapia, 2018), aquí este concepto apunta a un proceso más general en la ES a nivel global, resultado de la transformación de las universidades en ‘cuasi-firmas’ (*quasi-firms*) que actúan en los mercados financieros para obtener préstamos y contratos

¹ Considerado lo anterior, aquel segmento de instituciones que, contrariando su propia misión y la ley, actúa en el terreno que Weber llama del “capitalismo aventurero, comercial y especulador” (Weber, 2012:1290), donde prima “el comercio libre, es decir, no sujeto a normas [...] que se burla de los límites marcados por la moral” y “que atiende más bien al éxito político y la especulación irracional” (Weber, 2012, pp. 1863, 2125), se halla fuera de los supuestos de la comercialización de actividades en el contexto del CA. En efecto, tales instituciones operan en un sentido totalmente opuesto al espíritu del CA que, por el contrario, se funda en la explotación racional y metódica de oportunidades económicas antes que el mero aprovechamiento atrabiliario de oportunidades y beneficios.

de leasing, emitir bonos, manejar portafolios financieros, efectuar *risk management*, crear endowments, realizar planificación financiera, etc., todo esto con el propósito de financiar actividades de emprendimiento académico y generar beneficios para las propias instituciones (Engelen et al., 2014; Santiago et al., 2008).

Plano de Campo Organizacional

En nuestro esquema conceptual (Figura 1), la economía política (piso 1) y sus tendencias privatistas recién identificadas, inciden “hacia arriba”, por así decir, condicionando el campo organizacional dentro del cual las instituciones de ES se desenvuelven y, por su intermedio, también sobre los comportamientos de los miembros de cada organización, según sostiene la teoría de la dependencia de recursos (RDT) aplicada por Slaughter y Leslie (1997) al estudio del CA. Postulamos que dichos condicionamientos son tan diversos como variegada es la economía política de los sistemas nacionales de ES. Con todo, hay dos fenómenos de general ocurrencia en el campo organizacional que acompañan al creciente privatismo de la economía política del CA. Por un lado, la orientación institucional hacia el emprendimiento (*entrepreneurialism*) y, por el otro, la instalación del gerencialismo (*managerialismo*) en todos los niveles y actividades de las organizaciones académicas.

Efectivamente, la lógica propia del campo organizacional, imbuida del espíritu del nuevo CA, tiende hacia una generalizada empresarialización. En la literatura se reconoce este fenómeno bajo diversos nombres, según el aspecto que se desea destacar. Así, por ejemplo, se señala que de ser una institución, las universidades han pasado a ser organizaciones (Krücken & Meier, 2006); es decir, aparecen como cuasi-firmas en contextos progresivamente mercadizados (Marginson, 2018) y desarrollan culturas emprendedoras (*entrepreneurial cultures*; Clark, 1998, 2004). El rasgo esencial de esta tendencia —expresado en términos weberianos— es una creciente racionalización, en el mismo sentido de la racionalización “de la economía, de la técnica, del trabajo científico, de la educación, de la guerra, de la justicia y de la administración” observada por Weber (2012, p. 1298). En una dirección similar, Jessop (1993) propone estudiar la actividad emprendedora de las universidades partiendo de la conceptualización schumpeteriana de la innovación en la economía capitalista. Concluye que en el campo organizacional de la ES existen las siguientes áreas y posibilidades de innovación: (i) nuevos productos o cualidades de los mismos; por ejemplo en el caso de la creación de programas docentes, desarrollo de nuevas disciplinas o especialidades o establecimiento de servicios hasta ese momento inexistentes para el sector productivo, la comunidad o el gobierno, (ii) adopción de nuevos métodos de producción o comercialización de productos; por ejemplo, mediante el uso de tecnologías digitales o en el plano del comercio transnacional; (iii) apertura de nuevos mercados; por ejemplo, establecimiento de sedes en diferentes ciudades o en el extranjero o mediante programas de posgrado en modalidades de tipo *joint ventures*; (iv) identificación de nuevas fuentes de insumos; por ejemplo, convocatorias internacionales de profesores o bien adopción de reglas de admisión para favorecer el ingreso de estudiantes con una mayor diversidad de orígenes socioeconómicos, y, finalmente, (v) reorganización de la ‘industria educacional’; por ejemplo, a través de la aparición de unos pocos operadores transnacionales en condiciones de imponer el predominio global de sus marcas (Marginson, 2010).

Clark (1998), por su lado, sugirió tempranamente que la transformación de las universidades en organizaciones emprendedoras ocurría en cinco dimensiones fundamentales: una base diversificada de ingresos (*diversified funding base*); un núcleo fortalecido de conducción (*strengthened steering core*); una periferia de desarrollo expandida (*expanded developmental periphery*); un núcleo académico estimulado (*stimulated academic heartland*), y una cultura emprendedora integrada (*integrated entrepreneurial culture*). Según muestran estudios posteriores sobre universidades emprendedoras (Clark, 2004; McClure, 2016; Pineda, 2015), el contar con una periferia de desarrollo expandida resulta crucial. Dicha zona

se compone de interfaces entre la organización académica y su entorno; esto es, crea una red de instancias, organismos, actividades y procedimientos que vinculan a las universidades con su medio ambiente. Allí se generan y ponen a prueba innovaciones que sirven tanto para diversificar las funciones y servicios de las instituciones como para diversificar sus fuentes de ingreso y obtener recursos adicionales. De allí pueden surgir además nuevas unidades académicas permanentes o, más comúnmente, grupos de tarea y programas que abordan proyectos con una duración determinada y generan instancias administrativas y personal responsable de dichos proyectos y su coordinación.

Slaughter y Rhoades (2004) retomaron y profundizaron la idea del emprendimiento académico bajo la óptica de una serie de instancias, redes, actividades e interacciones que serían una parte esencial del CA y servirían, a la vez, para amplificarlo. Primero, nuevos circuitos de conocimiento (*new knowledge circuits*) que aceleran la transformación del espacio académico al entrar éste en contacto con el sector productivo y el sector gubernamental con el propósito de impulsar actividades de triple hélice y la empresarización universitaria (Cai & Etkowitz, 2020). Segundo, organismos intersticiales (*interstitial organizations*) al interior de las universidades o desde dentro hacia fuera de ellas, en los márgenes de sus unidades formales o en instancias interdisciplinarias, frecuentemente con participación no solo de académicos en sus funciones tradicionales sino, además, de personal técnico superior y/o académicos que trabajan en conexión con los mercados del entorno o en vinculación con el medio social. Tercero, organizaciones de intermediación (*intermediating organizations*) que ponen en relación a *managers* académicos con personal directivo en empresas y organismos *non profit*, quienes negocian entre sí los límites organizacionales que los separan, ayudando a la universidad a sobrepasarlos y crear oportunidades de negocio. Cuarto, una capacidad gerencial expandida (*expanded managerial capacity*) generada a partir de las interacciones y actividades surgidas de las tres instancias anteriores, como condición para hacer frente a las nuevas actividades de mercado que van apareciendo e impulsar su ulterior desarrollo (Slaughter & Rhoades, 2004). Enunciado sucintamente, podría decirse que, igual como el “capitalismo actual, señor absoluto en la vida de la economía, educa y crea por la vía de la selección económica los sujetos (empresarios y trabajadores) que necesita” (Weber, 2012, p. 1821), así también el CA selecciona aquel modo de conducción de vida y de concebir la profesión académica más adecuada para su desarrollo. De este modo la organización, en condiciones de mercadización de sus actividades, fomenta ella también —en su personal— una conducción de vida de los académicos conforme con el nuevo espíritu del CA y permite el surgimiento de una cultura emprendedora acorde con las necesidades de ese espíritu.

En estrecha vinculación con el anterior fenómeno se despliega en el campo organizacional —y en el seno de las instituciones— un fenómeno adicional, el del nuevo gerencialismo (*new managerialism*) nombrado así para distinguirlo de cualquiera forma de managerialismo antiguo o clásico, ligado a concepciones de administración pública de tipo legal-burocrática con sus valores propios y distintivos de bien público, ética vocacional y fines equitativos (Alford, 1993; Deem, 2004). Usualmente se representa este último fenómeno como un desplazamiento desde la administración y la política hacia la gestión, con énfasis en la idea del *management*. Más específicamente, como un “gradual alejamiento del colegialismo académico en las instituciones de ES en favor del poder de los *managers* [...] para tomar decisiones en nombre y respecto de los académicos” (Deem, 2017, p. 3). En este sentido, el principal impacto del nuevo gerencialismo afectaría precisamente el gobierno interno de las organizaciones académicas, introduciendo en él nuevas ideas, actores, procedimientos, tecnologías y prácticas, junto con elementos ideológicos propios del neoliberalismo y una narrativa sobre las ventajas de modernizar la gestión de las universidades para tornar más eficaz y eficiente el cumplimiento de sus funciones (Baltaru & Soysal, 2018; Brunner et al., 2020). Si bien en ocasiones esta tendencia ha sido calificada como una burda imitación de ciertas modas importadas desde la gestión de los negocios privados (Birnbaum, 2001),

su efecto práctico ha sido importante: subordinar en parte el trabajo de los académicos a los gerentes (Marginson & Considine, 2011), poner al centro de las organizaciones académicas la preocupación por optimizar el desempeño institucional y, según algunos autores, subvertir la idea de una comunidad autogobernada (Brunner et al., 2019c; Harris, 2014).

Aplicada esta constelación conceptual del nuevo gerencialismo a universidades del Estado surge el fenómeno de la Nueva Gestión Pública ([NGP], *New Public Management [NPM]*). De hecho, las principales críticas dirigidas al gerencialismo se originan en el sector universitario estatal, en defensa de las tradiciones que separan lo público de lo privado como dos formas excluyentes de organización (Brunner & Peña, 2001b; Simbürger & Guzmán-Valenzuela, 2019). Desde esta perspectiva, la difusión de la NGP es percibida como el sometimiento de la razón pública kantiana a la doble pinza de la razón técnico-económica por lado y de la razón administrativo-burocrática por el otro (Peters, 2018). Ambas abrazarían a la universidad contemporánea ‘colonizándola’ en nombre de la superioridad de la razón instrumental y la integración sistémica producida por la economía (Habermas, 1987). Nacería así una nueva ‘jaula de hierro’ donde la autonomía institucional de las universidades se reduce, la cultura organizacional se transforma por imperio de la empresarización y la academia debe asumir una *Lebensführung* (conducción de vida) coherente con las exigencias del CA (Brunner et al., 2019c).

En la práctica, sucede que los cambios en la economía política de los sistemas de ES vinculados a la privatización parcial o total de la provisión y del financiamiento, la mercadización de los sistemas y los fenómenos asociados de comodificación, comercialización y financiarización, provocan un incremento generalizado de la competencia (Naidoo, 2018) y transforman a las instituciones en organizaciones emprendedoras, con el consiguiente surgimiento de nuevos modos de gobierno y gestión al interior de ellas. En adelante, las universidades deben dirigirse y comportarse estratégicamente, competir en diferentes mercados, cumplir estándares de calidad definidos por la autoridad acreditadora, contar con un sólido cuerpo académico, ser evaluadas positivamente por los estudiantes, obtener lugares satisfactorias en los rankings, establecer vínculos con el medio externo, rendir cuentas ante organismos del Estado y la sociedad civil y financiar — con recursos de diferentes fuentes—sus objetivos y metas. El diseño, planeamiento, ejecución, control y evaluación de este conjunto de actividades—y las demás que vienen aparejadas con organizaciones más complejas, como la gestión de diversos modos de producción de conocimiento, las vinculaciones de triple hélice, la administración de diversos flujos de admisión y seguimiento de alumnos, el aseguramiento interno de calidad, los conflictos distributivos de todo tipo al interior de la organización, etc.—requieren igualmente una gestión fortalecida, con un plantel de personal profesional más amplio y calificado, una división del trabajo más sofisticada y, correspondientemente, un incremento de las capacidades ejecutivas y de control.

A su turno, todo esto conduce, a una mayor separación del trabajo académico y de gestión, en favor del fortalecimiento de este último; a un aumento del control y regulación del trabajo académico en función de objetivos del *management* y de la competitividad de la organización; a un nuevo ethos institucional y una nueva cultura emprendedora que permean a las instituciones y al campo organizacional en su conjunto. En breve, empuja a aquellas y a éste hacia la competencia y la generación de recursos (Shepherd, 2018); más precisamente, de un excedente (Shattock, 2000). En efecto, los departamentos, programas e individuos son premiados por su capacidad de producir recursos y reputación. Al contrario, aquellas “actividades que no están en condiciones de generar un excedente neto—sea en términos de ingreso o reputación institucional—son discontinuadas” (Williams, 2004, p. 86). A su turno, en el plano de las políticas públicas, la gobernanza de los sistemas nacionales podrá—de acuerdo con sus fundamentos de economía política y dentro de su propio contexto de actuación—limitar, mantener o expandir los grados de mercadización y empresarización de las actividades académicas, favoreciendo usualmente el desarrollo del nuevo

gerencialismo para así lograr que el campo en su conjunto responda a los imperativos de la racionalización capitalista de la academia.

Plano de la Gobernanza

Como se señaló previamente, dentro de nuestro marco de análisis la gobernanza representa el tercer piso de los sistemas nacionales de ES, que actúa, por así decir, como torre de mando, “desde arriba hacia abajo”, sobre el campo organizacional y las organizaciones que lo integran (piso 2) y sobre en el plano estructural sobre la economía política del sistema y su funcionamiento (piso 1), al mismo tiempo que el régimen de economía política condiciona “desde abajo” el alcance de las políticas y el campo organizacional y las instituciones lo hace sobre la gobernanza del sistema. Nótese que el esquema subyacente no se limita a una suerte de contrato bilateral entre Estado nación/gobierno y universidades; por el contrario, la relación es triádica, con la presencia—como se ha venido señalando a lo largo de este texto—de niveles inferior (piso 1), meso (piso 2) y superior (piso 3 que interactúan entre sí y con el entorno externo económico, social, político y cultural. Por lo mismo, empleamos una definición amplia de gobernanza de los sistemas, tal como aparece enunciada un estudio de la OCDE: estructuras, relaciones y procesos a través de los cuales—tanto a nivel nacional como institucional—se elaboran, implementan y revisan las políticas para la educación terciaria. La gobernanza comprende por tanto una compleja red de elementos que incluye el marco legislativo del sistema de ES; las diversas categorías de organizaciones académicas y la manera como se relacionan con el sistema en su conjunto; las modalidades de asignación de recursos públicos a las instituciones y de captación por parte de éstas de recursos privados; las regulaciones y controles ejercidos respecto de las instituciones y la forma cómo éstas responden por el uso de recursos (*accountability*), junto con estructuras menos formales que guían e influyen los comportamientos institucionales en el campo organizacional (Brunner et al., 2020; Dobbins et al., 2011; Santiago et al., 2008, p. 28). Según el marco de análisis utilizado, el foco principal de la gobernanza es el campo organizacional y, en particular, el comportamiento de las organizaciones (piso 2), si bien las políticas públicas inciden también sobre el régimen de economía política, adoptando allí un alcance estructural (piso 1). La compleja interrelación entre estos tres planos determina, en cada caso, la variedad nacional de CA.

La gobernanza de los sistemas nacionales es multi niveles (*multi-level*), multi actores (*multi-actor*) y multi asuntos (*multi-issue*; Chou et al., 2017), hallándose inserta (*embedded*), en cada caso, en un distintivo contexto nacional, el que posee su propia trayectoria histórica y atributos particulares. Desde la perspectiva que interesa aquí, la gobernanza incluye a los mercados que, en algunos sistemas de ES, son un instrumento central de aquella. No solo son un medio de la política pública sino que la mercadización aparece como resultado de la acción de gobiernos que “hacen mercados” (*market making*), los mantienen, modifican parcialmente, transforman o en, ocasiones, los reducen o eliminan (Komljenovic & Robertson, 2016; Ossandon, 2019). Según confirma la literatura, en la actualidad se hace un creciente uso de mercados, cuasi mercados (*quasi-markets*) y de mecanismos de tipo mercado por parte de la gobernanza de los sistemas de ES (Jungblut & Vukasovic, 2018), igual como hay reformas basadas en mercados (*market-based reforms*) (Broucker & De Wit, 2015), impulsadas indistintamente por gobiernos con diferentes orientaciones ideológicas (Brunner, 2015a, 2015b; Capano & Pritoni, 2020).

El vínculo entre gobernanza y mercados adopta diferentes formas. Así, por ejemplo, la literatura distingue diversos roles del Estado/gobierno frente a los mercados: gobierno creador de mercados (*market making government*; Jungblut & Vukasovic, 2018); gobernanza basada en mercados (*market based governance*); Estado acelerador de mercados (*accelerationist state*); gobernanza desregulada

(*deregulated governance*; Mok, 2005a, 2005b); gobierno facilitador de mercados o cuasimercados (*market and quasi-market facilitator*; Ferlie et al, 2009); gobernanza que guía a los mercados (Brunner et al., 2005); gobernanza orientada por mercados (*market oriented governance*); gobernanza corporativa (*corporate governance*; Austin & Jones, 2016); gobernanza multiniveles (*multi level governance [MLG]*; Fumasoli, 2015); Estado supervisor (*supervisory state*) (van Vught & de Boer, 2015); Estado evaluativo (*evaluative state*; Neave, 2012); modo neoliberal de gobernanza (*neoliberal mode of governance*; Cone, 2018); gobernanza privada (*private governance*; Hartmann, 2017); Estado competitivo (*competition state*) y gobernanza por técnicas y métricas de mercado (*governance by market techniques and market metrics*; Naidoo, 2016). Tras estas formas de concebir la gobernanza y su vínculo con los mercados relevantes, subyace la distinción entre un modelo de control estatal (*state control model*) y un modelo de supervisión estatal (*state supervising model*) como en su momento propuso van Vught (1988, 1992), cada uno acompañado por una caja típica de instrumentos de políticas (van Vught & de Boer, 2015), instrumentos que difieren entre sí según cómo combinan jerarquía y competencia, regulación y autorregulación, centralismo y descentralización de las decisiones, control y confianza, planificación racional y resultados del intercambio.

En relación con los instrumentos de política y sus calibraciones, Van Vught y de Boer (2015) identifican cuatro categorías de instrumentos según los recursos empleados: (i) de información (producción, obtención, comunicación, difusión); (ii) de autoridad (mandatos, prohibiciones, permisos, licencias, cuotas, recomendaciones, certificaciones, aprobaciones, compromisos); (iii) del tesoro (adquisiciones o intercambios vía contratos y subsidios y todo tipo de transferencias a instituciones, individuos y grupos-objetivo) y (iv) de organización (tradicionalmente, ley y orden y provisión de bienes públicos). Últimamente esta caja completa de herramientas—esto es, sus cuatro tipos de instrumentos—ha sido puesta al servicio de políticas pro-mercado, siendo utilizada, con diversos grados de intensidad, por la gobernanza de diferentes sistemas nacionales; sobre todo, aquellos donde predominan—en términos de la tipología de Marginson (2018)—objetivos neoliberales o de mercado comercial, mixtos de cuasi mercado estatal y mixtos de sociedad civil. Según señalan Dobbins, Knill y Vögtle (2011, p. 672) a este propósito: “en vez de diseñar y dar forma al sistema, el Estado tiende a promover la competencia junto con asegurar la calidad y la transparencia [...]. Al mismo tiempo, los sistemas orientados hacia el mercado ofrecen a los gobiernos una colección de instrumentos de política para estimular la competencia, tales como regulación de los subsidios e instrumentos que afectan la estructura de precios y la matrícula, por ejemplo admisiones competitivas y fijación de techos para los precios”.

Naturalmente, lo dicho no significa que el Estado/gobierno haya sido vaciado (Capano et al., 2015) o no ocupe ya un lugar central en la gobernanza de la ES, o que las propias instituciones se hallen entregadas exclusivamente a las dinámicas de los mercados. Por el contrario, al ocupar también los mercados, cuasimercados y mecanismos de tipo mercado, los Estado nación/gobiernos ensanchan su capacidad de guiar a distancia a los sistemas y adquieren nuevos instrumentos, a la vez que mantienen sus medios convencionales de comando y control (Capano & Pritoni, 2019a, 2019b). En suma, la gobernanza de la ES se mueve decisivamente en torno a la combinación y calibración de instrumentos: por ejemplo, acelerar el mercado de estudiantes facilitando el acceso de nuevos proveedores privados; o bien, ampliar la demanda por estudios mediante una reducción de la tasa de interés de los créditos estudiantiles; o bien, en sentido contrario, reducir el alcance de los mercados, por ejemplo, estableciendo cuotas obligatorias de acceso en beneficio de estudiantes de menores recursos o elevando los requisitos de ingreso para ciertos programas como medicina o pedagogía. Por tanto, la adopción de políticas pro-mercado no implica que el Estado/gobierno desaparece sino, más bien, que utiliza los mercados y mecanismos de tipo mercado, así como su guiamiento y regulación, para cumplir con sus objetivos de bien público y bienestar social (Austin & Jones, 2016; Lo, 2017; Tomlinson et al., 2018).

Un resumen sintético del esquema conceptual propuesto a lo largo de este artículo se presenta a continuación (Cuadro 1).

Cuadro 1

Marco Conceptual para el Análisis de VdeCA

Piso	Definición y características en el contexto de CA
1. Economía política	Modo de organización de la provisión y el financiamiento de la ES (mercadización, privatización, mercantilización, comercialización y financiarización)
2. Campo organizacional	Dinámicas de competencia y coordinación entre las instituciones de ES y sus procesos de empresarialización y managerialismo
3. Gobernanza	Ideas paradigmáticas e instrumentos de política utilizados en la conducción de la ES (coordinación mediante mercados)

Conclusión

El CA pone a prueba los sistemas nacionales de ES, en particular a las universidades, tensionando al máximo sus capacidades de adaptación. La mercadización de los regímenes de economía política, con su secuela de privatización, mercantilización, comercialización y financiarización—según el uso técnico que aquí damos a estos términos—puede ser vista, efectivamente, como un mecanismo adaptativo en un contexto de capitalismo global de mercados. Obliga al campo organizacional de las universidades a adquirir el nuevo espíritu del capitalismo de Boltanski y Chiapello (2002) que, igual que el antiguo espíritu weberiano de la racionalización capitalista, fuerza a abandonar las tradiciones contemplativas y a salir de la torre de marfil donde se podía gozar de libertad interior y soledad en el cultivo del conocimiento. Las energías acumuladas a lo largo de la historia en la “idea de universidad” (Barnett, 2016) deben ponerse ahora al servicio de aquel nuevo espíritu que, como vimos, significa vivir en función de proyectos y una incesante actividad orientada hacia fuera de las organizaciones, similar al espíritu faustiano de la modernidad (Berman, 2000). A su turno, dentro de las universidades, este cambio significa sustituir gradualmente el poder colegial de los académicos para dar paso al poder burocrático y managerial de un estrato gerencial, como ocurre típicamente en las instituciones académicas sujetas a procesos de empresarialización. Hacia fuera, las instituciones y los sistemas nacionales se hallan impelidos a desenvolverse en un contexto *glonacal* (Marginson & Rhoades, 2002): mercados de estudiantes, personal académico y prestigios que operan a lo ancho de aquel espacio, desde lo global a lo nacional y lo local; redes de conocimiento que se extienden transnacionalmente hasta las fronteras de las disciplinas; captación recursos públicos y privados en sectores de mercado y no-mercado; políticas de los Estados nacionales y gobiernos que intentan, mediante diferentes paradigmas de gobernanza e instrumentos asociados, dirigir o guiar la trayectoria de los sistemas de ES.

Considerados de esta manera, los procesos de adaptación en curso van más allá de un simple acomodamiento a circunstancias económicas cambiantes y habitualmente restrictivas. Tal es solo uno de los aspectos que impactan sobre los sistemas nacionales, especialmente sobre el plano de su

economía política. Efectivamente, en cada país la economía política, el campo organizacional y la gobernanza de los sistemas se expresan de forma idiosincrática según un conjunto de arreglos políticos-institucionales históricamente elaborados que condicionan la fisonomía de cada variedad de CA. La dependencia de la trayectoria (*path dependence*) de estos arreglos es bien conocida (David, 1994; Pierson, 2000) y se manifiesta en cada uno de los tres pisos que conforman el sistema. Arribar a una comprensión precisa de la VdeCA requiere, por lo mismo, prestar atención al desarrollo de las bases de economía política de los sistemas nacionales y a la manera cómo éstas interactúan con las dinámicas del campo organizacional y con las orientaciones y regulaciones de la gobernanza establecidas a través de políticas y los instrumentos utilizados. Los estudios de los sistemas nacionales necesitan incluir—en cada caso—el edificio entero; solo esta triple aproximación permite avanzar hacia una caracterización y entendimiento de las VdeCA y escapar de los esquemas relativamente simplistas de la teoría del CA a la que suele recurrirse en la actualidad (Brunner et al., 2019a, 2019b). En breve: la complejidad del CA requiere enfoques igualmente complejos.

Particular importancia adquiere aquí el análisis comparado del campo organizacional de sistemas nacionales de ES (Slaughter, 2001; Teichler, 2014); campo que, como una esfera de acción y valores, posee su propia lógica, actores protagónicos, memoria y leyendas institucionales. Las universidades operan ahí como comunidades de saberes a la vez que como empresas de conocimiento, con una participación directiva creciente de profesionales y técnicos especializados que ejercen funciones de conducción, planeación, gerenciamiento, administración, análisis y evaluación de procesos institucionales claves como la vinculación con el medio externo, el monitoreo de la competencia en los mercados y el seguimiento de las políticas y regulaciones emanadas del Estado nación/gobierno (Donina & Paleari, 2019; Doyle & Brady, 2018). Además, cabe considerar que cada campo organizacional de base nacional se halla en constante cambio y adaptación a los nuevos contextos y tendencias de transformación que afectan a los sistemas: su diferenciación, masificación, diversificación, estratificación, tecnificación y, en general, su racionalización en todas las dimensiones.

De la misma manera, los estudios comparados han de considerar la influencia de los cambios que experimenta el contexto externo en que cada sistema se desenvuelve, el que está transformándose continuamente por la acción del nuevo espíritu del capitalismo global que recorre también a la periferia de la que forma parte América Latina (Labraña et al., 2019). Ahí la ES en general, y las universidades en particular, pasan a ser gradualmente un medio imprescindible para racionalizar la economía y la sociedad; en especial, mediante la generación del capital humano avanzado que se supone es una condición para el desarrollo de las sociedades en el mundo del capitalismo global (Marginson, 2016c) y para difundir el modelo de cultura científico-técnica que se ha convertido en el modo de producción de conocimiento por excelencia (Ramírez & Meyer, 2013).

Para finalizar, valga subrayar la paradójica posición de las universidades ante las transformaciones identificadas en este artículo. Se ven arrastradas por fuertes corrientes de racionalización técnico-instrumental que ellas mismas ayudaron a desencadenar, las que a su vez las transforman —como consecuencia del CA— en organizaciones desencantadas, más próximas al mundo de la producción de bienes, servicios y símbolos que al ideal contemplativo de las humanidades y la cultura. Ocurre como si Kant y von Humboldt se hubiesen topado, al final del camino, con Schumpeter y von Hajek. La comprensión de esta paradoja requiere un marco de análisis suficientemente abstracto y, a la vez, con la suficiente sensibilidad, para captar las peculiaridades de la VdeCA. Nuestra propuesta conceptual busca contribuir a esa discusión.

Agradecimientos

Texto elaborado en el marco y con el apoyo del Proyecto FONDECYT N° 1180746, “Sistema Universitario Chileno: Gobernanza del Capitalismo Académico y Calidad de las Instituciones”, 2018-2021 y del Proyecto FONDECYT N° 11200429 “Las tensiones en el gobierno de las universidades estatales en el sistema chileno de educación superior entre 1990 y 2020: un enfoque de cambio organizacional”.

Referencias

- Alford, J. (1993). Towards a new public management model: Beyond “managerialism” and its critics. *Australian Journal of Public Administration*, 52(2), 135–148. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8500.1993.tb00263.x>
- Altbach, P. G., & Knight, J. (2007). The internationalization of higher education: Motivations and realities. *Journal of Studies in International Education*, 11(3-4), 290–305. <https://doi.org/10.1177/1028315307303542>
- Ansell, B. W. (2010). *From the ballot to the blackboard: The redistributive political economy of education*. Cambridge University Press.
- Appe, S., Rubaii, N., Lúpez-De Castro, S., & Capobianco, S. (2017). The concept and context of the engaged university in the Global South: Lessons from Latin America to guide a research agenda. *Journal of Higher Education Outreach and Engagement*, 21(2), 7–36. Retrieved from <https://openjournals.libs.uga.edu/jheoe/article/view/1329>
- Arata-Andreana, A., & Rodríguez Ponce, E. (Eds.). (2009). *Desafíos y perspectivas de la dirección estratégica de las instituciones universitarias*. Comisión Nacional de Acreditación.
- Austin, I., & Jones, G. A. (2016). *Governance of higher education: Global perspectives, theories, and practices*. Routledge.
- Baltaru, R.-D., & Soysal, Y. N. (2018). Administrators in higher education: Organizational expansion in a transforming institution. *Higher Education*, 76(2), 213–229. <https://doi.org/10.1007/s10734-017-0204-3>
- Bárcena Ibarra, A. (2010). Restricciones estructurales del desarrollo en América Latina y el Caribe: una reflexión postcrisis. *Revista Cepal*, 100, 7–28. Retrieved from <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11351>
- Barnett, R. (2016). The idea of the university: Renewing the great tradition. En J. Shin & P. Teixeira (Eds.), *Encyclopedia of international higher education systems and institutions* (pp. 1-25). Springer.
- Bates, A., & Godoń, R. (2017). Tackling knowledge ‘like a business?’ Rethinking the modernisation of higher education in Poland. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 47(4), 454–467. <https://doi.org/10.1080/03057925.2016.1234931>
- Berenskoetter, F. (2017). Approaches to concept analysis. *Millennium: Journal of International Studies*, 45(2), 151–173. <https://doi.org/10.1177/0305829816651934>
- Berman, M. (2000). *Todo lo sólido se desvanece en el aire. La experiencia de la modernidad*. Siglo veintiuno editores.
- Bernasconi, A. (2013). The profit motive in higher education. *International Higher Education*, 71, 8–10. <https://www.insidehighered.com/blogs/world-view/andr%C3%A9s-bernasconi-profit-motive-higher-education>
- Bernasconi, A., & Celis, S. (2017). Higher education reforms: Latin America in comparative perspective. *Education Policy Analysis Archives*, 25(67). <https://doi.org/10.14507/epaa.25.3240>

- Birnbaum, R. (2001). *Management fads in higher education: Where they come from, what they do, why they fail*. Jossey-Bass.
- Bok, D. (2009). *Universities in the marketplace: The commercialization of higher education*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctt7svxh>
- Boltanski, L., & Chiapello, É. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Akal.
- Bromley, P., & Meyer, J. W. (2017). “They are all organizations”: The cultural roots of blurring between the nonprofit, business, and government sectors. *Administration & Society*, 49(7), 939–966. <https://doi.org/10.1177/0095399714548268>
- Broucker, B., & Wit, K. de. (2015). New public management in higher education. En J. Huisman, H. de Boer, D. D. Dill, & M. Souto-Otero (Eds.), *The Palgrave international handbook of higher education policy and governance* (pp. 57–75). Credo Reference.
- Brunner, J. J. (2009). *Educación superior en Chile. Instituciones, mercados y políticas gubernamentales (1967-2009)*. Ediciones UDP.
- Brunner, J. J. (2015a). Medio siglo de transformaciones de la educación superior chilena: Un estado del arte. En A. Bernasconi (Ed.), *La educación superior de Chile: Transformación, desarrollo y crisis* (pp. 21–108). S: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Brunner, J. J. (2015b). Un análisis de política de la política educacional. *Debate Universitario*, 3(6), 7–15. Retrieved from <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/debate-universitario/article/view/6439>
- Brunner, J. J. (2017). La economía política del capitalismo académico: El caso de Chile. En H. Lavados & A. L. Durán (Eds.), *Desafíos para el desarrollo universitario en Chile* (pp. 159–231). Tirant Humanidades.
- Brunner, J. J., Elacqua, G., Tillett, A., Bonnefoy, J., González, S., Pacheco, P., & Salazar, F. (2005). *Guiar el mercado. Informe sobre la educación superior en Chile*. Adolfo Ibáñez.
- Brunner, J. J., & Ganga, F. A. (2016). Dinámicas de transformación en la educación superior latinoamericana: desafíos para la gobernanza. *Opción*, 32(80), 12–35. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5920758>
- Brunner, J. J., Labraña, J. R., Ganga, F., & Rodríguez-Ponce, E. (2019a). Teoría del capitalismo académico en los estudios de educación superior. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 21(33), 1-13. <https://doi.org/10.24320/redie.2019.21.e33.3181>
- Brunner, J. J., Labraña, J., Ganga, F., & Rodríguez Ponce, E. (2019b). Circulación y recepción de la teoría del “academic capitalism” en América Latina. *Education Policy Analysis Archives*, 27(79). <https://doi.org/10.14507/epaa.27.4368>
- Brunner, J. J., Labraña, J., Ganga, F., & Rodríguez-Ponce, E. (2019c). Idea moderna de universidad: de la torre de marfil al capitalismo académico. *Educación XX1*, 22(2), 119-140. Retrieved from <http://revistas.uned.es/index.php/educacionXX1/article/view/22480>
- Brunner, J. J., & Miranda, D. A. (Eds.). (2016). *Educación superior en Iberoamérica: Informe 2016*. Centro Interuniversitario de Desarrollo.
- Brunner, J. J., Pedraja Rejas, L., & Labraña, J. (2020). Capitalismo académico: Distinciones conceptuales y procesos contradictorios a propósito del caso chileno. *Bordón. Revista De Pedagogía*, 72(3), 25-44. <https://doi.org/10.13042/Bordon.2020.72761>
- Brunner, J. J., & Peña, C. (2011b). Introducción - La dialéctica público/privado entre el medioevo y la globalización. En J. J. Brunner & C. Peña (Eds.), *El conflicto de las universidades: Entre lo público y lo privado* (pp. 9–61). Universidad Diego Portales.
- Brunner, J. J., & Peña, C. (Eds.). (2011a). *El conflicto de las universidades: Entre lo público y lo privado*. Universidad Diego Portales.
- Busemeyer, M. R. (2015). *Skills and inequality: Partisan politics and the political economy of education reforms in western welfare states*. Cambridge University Press.

- Cai, Y., & Etzkowitz, H. (2020). Theorizing the triple helix model: Past, present, and future. *Triple Helix Journal*, 1, 1–38. <https://doi.org/10.1163/21971927-bja10003>
- Cantwell, B., & Kauppinen, I. (Eds.). (2014). *Academic capitalism in the age of globalization*. Johns Hopkins University Press.
- Capano, G., Howlett, M., & Ramesh, M. (2015). Bringing governments back in: Governance and governing in comparative policy analysis. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 17(4), 311–321.
- Capano, G., & Pritoni, A. (2019a). Exploring the determinants of higher education performance in Western Europe: A qualitative comparative analysis. *Regulation & Governance* (Advance online publication). <https://doi.org/10.1111/REGO.12244>
- Capano, G., & Pritoni, A. (2019b). Varieties of hybrid systemic governance in European Higher Education. *Higher Education Quarterly*, 73(1), 10–28. <https://doi.org/10.1111/HEQU.12180>
- Capano, G., & Pritoni, A. (2020). What really happens in higher education governance? Trajectories of adopted policy instruments in higher education over time in 16 European countries. *Higher Education*, 80, 989–1010. <https://doi.org/10.1007/s10734-020-00529-y>
<https://doi.org/10.1080/13876988.2015.1031977>
- Carnoy, M., Froumin, I., Loyalka, P. K., & Tilak, J. B. G. (2014). The concept of public goods, the state, and higher education finance: a view from the BRICs. *Higher Education*, 68(3), 359–378. <https://doi.org/10.1007/s10734-014-9717-1>
- Chou, M.-H., Jungblut, J., Ravinet, P., & Vukasovic, M. (2017). Higher education governance and policy: An introduction to multi-issue, multi-level and multi-actor dynamics. *Policy and Society*, 36(1), 1–15. <https://doi.org/10.1080/14494035.2017.1287999>
- Clark, B. R. (1986). *The higher education system. Academic organization in cross-national perspective*. University of California Press.
- Clark, B. (1998). *Creating entrepreneurial universities: Organizational pathways of transformation*. IAU Press by Pergamon Press.
- Clark, B. R. (2004). *Sustaining change in universities: Continuities in case studies and concepts*. The Society for Research into Higher Education & Open University Press.
- Cone, L. (2018). Towards a university of Halbbildung : How the neoliberal mode of higher education governance in Europe is half-educating students for a misleading future. *Educational Philosophy and Theory*, 50(11), 1020–1030. <https://doi.org/10.1080/00131857.2017.1341828>
- Cross, M., & Ndofirepi, A. (2016). Reconnecting the university to society: The role of knowledge as public good in South African higher education. *JHEA/RESA*, 14(1), 119–140. Retrieved from https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiTvnpnf5v3tAhVhK7kGHf75BQsQFjAAegQIAhAC&url=https%3A%2F%2Fcodesria.org%2FIMG%2Fpdf%2F5._jhea_vol_14_1_2016_cross_ndofirepi.pdf&usg=AOvVaw0Olq1v_4SIhGzwiiy-I0h
- David, P. A. (1994). Why are institutions the ‘carriers of history’? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions. *Structural Change and Economic Dynamics*, 5(2), 205–220. [https://doi.org/10.1016/0954-349X\(94\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0954-349X(94)90002-7)
- De Boer, H., & Jongbloed, B. (2012). A cross-national comparison of higher education markets in Western Europe. En A. Curaj (Ed.), *European higher education at the crossroads: Between the Bologna process and national reforms* (pp. 553–571). Springer.
- De Moura Castro, M. (2000). Políticas de educación superior: una perspectiva latinoamericana. En M. E. Morales Contreras (Ed.), *Seminarios / CSE: Vol. 4. Políticas de Educación Superior: Tiempo de innovar* (pp. 29–35). Consejo Superior de Educación.

- Deem, R. (2004). The knowledge worker, the manager-academic and the contemporary uk university: New and old forms of public management? *Financial Accountability and Management*, 20(2), 107–128. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0408.2004.00189.x>
- Deem, R. (2017). New managerialism in higher education. En P. Teireira & J. C. Shin (Eds.), *Encyclopedia of international higher education systems and institutions*. Springer.
- Demin, M. R. (2017). Universities on the market: Academic capitalism as a challenge and a window of opportunity. *Russian Education & Society*, 59(10-12), 465–485. <https://doi.org/10.1080/10609393.2017.1433912>
- Dobbins, M., Knill, C., & Vögtle, E. M. (2011). An analytical framework for the cross-country comparison of higher education governance. *Higher Education*, 62(5), 665–683. <https://doi.org/10.1007/s10734-011-9412-4>
- Donina, D., & Paleari, S. (2019). New public management: Global reform script or conceptual stretching? Analysis of university governance structures in the Napoleonic administrative tradition. *Higher Education*, 78, 193–219. <https://doi.org/10.1007/s10734-018-0338-y>
- Doyle, T., & Brady, M. (2018). Reframing the university as an emergent organisation: implications for strategic management and leadership in higher education. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 40(4), 305–320. <https://doi.org/10.1080/1360080X.2018.1478608>
- Ebner, A. (2015). Marketization: Theoretical reflections building on the perspectives of polanyi and habermas. *Review of Political Economy*, 27(3), 369–389. <https://doi.org/10.1080/09538259.2015.1072315>
- Engelen, E., Fernandez, R., & Hendrikse, R. (2014). How finance penetrates its other: A cautionary tale on the financialization of a Dutch university. *Antipode*, 46(4), 1072–1091. <https://doi.org/10.1111/anti.12086>
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From national systems and “mode 2” to a triple helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29, 109–123. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4)
- Ferlie, E., Musselin, C., & Andresani, G. (2009). The governance of higher education systems: A public management perspective. En C. Paradeise (Ed.), *University governance: Western European comparative perspective* (Vol. 25, pp. 1–19). Springer.
- Fernández, E. (2009). El sistema-mundo del capitalismo académico: Procesos de consolidación de la universidad emprendedora. *Archivos Analíticos De Políticas Educativas Archives*, 17(21), 1–43. <https://doi.org/10.14507/epaa.v17n21.2009>
- Ferreira, M. M., Avitabile, C., Botero Álvarez, J., Haimovich Paz, F., & Urzúa, S. (2017). *At a crossroads: Higher education in Latin America and the Caribbean*. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- Findlow, S., & Hayes, L. A. (2016). Transnational academic capitalism in the Arab Gulf: Balancing global and local, and public and private, capitals. *British Journal of Sociology of Education*, 37(1), 110–128. <https://doi.org/10.1080/01425692.2015.1100531>
- Findlow, S., Hayes, A., & Sundell, T. (2020). Academic capitalism, Conceptualizations of. En M. E. David & M. J. Amey (Eds.), *The Sage encyclopedia of higher education* (pp. 18–23). SAGE.
- Fligstein, N., & McAdam, D. (2012). *A theory of fields*. Oxford University Press.
- Froelich, K. A. (1999). Diversification of revenue strategies: Evolving resource dependence in nonprofit organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(3), 246–268. <https://doi.org/10.1177/0899764099283002>
- Fumasoli, T. (2015). Multi-level governance in higher education research. En J. Huisman, H. de Boer, D. D. Dill, & M. Souto-Otero (Eds.), *The Palgrave international handbook of higher education policy and governance* (pp. 76–94). Palgrave Macmillan; Credo Reference.

- González, F. (2018). Crédito, deuda y gubernamentalidad financiera en Chile. *Revista Mexicana De Sociología*, 80(4), 881–908.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-25032018000400881
- Graf, L. (2009). Applying the varieties of capitalism approach to higher education: Comparing the internationalisation of German and British universities. *European Journal of Education*, 44(4), 569–585. <https://doi.org/10.1111/j.1465-3435.2009.01401.x>
- Graf, L. (2017). Work-based higher education programmes in Germany and the US: Comparing multi-actor corporatist governance in higher education. *Policy and Society*, 36(1), 89–108.
<https://doi.org/10.1080/14494035.2017.1278872>
- Guzmán-Valenzuela, C. (2017). Neoliberal discourses and the emergence of an agentic field: The Chilean student movement. En R. Brooks (Ed.), *Society for Research into Higher Education series. Student politics and protest: International perspectives* (pp. 65–80). Routledge.
- Habermas, J. (1987). The idea of the university - Learning processes. *New German Critique*, 41, 3-22.
 Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/488273>
- Hall, P. A., & Soskice, D. W. (2004). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press.
- Harris, B. (2014). Corporatisation, managerialism and the death of the university ideal in Australia. *Journal of Politics and Law*, 7(2). <https://doi.org/10.5539/jpl.v7n2p63>
- Hartmann, E. (2017). Quality assurance and the shift towards private governance in higher education: Europeanisation through the back door? *Globalisation, Societies and Education*, 15(3), 309–324. <https://doi.org/10.1080/14767724.2017.1330138>
- Hayes, D., & Wynyard, R. (E.). (2002). *The McDonaldization of higher education*. Bergin and Garvey.
- Hirschman, A. (1970). *Exit, voice and loyalty*. Harvard University Press.
- Howe, R. H. (1978). Max Weber's elective affinities: Sociology within the bounds of pure reason. *American Journal of Sociology*, 84(2), 366–385. Retrieved from
<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/226788?journalCode=ajs>
- Isakjee, A. (2017). *Welfare state regimes: A literature review* [IRIS working paper no. 18]. University of Birmingham. <https://www.birmingham.ac.uk/Documents/college-social-sciences/social-policy/iris/2017/IRiS-WP-18-2017UPWEB18.pdf>
- Iversen, T., & Stephens, J. D. (2008). Partisan politics, the Welfare State, and three worlds of human capital formation. *Comparative Political Studies*, 41(4-5), 600–637.
<https://doi.org/10.1177/0010414007313117>
- Jessop, B. (1993). Towards a Schumpeterian workfare state? Preliminary remarks on post-Fordist political economy. *Studies in Political Economy*, 40(1), 7–39.
<https://doi.org/10.1080/19187033.1993.11675409>
- Jessop, B. (2012). A cultural political economy of competitiveness. En D. W. Livingstone & D. Guile (Eds.), *The knowledge economy and lifelong learning: A critical reader* (Vol. 4; pp. 57–83). Sense Publishers.
- Jessop, B. (2016a). On academic capitalism. *Critical Policy Studies*, 12(1), 104–109.
<https://doi.org/10.1080/19460171.2017.1403342>
- Jessop, B. (2016b). Putting higher education in its place in (East Asian) political economy. *Comparative Education*, 52(1), 8–25. <https://doi.org/10.1080/03050068.2015.1128659>
- Jessop, B. (2017). Varieties of academic capitalism and entrepreneurial universities. *Higher Education*, 73(6), 853–870. <https://doi.org/10.1007/s10734-017-0120-6>
- Jongbloed, B. (2003). Marketisation in higher education, Clark's triangle and the essential ingredients of markets. *Higher Education Quarterly*, 57(2), 110–135.
<https://doi.org/10.1111/1468-2273.00238>

- Jungblut, J., & Vukasovic, M. (2018). Not all markets are created equal: Re-conceptualizing market elements in higher education. *Higher Education*, 75(5), 855–870. <https://doi.org/10.1007/s10734-017-0174-5>
- Kauppinen, I. (2014). Different meanings of 'knowledge as commodity' in the context of higher education. *Critical Sociology*, 40(3), 393–409. <https://doi.org/10.1177/0896920512471218>
- Kavka, J. (2017). Variegated neoliberalization in higher education: Ambivalent responses to competitive funding in the Czech Republic. En H. Ergül & S. Coşar (Eds.), *Universities in the neoliberal era* (pp. 95–117). Palgrave Critical University Studies.
- Keidesoja, T., & Kauppinen, I. (2014). How to explain academic capitalism: A mechanism-based approach. En B. Cantwell & I. Kauppinen (Eds.), *Academic capitalism in the age of globalization* (pp. 166–186). Johns Hopkins University Press.
- Komljenovic, J., & Robertson, S. L. (2016). The dynamics of 'market-making' in higher education. *Journal of Education Policy*, 31(5), 622–636. <https://doi.org/10.1080/02680939.2016.1157732>
- Krücken, G., & Meier, F. (2006). Turning the university into an organizational actor. En G. S. Drori, J. W. Meyer, & H. Hwang (Eds.), *Globalization and organization. World society and organizational change* (pp. 241–257). Oxford University Press.
- Kwiek, M. (2014a). Changing higher education and welfare states in postcommunist Central Europe: New contexts leading to new typologies? *Human Affairs*, 24(1), xiii. <https://doi.org/10.2478/s13374-014-0205-1>
- Kwiek, M. (2014b). Structural changes in the Polish higher education system (1990–2010): A synthetic view. *European Journal of Higher Education*, 4(3), 266–280. <https://doi.org/10.1080/21568235.2014.905965>
- Kwiek, M. (2016a). Academic entrepreneurialism and changing governance in universities. evidence from empirical studies. En J. Frost (Ed.), *Higher education dynamics. Multi-level governance in universities: Strategy, structure, control* (pp. 49–74). Springer Berlin Heidelberg.
- Kwiek, M. (2016b). From Privatization (of the expansion era) to de-privatization (of the contraction era): A national counter-trend in a global context. En S. Slaughter & B. J. Taylor (Eds.), *Higher education, stratification, and workforce development* (pp. 311–329). Springer International.
- Kwiek, M. (2016c). Private higher education in developed countries. En Shin J. & Teixeira P. (Eds.), *Encyclopedia of international higher education systems and institutions* (pp. 1–9). Springer Netherlands.
- Labraña, J., Brunner, J. J., & Álvarez, J. (2019). Entre el centro cultural y la periferia organizacional: La educación superior en América Latina desde la teoría de sistemas-mundo de Wallerstein. *Estudios Públicos*, 156, 130–141. <https://www.cepchile.cl/cep/estudios-publicos/n-151-a-la-180/estudios-publicos-n-156/immanuel-wallerstein-1930-2019>
- Levy, D. (2013). The decline of private higher education. *Higher Education Policy*, 26, 25–42. <https://doi.org/10.1057/hep.2012.26>
- Levy, D. C. (1986). *Higher education and the state in Latin America: Private challenges to public dominance*. University of Chicago Press.
- Levy, D. C. (2018). Global private higher education: An empirical profile of its size and geographical shape. *Higher Education*, 76(4), 701–715. <https://doi.org/10.1007/s10734-018-0233-6>
- Lo, W. Y. W. (2017). The recalibration of neoliberalisation: Repoliticising higher education policy in Hong Kong. *Higher Education*, 73(5), 759–773. <https://doi.org/10.1007/s10734-016-9989-8>
- Maldonado-Maldonado, A. (2014). Peripheral knowledge-driven economies: What does academic capitalism have to say. En B. Cantwell & I. Kauppinen (Eds.), *Academic capitalism in the age of globalization* (pp. 188–207). Johns Hopkins University Press.
- Marambio-Tapia, A. (2018). El peso de la financiarización de la vida diaria del nuevo proletariado de servicios en Chile. *Revista Central De Sociología*, 8, 82–100. Retrieved from <http://repositorio.ucm.cl/handle/ucm/2650>

- Marginson, S. (2010). Higher education in the global knowledge economy. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2(5), 6962–6980. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.05.049>
- Marginson, S. (2016a). Foreword: The partial shift from public to private goods in UK higher education. *London Review of Education*, 14(1), 4–10. <https://doi.org/10.18546/LRE.14.1.02>
- Marginson, S. (2016b). The worldwide trend to high participation higher education: Dynamics of social stratification in inclusive systems. *Higher Education*, 72(4), 413–434. Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1007/s10734-016-0016-x>
- Marginson, S. (2016c). High participation systems of higher education. *Journal of Higher Education*, 87(2), 243–271. <https://doi.org/10.1080/00221546.2016.11777401>
- Marginson, S. (2018). Global trends in higher education financing: The United Kingdom. *International Journal of Educational Development*, 58, 26–36. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2017.03.008>
- Marginson, S., & Considine, M. (2011). *The enterprise university: Power, governance and reinvention in Australia*. Cambridge University Press.
- Marginson, S., & Rhoades, G. (2002). Beyond national states, markets, and systems of higher education: A glonacal agency heuristic. *Higher Education*, 43, 281–309. <https://doi.org/10.1023/A:1014699605875>
- McClure, K. R. (2016). Building the innovative and entrepreneurial university: An institutional case study of administrative academic capitalism. *The Journal of Higher Education*, 87(4), 516–543. <https://doi.org/10.1080/00221546.2016.11777412>
- McCowan, T. (2012). Is there a universal right to higher education? *British Journal of Educational Studies*, 60(2), 111–128. <https://doi.org/10.1080/00071005.2011.648605>
- Meyer, J. W., & Bromley, P. (2013). The worldwide expansion of “organization”. *Sociological Theory*, 31(4), 366–389. <https://doi.org/10.1177/07352751113513264>
- Mill, J. S. (Ed.). (1869/2006). *The collected works of John Stuart Mill, Volume V - Essays on Economics and Society Part II*. University of Toronto Press.
- Miller, B. (2010). Skills for sale: what is being commodified in higher education? *Journal of Further and Higher Education*, 34(2), 199–206. <https://doi.org/10.1080/03098771003695460>
- Mok, K. H. (2005b). Riding over socialism and global capitalism: Changing education governance and social policy paradigms in post-Mao China. *Comparative Education*, 41(2), 217–242. <https://doi.org/10.1080/03050060500036956>
- Mok, K.-H. (2005b). Globalization and educational restructuring: University merging and changing governance in China. *Higher Education*, 50(1), 57–88. <https://doi.org/10.1007/s10734-004-6347-z>
- Mok, K. H. (2008). Varieties of regulatory regimes in Asia: The liberalization of the higher education market and changing governance in Hong Kong, Singapore and Malaysia. *The Pacific Review*, 21(2), 147–170. <https://doi.org/10.1080/09512740801990220>
- Molesworth, M., Nixon, E., & Scullion, R. (2009). Having, being and higher education: The marketisation of the university and the transformation of the student into consumer. *Teaching in Higher Education*, 14(3), 277–287. <https://doi.org/10.1080/13562510902898841>
- Mollis, M. (2003). *Las universidades en America Latina*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO.
- Naidoo, R. (2016). The competition fetish in higher education: Varieties, animators and consequences. *British Journal of Sociology of Education*, 37(1), 1–10. <https://doi.org/10.1080/01425692.2015.1116209>

- Naidoo, R. (2018). The competition fetish in higher education: Shamans, mind snares and consequences. *European Educational Research Journal*, 17(5), 605–620. <https://doi.org/10.1177/1474904118784839>
- Neave, G. R. (2012). *The evaluative state, institutional autonomy and re-engineering higher education in Western Europe: The prince and his pleasure*. Palgrave Macmillan.
- OECD. (2019). *Benchmarking higher education system performance*. Author.
- Olssen, M., & Peters, M. (2005). Neoliberalism, higher education and the knowledge economy: from the free market to knowledge capitalism. *Journal of Education Policy*, 20(3), 313–345. <https://doi.org/10.1080/02680930500108718>
- Ordorika I., & Rodríguez-Gómez, R. (2018). Field of higher education research in Latin America. En Teixeira, P., Shin, J. (Ed.), *Encyclopedia of international higher education systems and institutions*. Springer.
- Ordorika, I., & Lloyd, M. (2015). The state and contest in higher education in the globalized era. En A. M. Martínez-Alemán, B. Pusser, & E. M. Bensimon (Eds.), *Critical approaches to the study of higher education: A practical introduction* (pp. 130–152). Johns Hopkins University Press.
- Ossandon, J. (2019). Notes on market design and economic sociology, economic sociology: The European electronic newsletter. *Economic Sociology*, 20(20), 31–39.
- Pereira, C. A., Araujo, J. F. F. E., & Lourdes Machado-Taylor, M. de (2018). The Brazilian higher education evaluation model: “SINAES” sui generis? *International Journal of Educational Development*, 61, 5–15. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2017.11.007>
- Perkmann, M., Fini, R., Ross, J.-M., Salter, A., Silvestri, C., & Tartari, V. (2015). Accounting for universities’ impact: Using augmented data to measure academic engagement and commercialization by academic scientists. *Research Evaluation*, 24(4), 380–391. <https://doi.org/10.1093/reseval/rvv020>
- Peters, B. G. (2018). The challenge of policy coordination. *Policy Design and Practice*, 1(1), 1–11. <https://doi.org/10.1080/25741292.2018.1437946>
- Peters, M. A. (2013). Competing conceptions of the creative university. *Educational Philosophy and Theory*, 46(7), 713–717. <https://doi.org/10.1080/00131857.2013.785074>
- Pierson, P. (2000). Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics. *American Political Science Review*, 94(2), 251–267. <https://doi.org/10.2307/2586011>
- Pineda, P. (2015). *The entrepreneurial research university in Latin America: Global and local models in Chile and Colombia, 1950-2015*. Palgrave Macmillan.
- Polanyi, K. (2001). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Beacon Press.
- Post, G., Giocarinis, K., & Kay, R. (1955). The medieval heritage of a humanistic ideal: ‘Scientia donum dei est, unde vendi non potest’. *Traditio*, 11, 195–234. <https://doi.org/10.1017/S0362152900006358>
- Pusser, B. (2016). A state theoretical approach to understanding contest in higher education. En S. Slaughter & B. J. Taylor (Eds.), *Higher education, stratification, and workforce development* (Vol. 45, pp. 331–348). Springer.
- Pusser, B. (2018). The state and the civil society in the scholarship of higher education. En B. Cantwell, H. Coates, & R. King (Eds.), *Handbook on the politics of higher education* (pp. 11–29). Edward Elgar.
- Rama, C. (2012). El negocio universitario 'for-profit' en América Latina. *Revista De La Educación Superior*, 41(164), 59–95. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-27602012000400003
- Rama, C. (2016). *Mutaciones universitarias latinoamericanas. Cambios en las dinámicas educativas, mercados laborales y lógicas económicas*. Instituto Politécnico Nacional.

- Rama, C., & Gregorutti, G. (2015). Research as a new challenge for the Latin American private university. En G. Gregorutti & J. E. Delgado (Eds.), *Private universities in Latin America: Research and innovation in the knowledge economy* (pp. 9–26). Palgrave Macmillan.
- Ramirez, F., & Meyer, J. W. (2013). Universalizing the university in a world society. En J. Shin & B. Kehm (Eds.), *Institutionalization of world-class university in global competition* (pp. 257–274). Springer.
- Ramírez, R. (Ed.). (2018). *La investigación científica y tecnológica y la innovación como motores del desarrollo humano, social y económico para América Latina y el Caribe*. UNESCO – IESALC.
- Readings, B. (1996). *The university in ruins*. Harvard University.
- Rhoads, R. A., Torres, C. A., & Brewster, A. (2014). Neoliberalism, globalisation, and Latin American Higher education. En J. Zajda (Ed.), *Second international handbook on globalisation, education and policy research* (pp. 203–217). Springer.
- Rivas, G. (2014). *Instituciones y políticas para impulsar la innovación empresarial en América Latina y el Caribe. Documento preparado para el proyecto Emergent Issues and Challenges for Latin America and Caribbean Economies, realizado por la Corporación de Estudios para Latinoamérica CIEPLAN y la American University, y con el patrocinio del Banco Interamericano de Desarrollo*. CIEPLAN.
- Rosenberg, M. M. (2016). The conceptual articulation of the reality of life: Max Weber's theoretical constitution of sociological ideal types. *Journal of Classical Sociology*, 16(1), 84–101. <https://doi.org/10.1177/1468795X15574414>
- Salto, D. J. (2018). To profit or not to profit: the private higher education sector in Brazil. *Higher Education*, 75(5), 809–825. <https://doi.org/10.1007/s10734-017-0171-8>
- Santiago, P., Tremblay, K., Basri, E., & Arnal, E. (2008). *Tertiary education for the knowledge society*. OECD.
- Schendel, R., & McCowan, T. (2016). Expanding higher education systems in low- and middle-income countries: The challenges of equity and quality. *Higher Education*, 72(4), 407–411. <https://doi.org/10.1007/s10734-016-0028-6>
- Schuetze, H. G., Mendiola, G. Á., & Conrad, D. (2012). *State and market in higher education reforms: Trends, policies and experiences in comparative perspective. Comparative and international education, a diversity of voices: Vol. 13*. Sense Publishers.
- Schulze-Cleven, T., & Olson, J. R. (2017). Worlds of higher education transformed: Toward varieties of academic capitalism. *Higher Education*, 73(6), 813–831. <https://doi.org/10.1007/s10734-017-0123-3>
- Shattock, M. (2000). Strategic management in European Universities in an age of increasing institutional self reliance. *Tertiary Education and Management*, 6(2), 93–104. <https://doi.org/10.1023/A:1009665119955>
- Shepherd, S. (2018). Managerialism: An ideal type. *Studies in Higher Education*, 43(9), 1668–1678. <https://doi.org/10.1080/03075079.2017.1281239>
- Simbürger, E., & Guzmán-Valenzuela, C. (2019). Framing educational policy discourse in neoliberal contexts: Debates around the public university in a Chilean newspaper. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 42(6), 1–16. <https://doi.org/10.1080/1360080X.2019.1687267>
- Slaughter, S. (2001). Problems in comparative higher education: Political economy, political sociology and postmodernism. *Higher Education*, 41, 389–412. <https://doi.org/10.1023/A:1017505525288>
- Slaughter, S., & Cantwell, B. (2012). Transatlantic moves to the market: The United States and the European Union. *Higher Education*, 63(5), 583–606. <https://doi.org/10.1007/s10734-011-9460-9>

- Slaughter, S., & Leslie, L. L. (1997). *Academic capitalism: Politics, policies, and the entrepreneurial university*. Johns Hopkins University Press.
- Slaughter, S., & Rhoades, G. (2004). *Academic capitalism and the new economy: Markets, state, and higher education*. Johns Hopkins University Press.
- Slaughter, S., & Taylor, B. J. (2016). Conclusion. Academic capitalism, stratification, and resistance: Synthesis and future research. En S. Slaughter & B. J. Taylor (Eds.), *Higher education, stratification, and workforce development* (pp. 349–360). Springer.
- Teichler, U. (2014). Opportunities and problems of comparative higher education research: The daily life of research. *Higher Education*, 67(4), 393–408.
<https://doi.org/10.1007/s10734-013-9682-0>
- Teixeira, P., Shin, J. (Ed.). (2018). *Encyclopedia of international higher education systems and institutions*. Springer.
- Teixeira, P., Jongbloed, B., Dill, D., & Amaral, A. (E.) (Eds.). (2004). *Markets in higher education. Rhetoric or reality?* Kluwer Academic Publishers.
- Teixeira, P., Kim, S., Landoni, P., & Gilani, Z. (2017). *Rethinking the public-private mix in higher education: Global trends and national policy challenges*. Sense Publishers.
- Tight, M. (2012). Higher education research 2000-2010: Changing journal publication patterns. *Higher Education Research & Development*, 31(5), 723–740.
<https://doi.org/10.1080/07294360.2012.692361>
- Tilak, J. B.G. (2009). Private sector in higher education: A few stylized facts. *Social Change*, 39(1), 1–28. <https://doi.org/10.1177/004908570903900101>
- Tomlinson, M., Enders, J., & Naidoo, R. (2018). The Teaching Excellence Framework: Symbolic violence and the measured market in higher education. *Critical Studies in Education*, 61(5), 627–642. <https://doi.org/10.1080/17508487.2018.1553793>
- van Vught, F. (1988). A new autonomy in European higher education? An exploration and analysis of the strategy of self-regulation in higher education governance. *International Journal of Institutional Management in Higher Education*, 12(1), 16–26. Retrieved from <https://eric.ed.gov/?id=EJ382377>
- van Vught, F. (1992). *Governmental strategies and innovation in higher education*. Jessica Kingsley.
- van Vught, F., & Boer, H. de. (2015). Governance models and policy instruments. En J. Huisman, H. de Boer, D. D. Dill, & M. Souto-Otero (Eds.), *The Palgrave international handbook of higher education policy and governance* (pp. 38–56).: Palgrave Macmillan; Credo Reference.
- Vasileva-Dienes, A., & Schmidt, V. A. (2019). Conceptualising capitalism in the twenty-first century: The BRICs and the European periphery. *Contemporary Politics*, 25(3), 255–275.
<https://doi.org/10.1080/13569775.2018.1555746>
- Verger, A. (2013). Políticas de mercado, Estado y universidad: Hacia una conceptualización y explicación del fenómeno de la mercantilización de la Educación Superior. *Revista De Educación*, 360, 268–291. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4098520>
- Weber, M. (2012). *La ética protestante y el espíritu el capitalismo. Introducción y edición crítica de F. Gil Villegas. Traducción de L. Legaz Lacambra*. Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M. (2014). *Economía y sociedad. Ed. revisada y anotada por Francisco Gil Villegas*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Wee, C., & Monarca, H. (2018). Educación superior en contextos de cuasi mercados. *Educación XX1*, 22(1). <https://doi.org/10.5944/educxx1.20047>
- Williams, G. (2004). The higher education market in the United Kingdom. En P. Maassen, A. Amaral, A. Arimoto, N. Cloete, D. Dill, J. Enders, P. Gumport, M. Henkel, G. Jones, P.

- Teixeira, & B. Jongbloed (Eds.), *Higher education dynamics. Markets in higher education* (Vol. 6, pp. 241–269). Springer. https://doi.org/10.1007/1-4020-2835-0_11
- Woźnicki, J. (Ed.). (2013). *Financing and deregulation in higher education*. Institute of Knowledge Society, Polish Rectors Foundation.
- Zajda, J., & Rust, V. (Eds.). (2016). *Globalisation, comparative education and policy research: Vol. 15. Globalisation and higher education reforms*. Springer.

Sobre los Autores

José Joaquín Brunner

Centro de Políticas Comparadas de Educación, Universidad Diego Portales

josejoaquin.brunner@gmail.com

Doctor en Sociología por la Universidad de Leiden, Holanda. Profesor Titular de la Universidad Diego Portales, Chile, y Director de la Cátedra UNESCO de Políticas Comparadas de Educación Superior. Líneas de investigación: Economía política y gobernanza de la educación superior, análisis de sistemas y políticas comparadas.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7832-0237>

Julio Labraña

Centro de Políticas Comparadas de Educación, Universidad Diego Portales

juliolabranavargas@gmail.com

Doctor en Filosofía por la Universidad Witten/Herdecke, Alemania. Investigador asociado de la Universidad Diego Portales, Chile y Coordinador Ejecutivo de la Cátedra UNESCO de Políticas Comparadas de Educación Superior. Líneas de investigación: Sociología de la educación superior, historia de la educación y cambios discursivos.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2441-8260>

Emilio Rodríguez-Ponce

Universidad de Tarapacá

erodriguez@uta.cl

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Doctor en Ciencias de la Educación por la Universidad Autónoma de Barcelona. Rector y Profesor Titular de la Universidad de Tarapacá, Chile. Líneas de investigación: Educación Superior, gestión del conocimiento y liderazgo.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4861-002X>

Francisco Ganga

Universidad de Tarapacá

franciscoganga@academicos.uta.cl

Doctor en Gestión Estratégica y Negocios Internacionales, por la Universidad de Sevilla, España y Postdoctorado en Ciencias Humanas por la Universidad de Zulia, Venezuela. Profesor Titular de Universidad de Tarapacá, Chile. Líneas de investigación: Educación superior, gobernanza universitaria y liderazgo.

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9325-6459>

archivos analíticos de políticas educativas



Volumen 29 Número 35 22 de marzo 2021

ISSN 1068-2341



Los/as lectores/as pueden copiar, mostrar, distribuir, y adaptar este artículo, siempre y cuando se de crédito y atribución al autor/es y a Archivos Analíticos de Políticas Educativas, los cambios se identifican y la misma licencia se aplica al trabajo derivada. Más detalles de la licencia de Creative Commons se encuentran en <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>. Cualquier otro uso debe ser aprobado en conjunto por el autor/es, o AAPE/EPAA. La sección en español para Sud América de AAPE/EPAA es publicada por el *Mary Lou Fulton Teachers College, Arizona State University* y la *Universidad de San Andrés* de Argentina. Los artículos que aparecen en AAPE son indexados en CIRC (Clasificación Integrada de Revistas Científicas, España) DIALNET (España), [Directory of Open Access Journals](#), EBSCO Education Research Complete, ERIC, Education Full Text (H.W. Wilson), PubMed, QUALIS A1 (Brazil), Redalyc, SCImago Journal Rank, SCOPUS, SOCOLAR (China).

Por errores y sugerencias contacte a Fischman@asu.edu

Síguenos en EPAA's Facebook comunidad at <https://www.facebook.com/EPAAAPE> y en Twitter feed @epaa_aape.

archivos analíticos de políticas educativas consejo editorial

Editor Consultor: **Gustavo E. Fischman** (Arizona State University)

Coordinador (Español/Latinoamérica): **Ignacio Barrenechea** (Universidad de San Andrés), **Ezequiel Gomez Caride**
(Universidad de San Andrés/ Pontificia Universidad Católica Argentina)

Editor Coordinador (Español/Norteamérica): **Armando Alcántara Santuario** (Universidad Nacional Autónoma de México)

Editor Coordinador (Español/España): **Antonio Luzon** (Universidad de Granada)

Editores Asociados: **Jason Beech** (Monash University), **Angelica Buendia**, (Metropolitan Autonomous University), **Gabriela de la Cruz Flores** (Universidad Nacional Autónoma de México), **Alejandra Falabella** (Universidad Alberto Hurtado, Chile), **Carmuca Gómez-Bueno** (Universidad de Granada), **Carolina Guzmán-Valenzuela** (Universidad de Chile), **Cesar Lorenzo Rodríguez Uribe** (Universidad Marista de Guadalajara), **Antonia Lozano-Díaz** (University of Almería), **Sergio Gerardo Málaga Villegas** (Instituto de Investigación y Desarrollo Educativo, Universidad Autónoma de Baja California (IIDE-UABC)), **María Teresa Martín Palomo** (University of Almería), **María Fernández Mellizo-Soto** (Universidad Complutense de Madrid), **Tiburcio Moreno** (Autonomous Metropolitan University-Cuajimalpa Unit), **José Luis Ramírez**, (Universidad de Sonora), **Axel Rivas** (Universidad de San Andrés), **María Veronica Santelices** (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Claudio Almonacid

Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación, Chile

Miguel Ángel Arias Ortega

Universidad Autónoma de la Ciudad de México

Xavier Besalú Costa

Universitat de Girona, España

Xavier Bonal Sarro

Universidad Autónoma de Barcelona, España

Antonio Bolívar Boitia

Universidad de Granada, España

José Joaquín Brunner

Universidad Diego Portales, Chile

Damián Canales Sánchez

Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación, México

Gabriela de la Cruz Flores

Universidad Nacional Autónoma de México

Marco Antonio Delgado Fuentes

Universidad Iberoamericana, México

Inés Dussel, DIE-CINVESTAV,

México

Pedro Flores Crespo

Universidad Iberoamericana, México

Ana María García de Fanelli

Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES) CONICET, Argentina

Juan Carlos González Faraco

Universidad de Huelva, España

María Clemente Linuesa

Universidad de Salamanca, España

Jaume Martínez Bonafé

Universitat de València, España

Alejandro Márquez Jiménez

Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación, UNAM, México

María Guadalupe Olivier Tellez,

Universidad Pedagógica Nacional, México

Miguel Pereyra

Universidad de Granada, España

Mónica Pini

Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Omar Orlando Pulido Chaves

Instituto para la Investigación Educativa y el Desarrollo Pedagógico (IDEP)

José Ignacio Rivas Flores

Universidad de Málaga, España

Miriam Rodríguez Vargas

Universidad Autónoma de Tamaulipas, México

José Gregorio Rodríguez

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

Mario Rueda Beltrán Instituto de Investigaciones sobre la Universidad y la Educación, UNAM, México

José Luis San Fabián Maroto

Universidad de Oviedo, España

Jurjo Torres Santomé,

Universidad de la Coruña, España

Yengny Marisol Silva Laya

Universidad Iberoamericana, México

Ernesto Treviño Ronzón

Universidad Veracruzana, México

Ernesto Treviño Villarreal

Universidad Diego Portales Santiago, Chile

Antoni Verger Planells

Universidad Autónoma de Barcelona, España

Catalina Wainerman

Universidad de San Andrés, Argentina

Juan Carlos Yáñez Velazco

Universidad de Colima, México

education policy analysis archives
editorial board

Lead Editor: **Audrey Amrein-Beardsley** (Arizona State University)

Editor Consultor: **Gustavo E. Fischman** (Arizona State University)

Associate Editors: **Melanie Bertrand, David Carlson, Lauren Harris, Danah Henriksen, Eugene Judson, Mirka Koro-Ljungberg, Daniel Liou, Scott Marley, Keon McGuire, Molly Ott, Iveta Silova** (Arizona State University)

Madelaine Adelman Arizona State University

Cristina Alfaro
San Diego State University

Gary Anderson
New York University

Michael W. Apple
University of Wisconsin, Madison

Jeff Bale University of Toronto, Canada

Aaron Benavot SUNY Albany

David C. Berliner
Arizona State University

Henry Braun Boston College

Casey Cobb
University of Connecticut

Arnold Danzig
San Jose State University

Linda Darling-Hammond
Stanford University

Elizabeth H. DeBray
University of Georgia

David E. DeMatthews
University of Texas at Austin

Chad d'Entremont Rennie Center for Education Research & Policy

John Diamond
University of Wisconsin, Madison

Matthew Di Carlo
Albert Shanker Institute

Sherman Dorn
Arizona State University

Michael J. Dumas
University of California, Berkeley

Kathy Escamilla
University of Colorado, Boulder

Yariv Feniger Ben-Gurion University of the Negev

Melissa Lynn Freeman
Adams State College

Rachael Gabriel
University of Connecticut

Amy Garrett Dikkers University of North Carolina, Wilmington

Gene V Glass
Arizona State University

Ronald Glass University of California, Santa Cruz

Jacob P. K. Gross
University of Louisville

Eric M. Haas WestEd

Julian Vasquez Heilig California State University, Sacramento

Kimberly Kappler Hewitt
University of North Carolina

Greensboro

Aimee Howley Ohio University

Steve Klees University of Maryland

Jaekyung Lee SUNY Buffalo

Jessica Nina Lester
Indiana University

Amanda E. Lewis University of Illinois, Chicago

Chad R. Lochmiller Indiana University

Christopher Lubienski Indiana University

Sarah Lubienski Indiana University

William J. Mathis
University of Colorado, Boulder

Michele S. Moses
University of Colorado, Boulder

Julianne Moss
Deakin University, Australia

Sharon Nichols
University of Texas, San Antonio

Eric Parsons
University of Missouri-Columbia

Amanda U. Potterton
University of Kentucky

Susan L. Robertson
Bristol University

Gloria M. Rodriguez
University of California, Davis

R. Anthony Rolle
University of Houston

A. G. Rud
Washington State University

Patricia Sánchez University of University of Texas, San Antonio

Janelle Scott University of California, Berkeley

Jack Schneider University of Massachusetts Lowell

Noah Sobe Loyola University

Nelly P. Stromquist
University of Maryland

Benjamin Superfine
University of Illinois, Chicago

Adai Tefera
Virginia Commonwealth University

A. Chris Torres
Michigan State University

Tina Trujillo
University of California, Berkeley

Federico R. Waitoller
University of Illinois, Chicago

Larisa Warhol
University of Connecticut

John Weathers University of Colorado, Colorado Springs

Kevin Welner
University of Colorado, Boulder

Terrence G. Wiley
Center for Applied Linguistics

John Willinsky
Stanford University

Jennifer R. Wolgemuth
University of South Florida

Kyo Yamashiro
Claremont Graduate University

Miri Yemini
Tel Aviv University, Israel

arquivos analíticos de políticas educativas conselho editorial

Editor Consultor: **Gustavo E. Fischman** (Arizona State University)

Editoras Coordenadoras: **Marcia Pletsch, Sandra Regina Sales** (Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro)

Editores Associadas: **Andréa Barbosa Gouveia** (Universidade Federal do Paraná), **Kaizo Iwakami Beltrao** (EBAPE/FGVI), **Sheizi Calheira de Freitas** (Federal University of Bahia), **Maria Margarida Machado** (Federal University of Goiás / Universidade Federal de Goiás), **Gilberto José Miranda** (Universidade Federal de Uberlândia)

Almerindo Afonso

Universidade do Minho
Portugal

Alexandre Fernandez Vaz

Universidade Federal de Santa
Catarina, Brasil

José Augusto Pacheco

Universidade do Minho, Portugal

Rosanna Maria Barros Sá

Universidade do Algarve
Portugal

Regina Célia Linhares Hostins

Universidade do Vale do Itajaí,
Brasil

Jane Paiva

Universidade do Estado do Rio de
Janeiro, Brasil

Maria Helena Bonilla

Universidade Federal da Bahia
Brasil

Alfredo Macedo Gomes

Universidade Federal de Pernambuco
Brasil

Paulo Alberto Santos Vieira

Universidade do Estado de Mato
Grosso, Brasil

Rosa Maria Bueno Fischer

Universidade Federal do Rio Grande
do Sul, Brasil

Jefferson Mainardes

Universidade Estadual de Ponta
Grossa, Brasil

Fabiany de Cássia Tavares Silva

Universidade Federal do Mato
Grosso do Sul, Brasil

Alice Casimiro Lopes

Universidade do Estado do Rio de
Janeiro, Brasil

Jader Janer Moreira Lopes

Universidade Federal Fluminense e
Universidade Federal de Juiz de Fora,
Brasil

António Teodoro

Universidade Lusófona
Portugal

Suzana Feldens Schwertner

Centro Universitário Univates
Brasil

Debora Nunes

Universidade Federal do Rio Grande
do Norte, Brasil

Lílian do Valle

Universidade do Estado do Rio de
Janeiro, Brasil

Geovana Mendonça Lunardi

Mendes Universidade do Estado de
Santa Catarina

Alda Junqueira Marin

Pontifícia Universidade Católica de
São Paulo, Brasil

Alfredo Veiga-Neto

Universidade Federal do Rio Grande
do Sul, Brasil

Flávia Miller Naethe Motta

Universidade Federal Rural do Rio de
Janeiro, Brasil

Dalila Andrade Oliveira

Universidade Federal de Minas
Gerais, Brasil