

ARTÍCULO

Las políticas neoliberales de educación superior como respuesta a un nuevo modelo de Estado. Las prácticas promercado en la universidad pública

Neoliberal higher education policies as a response to a new state model. Intermarket practices at the public university

ALEXANDRA CARRASCO GONZÁLEZ

Universidad de Valencia

Correo electrónico: alexandra.carrasco@uv.es

Recibido el 15 de mayo de 2020; aprobado el 25 de noviembre de 2020

RESUMEN

En el presente trabajo consideramos que las transformaciones pro-mercado de la educación superior son consecuencia principal de un cambio de modelo de Estado, representando por el neoliberalismo. El neoliberalismo basándose en la crítica al Estado de Bienestar Keynesiano, ha ido configurado nuevas modalidades de Estado desde las que se desarrollan políticas centradas en la rendición de cuentas, el incremento de la financiación privada, y la internacionalización y comercialización de la educación superior. Estas políticas suponen una redefinición del papel del Estado en el gobierno de las Instituciones de Educación Superior (IES), y modifican la forma de entender la Educación Superior (ES) y la universidad pública.

PALABRAS CLAVE

Globalización neoliberal; Educación superior; Privatización; Comercialización; Universidad pública

- ABSTRACT** Pro market transformations of higher education are the main consequence of a change in the state model, represented by neoliberalism. Neoliberalism, based on the critique of the Keynesian Welfare estate, it has shaped new forms of state from which are developed policies focused on accountability, increased private financing, and the internationalization and commercialization of higher education. These policies redefine the role of the state in the governance of the HEI and modify the concept of HE and the public university.
- KEYWORDS** Neoliberal globalization; Higher education; Privatization; Commercialization; Public university

GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL Y EDUCACIÓN SUPERIOR

Nuestra línea de investigación parte de la consideración que los procesos pro-mercado de la educación superior se deben principalmente a un cambio de paradigma representado por la globalización neoliberal, que modifica sin precedentes el papel del Estado a escala nacional e internacional (Dale, 2007), y en paralelo su papel y funciones con la educación superior. En los siguientes apartados recogeremos diferente información sobre el cambio de modelo de Estado y su relación con las políticas de educación superior de corte neoliberal, con el objetivo de comprender los procesos de privatización y comercialización de la educación superior pública.

La globalización es un concepto multidimensional que engloba diferentes dimensiones: política, económica, cultural, social (Fernando Morales, 2000), pero su dimensión más extendida en la literatura, y para algunos autores casi la única existente, es la dimensión política-económica.

La dimensión económica de la globalización, conocida como globalización neoliberal hace referencia a la difusión y perpetuación del capitalismo neoliberal. También denominada como globalización hegemónica (Dale y Robertson, 2007), ya que es la dimensión de la globalización dominante que se ha hecho extensiva y se ha aceptado casi sin alternativas. Esta dimensión que promueve el capitalismo neoliberal ha tenido un mayor impacto al utilizarse como instrumento discursivo (Avenidaño Castro y Guacaneme Pineda, 2016). El triunfo del neoliberalismo como ideología, tuvo lugar en 1989 con la caída del muro de Berlín, lo que significó el triunfo del capitalismo frente al socialismo de Estado, quedando el capitalismo sustentado en el neoliberalismo sin ninguna oposición, como única opción posible.

La dimensión política de la globalización se refiere a una disminución de la capacidad de decisión de los estados para desarrollar políticas independientes, debido a una cesión de responsabilidades a los organismos multinacionales, lo que Ball (2002) denominó como

“la pérdida de capacidad Keynesiana, es decir, de la posibilidad de llevar a cabo políticas reactivadoras independientes” (p. 104). La pérdida de centralidad de los estados nación para crear políticas educativas independientes, ha sido descrito como una de las mayores implicaciones de la globalización, convirtiendo a los organismos supranacionales en nuevos agentes educativos que influyen el diseño de políticas educativas (Tarabini-Castellani y Bonal, 2011).

En la difusión y perpetuación del pensamiento neoliberal ha tenido un papel fundamental algunos organismos supranacionales tales como el BM (Banco Mundial) y la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) entre otros, y como nuevos agentes educativos que influyen en el diseño de las políticas educativas nacionales, han promovido la instauración de los principios neoliberales para resolver algunas de las grandes cuestiones que afectan a la política educativa (Valle, 2012).

El neoliberalismo ha sido denominado como la ideología de mercado (Ball, 2002), porque su principal propósito es reducir la intervención del Estado en la economía, dando más espacio libre al mercado. El principio primordial de esta ideología, es privatizar lo público, bajo la lógica de que lo privado es más eficiente que lo público (Díez Gutiérrez, 2010). El neoliberalismo sentó sus bases bajo la crítica de modelo de Estado del Bienestar Keynesiano, el Keynesianismo es una teoría económica que formuló Keynes y que al contrario del neoliberalismo, defendía un alto intervencionismo por parte del Estado en el mercado. El giro neoliberal del Estado se basaba en dos objetivos principales: “el desmantelamiento del Estado de Bienestar y la instauración del capitalismo global y su ideología neoliberal” (Brunet Icart y Altaba Dolz, 2010, p. 32).

La puesta en práctica de políticas neoliberales fue llevada a cabo por las elecciones de opciones neoconservadoras y liberales en los años 80, en Gran Bretaña de la mano de Margaret Thatcher (1979), y en Estados Unidos por parte de Ronald Reagan (1980), que dieron lugar a las transformaciones de los fundamentos económicos e ideológicos del modelo de Estado.

En base a las críticas del Estado de Bienestar, y con fundamento de postulados neoliberales, se ha ido configurado un modelo de “Estado Neoliberal”, que principalmente ha sido definido desde sus diferentes características como: “Estado Eficaz”, “Estado Mínimo” y “Estado Competitivo”. Desde estas nuevas modalidades se han creado políticas de educación superior que suponen una introducción de la ideología neoliberal, promoviendo prácticas promercado y la privatización la educación superior pública.

Estas modalidades estatales sustentadas en principios neoliberales y construidas en base a la crítica del Estado de Bienestar, son las que analizaremos en los siguientes apartados, así como su relación con las políticas de educación superior centradas en la rendición de cuentas, el incremento de la financiación privada y la internacionalización de la educación superior, con el objetivo de valorar sus principales consecuencias en la forma de entender la educación superior y en la transformación de la universidad pública.

EL ESTADO EFICAZ Y LAS POLÍTICAS DE RENDICIÓN DE CUENTAS EN EDUCACIÓN SUPERIOR

Una de las principales críticas al modelo de Estado de Bienestar desde posturas neoliberales, fue la ineficacia de su modelo de gestión burocrático, debido a su gigantismo y excesiva centralización porque no permitía hacer un uso eficiente de los recursos públicos. Como alternativa se propuso un modelo de gestión gerencial inspirado en la Nueva Gestión Pública (NGP), que se basaba principalmente, en la adopción de prácticas de gestión empresarial y la introducción de mecanismos de tipo mercado.

El gerencialismo criticaba la excesiva reglamentación de la burocracia y plantea que el mejor sistema de gestión es el privado. La nueva gestión pública suponía, por lo tanto, una reforma de la administración pública mediante la incorporación de herramientas de gestión empresarial, como la mejor alternativa a la crisis patronos burocráticos, y con la intención de recrear en el ámbito público, condiciones similares al funcionamiento de mercados (Brunet Icart y Altaba Dolz, 2010).

De esta forma, se ha pasado de modelos burocráticos de gestión pública a modelos postburocráticos, desde los que se sostiene que el uso de las reglas de mercado, es decir, una intensificación de la competencia, desregulación y descentralización en el sector público, mejoran su calidad y eficiencia (Brunet Icart y Altaba Dolz, 2010).

La reforma de la administración pública y vino acompañado del apoyo de organismos supranacionales como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Este organismo resumió este conjunto de reformas de la administración pública como “el nuevo paradigma de la gestión pública” (Sousa Montenegro, 2017). Dando lugar al mismo tiempo, a la noción de cliente “que demanda de los poderes públicos una serie de servicios y exige una provisión eficiente de los mismos” (Brunet Icart y Altaba Dolz, 2010).

La NGP suponía una enorme transformación porque ponía el énfasis en la productividad de las instituciones públicas a través del control de los resultados, lo que significaba una nueva concepción de responsabilidad pública que “se aleja del control del procedimiento para centrarse en el control de los resultados de la gestión” (Brunet Icart y Altaba Dolz, 2010, p. 13).

El impacto de estas reformas de la Nueva Gestión Pública en el ámbito de la educación superior supone un giro de la responsabilidad del Estado con las instituciones de educación superior, el desarrollo de nuevas funciones, así como la introducción de políticas y mecanismos de rendición de cuentas. Estas reformas enfatizan la privatización endógena o encubierta de la educación superior, categoría que definen Ball y Youdell (2008) como “la importación de ideas, métodos y prácticas del sector privado a fin de hacer que el sector público se asemeje cada vez más a una empresa y sea tan eficiente como una empresa” (Ball y Youdell, 2008, p. 8).

La responsabilidad del Estado con las instituciones de educación superior, desde la Nueva Gestión Pública, ya no se centra en tener el control del proceso, sino que pasa a poner énfasis en el control y gestión de los resultados. La gestión de resultados se realiza mediante “la fijación de parámetros, la supervisión y la revisión de los resultados, así como la recompensa al logro de resultados” (Ball y Youdell, 2008, p. 105). El Estado ya no se centra en el proceso, sino en premiar o castigar según los resultados que considera deseables en los sistemas de educación superior (Bentancur, 1997), permitiendo al mismo tiempo moldear a las IES a sus intereses. Esto supone el paso del gobierno a la gobernanza, un gobierno desde la distancia, a través de la definición de objetivos y la supervisión (Ball y Youdell, 2008).

El Estado no pierde poder sobre la educación superior, sino que se desvincula de la gestión directa, para ejercer un control de los resultados de forma indirecta a través de mecanismos de evaluación, estandarización y financiación (Verger, 2013).

Este giro suponía la adopción de nuevas de funciones del Estado con la educación superior y las IES, que han sido descritas desde constructo teórico de “Estado Evaluador”. A diferencia del Estado Benefactor que se caracterizaba por ser el principal proveedor y garante de bienes y servicios, el Estado Evaluador adopta un nuevo papel como regulador y evaluador de los mismos (Ordorika, 2007). El Estado asume nuevas funciones en educación superior centradas en la evaluación, supervisión y acreditación de la calidad de las IES, y para ello introduce políticas de rendición de cuentas o *accountability*.

Estas políticas basadas en la rendición de cuentas en educación superior, introducen mecanismos mediante los cuales las IES pasan a ser inspeccionadas, reguladas y controladas en cuanto a la calidad de sus procesos y resultados. El esquema de estos mecanismos obliga a las universidades a “evaluarse, acreditarse, informar a sus clientes y público, rendir cuentas y asumir responsabilidades frente a la sociedad y el gobierno” (Fernández, 2009, p. 3).

Estos mecanismos de cuasimercado introducidos por las políticas de rendición de cuentas, son principalmente: el modelo de asignación de fondos públicos en base al rendimiento de las IES; los planes de planificación estratégica de las universidades; y las técnicas de evaluación y calidad de resultados. Estos dispositivos responden al siguiente esquema: “fijación de objetivos, examen de los recursos disponibles, diseño de estrategias para alcanzar los objetivos, selección de alternativas posibles, elección de indicadores de gestión y creación de mecanismos de cuantificación cómo medida de éxito o de consecución del objetivo” (Brunet Icart y Altaba Dolz, 2010, p.49).

Frente al modelo de Estado de Bienestar que solía adoptar un modelo de asignación de fondos públicos a las IES incrementalista, se establecen nuevos mecanismos de asignación de recursos públicos basados en fórmulas de financiación según en el rendimiento. Los mecanismos de financiación según el rendimiento, vinculan la financiación en base a los resultados de las IES, lo que supone una ruptura con los sistemas tradicionales y un giro por completo en la forma de asignar los presupuestos estatales.

En base al nuevo modelo de asignación de fondos, se introducen mecanismos de planificación estratégica en las IES, basados en la definición de metas y consecución de objetivos. Estos mecanismos suponen la adopción de un modelo de gestión empresarial, centrado en la definición y consecución de objetivos, así como en el aumento de la productividad.

Con el objetivo de valorar el grado de consecución de los objetivos de las IES, se utilizan los dispositivos de evaluación, que bajo la lógica de la rendición de cuentas vienen acompañados de transparencia resultados. Entre las diferentes modalidades de evaluación ha adquirido relevancia una forma específica, la evaluación comparativa, puesto que ofrece referentes para contrastar los logros y avances en base a los resultados institucionales (Ordorika y Rodríguez Gómez, 2010), fomentando de este modo, la competitividad institucional.

La introducción de estos mecanismos da lugar al surgimiento de cuasi mercados educativos o instituciones de educación de cuasimercado, que son una opción híbrida entre procedimientos de coordinación burocrática y de mercado (Vanderberghe, 2002). Las instituciones de educación de cuasi mercados comenzaron a aparecer a finales de los setenta bajo la crítica del modelo institucional público, por lo que en algunos países occidentales fueron sustituyendo sus modelos públicos de lógica burocrática, por instituciones híbridas, que combinaban financiamiento público y los controles burocráticos, con el enfoque de mercado y competencia en educación (Vanderberghe, 2002).

Estos procesos provocan cambios en la manera de gestionar las universidades, y al mismo tiempo, somete a los agentes que trabajan en ella a mecanismos de desempeño y evaluación. La modificación del trabajo de los docentes, donde ahora se miden sus resultados y capacidad productiva ha sido denominado como performatividad, “considerada como los efectos de la lógica gerencial en la dinámica académica y en el trabajo de los profesores” (Sousa Montenegro, 2017, p. 264).

Estos mecanismos de cuasimercado representan los procesos de privatización endógena de la educación superior, orientando la financiación de las IES en base a su desempeño, induciendo a las universidades a utilizar modelos de gestión empresarial, y por lo tanto a comportarse como una empresa, que al mismo tiempo modifica los modos de trabajar de sus académicos. Siendo la principal consecuencia que la educación superior comienza a orientarse únicamente hacia resultados cuantificables y medibles, y las universidades hacia el aumento de la productividad y la búsqueda de la eficiencia.

En suma, el cambio de funciones del Estado con la educación superior, ahora centradas en el control del gasto público y los resultados de las instituciones, así como la adopción de política de rendición de cuentas en educación superior, se realiza bajo el discurso de la eficacia y calidad, puesto que estas reformas basadas en la NGP, se justifican como las únicas posibles de asegurar una gestión eficaz de los recursos públicos y de tener instituciones educativas eficaces. De este modo, el discurso de la eficacia y la calidad sirve

como coartada neoliberal para encubrir la privatización de la educación o algunos de sus efectos (Ball y Youdell, 2008).

EL ESTADO MÍNIMO Y LAS POLÍTICAS CENTRADAS EN EL INCREMENTO DE LA FINANCIACIÓN PRIVADA EN EDUCACIÓN SUPERIOR

El Keynesianismo con el modelo de Estado del Bienestar también denominado como “megaestado”, justificaba que era necesaria una alta intervención estatal para estabilizar la economía. En cambio desde el neoliberalismo, se argumentó que una alta intervención estatal entorpecía el desarrollo económico, por lo que el modelo de Estado de Bienestar resultaba un obstáculo para la economía, y además era excesivamente costoso por su alto gasto público. Tras la crisis del petróleo de 1973, se cuestionó **aún más** el “megaestado”, defendiéndose desde posturas neoliberales la idea de un Estado mínimo.

El Estado mínimo se basa en reducir su intervención e intervenir únicamente donde el mercado no lo haga. El Estado no desaparece, como por ejemplo, se defendía desde postulas liberales, sino que se contrae su intervención, y se modifica su forma de actuar con el mercado, convirtiéndose en un agente que participa con el mercado. Desde esta postura de Estado mínimo, “la intervención del Estado se considera legítima sólo para hacer la gestión y para desarrollar las políticas puntuales que compensen a algunos sectores sociales más necesitados y no rentables para el mercado” (Díez Gutiérrez, 2010, p. 27).

Esta forma de entender el Estado lo convierte en un socio más del mercado, que regula y participa con la economía, para poder alcanzar mayor desarrollo económico, y que intervendrá únicamente donde el mercado no lo haga. Un Estado que atiende las necesidades económicas por encima de todas. Lo que le permite establecer nuevas formas de colaboración entre lo privado y lo público, que dan lugar a APP (Alianzas Público-Privadas) y IFP (Iniciativas de Financiamiento Privado) (Ball, 2014), relaciones que cada vez hacen más difícil diferenciar lo público de lo privado.

Un Estado mínimo requiere de una menor intervención estatal, y la principal consecuencia de ello es la reducción del gasto público, favoreciendo de este modo la a intervención del sector privado, y por ende, la privatización de los servicios. Esta ideología a favor de la privatización se ha convertido en uno de los rasgos más significativos del neoliberalismo, y ha tenido un gran calado en el ámbito de la educación superior, de hecho, un amplio número de países en circunstancias políticas y económicas muy distintas han adoptado políticas que promueven la participación del sector privado en el campo educativo (Verger, Zancajo y Fontdevila, 2016).

Esta idea rompía con una de las tendencias iniciadas tras la Segunda Guerra Mundial bajo el Estado de Bienestar, el constante aumento del gasto público en educación superior, llegando a alcanzarse, antes de la crisis económica de 2008, el mayor aumento de la

financiación pública en educación superior de la historia en varias áreas geográficas, como EEUU, algunos países latinoamericanos y europeos.

La mayoría de Estados tras la segunda guerra mundial implantaron el modelo de Estado del Bienestar donde el gasto público fue bastante elevado y la educación era considerada un bien público y estaba financiada casi en su totalidad por fondos públicos, pero con la extensión de las políticas neoliberales a partir de la década los '70, junto con el continuo incremento de la demanda de educación superior y la crisis económica mundial de 2008, se produjo un cambio de sentido en la financiación de la educación superior, acentuando su carácter privado.

Con el modelo de Estado de Bienestar se asumía la educación superior con un bien público, donde la titularidad, provisión y financiación quedaba casi completamente cubierta por el sector público, desde la postura neoliberal se deja lugar a que el sector privado participe en estas áreas (Verger, 2013), siempre y cuando se considere rentable para el mercado, y la educación superior en los últimos años se ha convertido en un ámbito de interés para muchos inversores privados.

Esta nueva forma de entender el Estado, y en educación superior, haría alusión dentro de la clasificación de Ball y Youdell, (2008) a la categoría de privatización exógena, definida como:

Esas formas de privatización implican la apertura de los servicios de educación pública a la participación del sector privado, a través de modalidades basadas en el beneficio económico, y la utilización del sector privado en cuanto a la concepción, la gestión o la provisión de diferentes aspectos de la educación pública. (Ball y Youdell, 2008, p. 8)

De esta forma, la privatización exógena de la educación superior se manifiesta mediante la transferencia de responsabilidades, que antes recaían casi exclusivamente sobre el Estado, al sector privado, es decir, “supone que actores privados participen en alguna de las áreas de la política universitaria (titularidad, provisión o financiación)” (Verger, 2013, p. 270). El Estado deja que el sector privado entre en educación superior, facilitando por ejemplo, el incremento de instituciones de educación superior privadas para satisfacer la demanda, dando financiación pública a las IES privadas, o con la reducción del gasto público de las IES empujándolas a buscar financiación privada. En este trabajo nos vamos a centrar en esta última forma de privatización porque es la que principalmente afecta a las instituciones de educación superior públicas.

Desde una postura minimalista de Estado, en su contención de gasto público en educación superior, ha sugerido la necesaria diversificación de fuentes de financiación para que les IES obtengan más dinero, lo que se ha traducido en un incremento de la inversión privada, como complemento y en algunos casos casi como sustitución, de

la financiación pública. Incluso, algunos países, como dato novedoso en la búsqueda de fuentes de financiación alternativas, han promovido la inversión internacional en el ámbito de la educación superior.

El incremento de la financiación privada en las instituciones de educación superior se ha materializado por un lado, en políticas de distribución de costes en educación superior, y por otro lado, en políticas con incentivos para que las IES puedan generar ingresos económicos de fuentes privadas, por ejemplo, mediante la introducción de cursos comerciales, la venta de productos, etc.

Las políticas de distribución de costes tal y como señala Johnstone (2005) “postula que la educación superior recibe financiación de cuatro fuentes: los gobiernos (o los contribuyentes), los padres, los alumnos y los filántropos” (p.84). Los filántropos, es decir, los donantes individuales o institucionales que realizan contribuciones económicas, de forma benéfica o con intereses comerciales, a las instituciones de educación superior (Sanyal y Martin, 2005), son una importante parte en algunos países como EEUU y Reino Unido, pero no son una tendencia generalizada en la mayoría de países.

El creciente fenómeno de la distribución de costes en educación superior se ha centrado principalmente en compartir el coste en educación superior por parte de los gobiernos con los alumnos y sus familias, a través del aumento de la tasa de matrícula o mediante la introducción de sistemas de ayudas a estudiantes basados en préstamos (Sanyal y Martin, 2005; Jhonstone, 2005; Woodhall, 2005, Knight, 2005).

El hecho de que sean los propios “beneficiarios” de la educación superior, los estudiantes o sus familias, los responsables del gasto educativo de sus estudios, viene fundamentada con el enfoque teórico conocido como la Teoría del Capital Humano. Desde este modo de entender la educación superior, se pone especial atención a la inversión que realiza el individuo en sus estudios superiores para conseguir ingresos salariales más altos. Estas medidas han sido defendidas y apoyadas por algunos organismos internacionales como el BM y la OCDE, y han sido adoptadas por un gran número de países en todo el mundo, enfatizando la privatización exógena de la educación superior, y cambiando su significado de bien público por un bien de inversión individual.

Sanyal y Martin (2005) identifican siete formas de distribución de costes a los estudiantes y sus familias: la introducción de tasas de matrícula; la introducción de la enseñanza de doble vía, los admitidos de manera regular reciben la educación superior de forma gratuita y los menos cualificados pagan tasas de matrícula; un fuerte aumento de las tasas de matrícula; la imposición de tasas de usuario; la reducción de becas para estudiantes; el aumento de la recuperación efectiva de costes de los préstamos a estudiantes; la imposición de topes de inscripción en el sector público con tasas de matrícula bajas o nulas, junto con la promoción oficial de un sector privado basado en el cobro de tasas de matrícula.

Los préstamos universitarios suponen un cambio de concepción en la manera de proporcionar ayudas económicas a los estudiantes universitarios. Las ayudas económicas gubernamentales basadas en becas para tasas de matrícula y/o gastos de manutención de los estudiantes universitarios, son dinero público que reciben los estudiantes para que puedan realizar sus estudios, y no debe ser devuelto, ya que se considera como medida necesaria para garantizar el acceso equitativo a la educación superior. En cambio, el sistema de ayudas gubernamentales basado en préstamos universitarios, concedidos por los propios Estados, es un cambio de concepción, porque los alumnos deben devolver el dinero público prestado.

Existen dos formas básicas de préstamos a estudiantes que pueden adoptar muchas variantes o incluso formas híbridas entre ambas (Johnstone, 2005), estas son: el préstamo con periodicidad fija o del tipo hipotecario convencional, y el préstamo condicionado a ingresos (Johnstone, 2005). La modalidad de préstamo hipotecario el dinero prestado debe ser devuelto, y el tipo de interés suele ser alto, en cambio la modalidad de préstamo condicionada a los ingresos, ha sido considerada como “más equitativa”, ya que la devolución del préstamo queda condicionada a los ingresos futuros de los estudiantes, y en algunos casos quedan exentos del pago.

Las políticas de repartición de costes que convierten a los estudiantes y a sus padres como principales agentes económicos de la educación superior, están generando una mayor dificultad para garantizar el acceso equitativo a este nivel educativo, así como haciendo menos asequible la educación superior para algunos grupos sociales, sobre todo los más desfavorecidos o pertenecientes a grupos de riesgo.

En cuanto a las políticas con incentivos para que las IES puedan generar ingresos económicos, ante la reducción de fondos públicos, las universidades han generado actividades de autofinanciamiento, que les permiten obtener ingresos económicos. Dentro de estas prácticas también se incluye el incremento de las tasas económicas, como fuente de ingresos, al igual que el desarrollo de actividades empresariales que les permiten generar ganancias económicas como la venta de productos, la investigación, etc.

Estos nuevos comportamientos de tipo mercado de las IES en la búsqueda de recursos económicos, ha sido explicado por algunos autores como la emergencia del “capitalismo académico” (Brunner, Vargas, Ganga, y Rodríguez-Ponce, 2019). La Teoría del Capitalismo Académico desarrollada por Slaughter y Leslie (1997) considera que las universidades son organismos que intervienen en el desarrollo económico, otorgándoles nuevas funciones como la de ofrecer conocimiento a cambio de beneficio económico.

Algunas alternativas a fuentes no estatales menos tradicionales que utilizan algunas universidades son (Sanyal y Martin, 2005, p. 11): tasas a estudiantes extranjeros; alumnos que se autofinancian en un sistema de doble vía y programas especializados personalizados;

patentes de investigación, licencias, derechos de autor y gastos indirectos; tasas de programas de educación continua organizados para la industria y las profesiones; tasas de servicios de programas de privatización interna; beneficios de la comercialización a través de tiendas; ingresos por alquiler de instalaciones para conferencias, instalaciones deportivas y equipos para uso externo; ingresos por el alquiler de instalaciones residenciales durante las vacaciones; e ingresos por parques científicos construidos en el campus.

Desde esta lógica se está desarrollando la universidad emprendedora o innovadora, modelo conceptual de la “Triple Hélice” propuesto por Etzkowitz y Leydesdorff (2000) donde la universidad es la base para generar nuevas relaciones con la empresa, como la creación de spin-off académicos (Chang Castillo, 2010). Un modelo de universidad que ya no depende tanto de los fondos públicos, las donaciones o las aportaciones de las tasas de matrícula, sino que es capaz de generar sus propios ingresos y establece nuevas relaciones con el sector empresarial como la creación de spin-off académicos. Estos cambios enfatizan la comercialización de la educación superior, donde la educación superior pasa de considerarse como un bien y servicio público, a una mercancía comerciable de la cual se pueden obtener beneficios económicos.

Dentro de este nuevo modelo de universidad, en los últimos años ha cobrado especial atención la actividad investigadora con fines económicos, de forma que la actividad investigadora ha pasado de ser un espacio basado en la búsqueda de la verdad, a estar subordinado a intereses mercantiles, porque son cada vez más las universidades que orientan los resultados de investigación de sus investigadores y departamentos con patrocinio empresarial a intereses económicos (Fernández, 2009).

El riesgo de esta reforma es que las universidades terminen comportándose como corporaciones donde antepongan los objetivos económicos a los académicos. De tal forma, que funciones como la de generar conocimiento queden completamente supeditadas a las demandas del mercado, dejando de lado funciones poco rentables pero socialmente esenciales, como es valor por la democracia, la visión crítica o la reflexión.

Resumidamente, el giro del modelo de Estado centrado en la idea de un Estado mínimo, cuya principal consecuencia es la reducción del gasto público, ha venido acompañado de políticas que incrementan la financiación privada de la educación superior. Estas políticas fomentan la privatización exógena de la educación superior, y se traducen en políticas de repartición de costes que cambian por completo la forma de entender la educación superior convirtiéndola en un bien de inversión individual, y que dificultan el acceso y la asequibilidad de la educación superior. Además de políticas que incentivan a las universidades a generar ingresos económicos, convirtiendo a la educación superior en un bien comerciable, y empujando a las IES a realizar prácticas de autofinanciamiento, rediriéndolas de esto modo, a un modelo de universidad emprendedora.

EL ESTADO COMPETITIVO Y LAS POLÍTICAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

Una de las principales ideas de la ideología neoliberal en contraposición con el Estado Keynesiano de Bienestar es que el Estado debe ser competitivo dentro del nuevo marco global, es decir, debe priorizar la acumulación de capital financiero y mantenerse atractivo al capital extranjero (Tarabini-Castellani y Bonal, 2011).

El Estado competitivo pone como criterio principal para la adopción de cualquier política, la competitividad internacional, incluyendo las políticas educativas, y sobre todo, en el ámbito de la educación superior. “La característica clave del Estado competitivo es que prioriza las dimensiones económicas de sus actividades por encima de todas las otras” (Dale, 2007, p. 93).

Bajo el paradigma de la sociedad del conocimiento, las reglas de creación de riqueza reemplazan a la lógica fordista de producción masiva y se centran en nuevos sistemas de producción más flexibles basados en el conocimiento (Ball, 2002). Esto ha dado lugar a una economía centrada en conocimiento, lo que significa “una nueva economía por el hecho de construir un orden global, tratar al conocimiento como materia prima, organizar los procesos de producción de manera no-fordista y demandar un número creciente de trabajadores y consumidores educados” (Brunner *et. al*, 2019, p. 11). Los Estados apuestan por ser más competitivos dentro de este paradigma, y el conocimiento se convierte en un recurso que les ayuda a posicionarse dentro de la economía del conocimiento.

Los procesos de globalización han facilitado la creación de mercados educativos globales al margen de la provisión estatal, en los cuales el conocimiento se convierte en el principal capital. Estos mercados educativos emergen como consecuencia de la liberalización de actividades comerciales y servicios por parte de los Estados, y junto con el gran aumento de la demanda de educación superior.

Las universidades como instituciones dependientes del Estado, no escapan a esta lógica de productividad y competitividad. Los Estados han orientado a las universidades al favorecimiento del crecimiento económico mediante el uso de su capital, y como sistema de defensa dentro de la economía global del conocimiento. “En los países capitalistas desarrollados, las instituciones de Educación Superior desempeñan un papel crucial en el apoyo a las estrategias económicas, basadas en el conocimiento y la investigación” (Tamayo Cruz, Torralba Flores, Pérez Paredes, 2014, p. 180).

Si bien, en los últimos años la producción de conocimiento se ha orientado principalmente hacia la producción investigadora, que ha terminado por constituirse como el principal factor hegemónico en el campo de la educación superior. “El principal elemento material de la hegemonía global en la educación superior no es el capital financiero, sino la capacidad para producir conocimiento a través de la investigación” (Marginson y Ordorika, 2010, p. 90).

De hecho hoy día las universidades desempeñan un papel esencial en la competitividad de los mercados globales de universidades de investigación, a través de los ránquines universitarios internacionales, donde destacamos los dos más conocidos como el Shanghai Jiao Tong University (SJTU), y el UK Times Higher Education Supplement (THES). Dentro de estos mercados educativos, cobra especial atención e interés el modelo de universidad de investigación de los países desarrollados, donde la investigación se convierte en el factor altamente competitivo a nivel global.

Estas universidades de investigación tienen un gran impacto global y compiten además por atraer los mejores estudiantes e investigadores, que al mismo tiempo, les permiten seguir manteniendo su prestigio y obtener mayores fondos económicos. Marginson y Ordorika, (2010) identifican las universidades de investigación de élite que ocupan los mejores puestos en estos rankings internacionales como la “super liga global” donde se concentra el poder del conocimiento, y principalmente se trata de universidades estadounidenses como Harvard y Stanford, y algunas universidades del Reino Unido como Cambridge y Oxford. La alta presencia las universidades americanas ha generado que se idealice el modelo americano de universidad de investigación, que termina instaurándose como tendencia hegemónica a nivel mundial (Ordorika, 2007).

En otro extremo encontramos otro mercado educativo global centrado en la comercialización de la educación superior a nivel internacional. Dentro de este mercado tiene un gran impacto las universidades y empresas centradas en la docencia con fines de lucro y se caracterizan por su gran expansión comercial. En este grupo se incluye, por ejemplo, Universidad de Phoenix y las empresas globales de aprendizaje en línea (*e-learning*), DeVry, etc., (Marginson y Ordorika, 2010).

Este modelo de universidad centrado en la comercialización de la educación superior, tuvo una mayor repercusión tras el del AGCS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, o GATS en sus siglas en inglés) llevado a cabo por la OMC (Organización Mundial del Comercio), ya que este acuerdo permite una liberalización de los servicios educativos, fomentando la transnacionalización y comercialización de la educación superior.

Este acuerdo de libre comercio ha generado una proliferación de nuevos proveedores de educación superior, con fines de lucro y que principalmente hace referencia a un sector de universidades y centros de enseñanza superior de carácter empresarial. Cunningham (citado en Fernández, 2009) clasifica los nuevos proveedores del siguiente modo: formas de virtualización, universidades corporativas, proveedores privados y for profit, sistemas de certificación de competencias en TIC's, iniciativas de universidades virtuales nacionales, formas de educación transnacional, consorcios regionales/internacionales, servicios e intermediarios educativos y empresas de medios de comunicación y de edición.

El mercado global de la educación superior queda dividido, por un lado, con el modelo de la universidad de investigación de prestigio en la lucha por el poder del conocimiento, y por otro, lado con el modelo de universidad de formación masiva/comercial

en la competición dentro de la economía de mercantilización de la educación superior (Marginson y Ordorika, 2010).

La mayoría de gobiernos con el objetivo de tener una mayor competitividad en los mercados educativos globales, orientan sus políticas de internacionalización de la educación superior en la creación universidades que les permitan situarse dentro del mercado global. Especialmente se centran en crear universidades de investigación con visibilidad internacional y capacidad de exportación, que les permiten competir en la economía del conocimiento a través de su presencia en los rankings universitarios internacionales, y generar ingresos económicos a través de algunas prácticas comerciales a nivel internacional.

Los parámetros de medición de los rankings de mayor reputación internacional son los que terminan definiendo el modelo de universidad de investigación de élite, y orientando las políticas de internacionalización de la educación superior. Si atendemos al análisis realizado por Marginson y Ordorika, (2010) sobre los parámetros de medición de los dos de los rankings internacionales más relevantes a nivel mundial SJTU y THES, podemos destacar que en ambos rankings ponen el énfasis en la actividad investigadora de la universidad a través de la producción científica de sus académicos, es decir, teniendo en cuenta principalmente el número de publicaciones en revistas de impacto y su índice de citas. Cabe señalar que el THES “la posición en el campo de la investigación se refleja mediante los datos sobre las citas y, de manera más parcial, por las encuestas aplicadas a los pares académicos” (Marginson y Orodrika, 2010, p.115), además este ranking tiene en cuenta la internacionalización del estudiantado.

De esta forma, los gobiernos comienzan a crear medidas nacionales de internacionalización de la educación superior centradas en tener una mayor competitividad a nivel global. Estas reformas inducen a las IES a adoptar a estrategias institucionales de internacionalización que incluyen objetivos orientados hacia: el aumentando la productividad científica de sus trabajadores a través de publicaciones y citas; la atracción de un mayor número de estudiantes y académicos internacionales; y la adopción de medidas de atracción y retención del talento.

El aumento la productividad científica de sus investigadores se ha desarrollado diferentes medidas como la instalación de modelos de asignación de fondos económicos de las universidades a sus facultades y departamentos, en los que una parte de la cuantía económica es en base a la producción científica de los académicos. Además, muchos países someten a sus académicos a procesos de acreditación que principalmente están orientados a exigirles una mayor producción de su actividad científica, es decir, a medir el número de publicaciones en revistas de impacto. El aumento de productividad científica de la universidad le permite participar dentro de la economía del conocimiento, pero al mismo tiempo modifica por completo la práctica de sus docentes, donde la docencia apenas es valorada, y se les empuja a que constantemente aumenten su actividad investigadora.

La movilidad de estudiantes en es una categoría de internacionalización de la educación superior más extendida cuyo principal fin se centraba en la cooperación e intercambio internacional, pero en los últimos años, esta actividad se ha ido encarando más a fines comerciales, por la gran cantidad de ingresos económicos que genera en algunos países, puesto que los estudiantes internacionales pagan tasas de matrícula más elevadas. Las instituciones focalizan sus estrategias institucionales de internacionalización en crear una marca institucional propia que las diferencie y con prestigio internacional, con el objetivo de atraer a un mayor número de estudiantes y profesores internacionales.

La atracción de estudiantes y académicos internacionales, por lo tanto, se está llevando a cabo con fines comerciales, pero además como estrategia de atracción del talento y aumento de la competitividad internacional (Ardila-Muñoz, 2016). Las universidades no sólo compiten por atraer un mayor número de estudiantes internacionales para tener mayores ingresos económicos, sino que además compiten por atraer a los investigadores con mayor número de citas para tener un mayor reconocimiento a nivel global (Marginson y Ordorika, 2010).

La principal consecuencia del cambio de esta orientación de las políticas de internacionalización en educación superior es la diversificación institucional a nivel nacional donde en un extremo podemos destacar universidades de investigación excelencia que le permitan competir a nivel internacional participando en la economía del conocimiento, y además favorecer la acumulación de capital, En el otro extremo universidades centradas principalmente en la docencia sin reconocimiento a nivel global y cuya actividad investigadora es bastante menor.

El modelo de universidades de investigación con el fin de poder generar más fondos económicos orientan algunas de sus actividades de internacionalización como la movilidad de estudiantes o la educación a distancia, como procesos de comercialización de la educación superior, mediante tasas de matrícula más elevadas a estudiantes extranjeros, o cursos online conocido como los MOOC (Massive Open Online Course). Asimismo se diferencian del resto de universidades, porque utilizan los posgrados como negocio (Fernández, 2009), ofreciendo una oferta de másteres más especializada, y a menudo con tasas económicas mucho más elevadas.

El modelo de universidad de investigación estatal de prestigio internacional, debido al elevado incremento de sus tasas de matrícula especialmente a nivel de máster, termina dificultando el acceso a la educación superior, y recordemos que no dejan de ser instituciones de educación superior que reciben fondos públicos, incluso en ocasiones terminan recibiendo más fondos que otras universidades por la consecución de mejores resultados, y sobre todo, a través de su actividad investigadora, ya que los gobiernos ponen en marcha planes de financiación únicamente centrados en esta área.

Sintetizando, bajo la lógica del Estado Competitivo se desarrollan políticas y estrategias de internacionalización de la educación superior orientadas a enfatizar el alcance global

de las instituciones para tener una mayor competitividad internacional, lo que termina generando una mayor diversificación institucional a nivel nacional. Estas reformas están dando lugar a un cambio de modelo de internacionalización de la educación superior, pasando de un modelo más cooperativo a un modelo más competitivo (De Wit, 2011), y dejando más al margen el desarrollo de la cooperación y solidaridad interinstitucional.

REFLEXIONES FINALES

Las transformaciones del modelo de Estado bajo el neoliberalismo y en base a la crítica del Estado de Bienestar, han dado lugar a nuevas modalidades estatales centradas en un estado eficaz, mínimo y altamente competitivo a nivel internacional. Estas nuevas maneras de entender las unidades estatales modifican la gobernanza del Estado con las IES, y crean políticas de corte neoliberal en educación superior que modifican por completo la forma de entender la educación superior y el modelo de universidad pública.

Desde estas posturas de Estado eficaz, mínimo y competitivo, el Estado ha reorientando sus funciones hacia el control y gestión de los resultados de las IES, ha dejado de ser el principal garante de la educación superior dando un mayor espacio al sector privado, y ha potenciado la competitividad internacional dentro del ámbito de la educación superior.

Las políticas analizadas en este trabajo centradas en la rendición de cuentas, el aumento de la financiación privada y la internacionalización de la educación superior, son políticas pro mercado que sientan sus bases en principios neoliberales. Estas políticas orientan a entender la educación superior como resultado medible y cuantificable, un bien comerciable y de inversión individual, alejándose cada vez más de la noción de un bien público. A su vez han tenido una notable repercusión en el modelo de universidad pública, orientándolo hacia un modelo de universidad empresarial y emprendedora, es decir, que utiliza un modelo de gestión privado, centrándose en el los resultados y el aumento de la productividad, y capaz de generar ingresos económicos extra estableciendo relaciones cada vez más estrechas con el mundo empresarial.

Especialmente ha cobrado un gran interés la actividad investigadora, tanto a nivel nacional mediante el desarrollo de patentes, como a nivel internacional a través de las publicaciones y citas de impacto, convirtiéndose en el elemento principal para generar ingresos económicos y competir en los mercados educativos globales. Consecuentemente esto ha dado lugar a la creación de universidades de investigación de élite nacionales que a pesar de ser financiadas por fondos públicos, establecen tasas de matrícula más elevadas, sobre todo a nivel de posgrado, lo que dificulta el acceso y asequibilidad de la educación superior.

De igual modo, las políticas analizadas nos permiten comprender los cambios experimentados en las formas de trabajo de los académicos, donde se les exige que sean más productivos, especialmente mediante su actividad investigadora.

Estos cambios dan lugar a nuevas realidades pro-mercado en la educación superior, acentuando la privatización y comercialización de la educación superior. Como consecuencia están generando que este nivel educativo sea menos asequible, y ponen en riesgo uno de los mayores logros del siglo pasado, la democratización de la educación superior.

Este ensayo nos permite concluir que desde posturas neoliberales el Estado desempeña un papel estratégico en los procesos de privatización y comercialización de la educación superior, por lo que, es necesario analizar las unidades estatales y sus políticas universitarias para poder comprender las transformaciones de la educación superior en los últimos años.

Por último, resaltar que estas nuevas modalidades estatales basadas en principios neoliberales generan tensiones en cuanto a demandas contrapuestas en la educación superior, puesto se centran en la idea de la educación superior como mecanismo que favorecen el desarrollo económico y que genera beneficios económicos, y por otro lado, se persigue que la educación superior siga siendo un bien público, y se garantice el acceso equitativo y la cohesión social. Desde esta postura, el Estado entra en conflicto, porque al Estado se le exigen demandas contrapuestas, favorecer a la acumulación de capital y asegurar un acceso equitativo a la educación superior (Ordorika y Lloyd, 2014). Estas dinámicas terminan influyendo en las funciones de la universidad “las cuales se mueven entre tendencias democratizadoras de los espacios públicos y el acceso al conocimiento y otras que promueve la mercantilización de la educación superior” (Wee y Monarca 2019, p. 117).

REFERENCIAS

- Ardila-Muñoz, J. (2016). Movilidad estudiantil: entre la intención de integración de la educación superior y su mercantilización. *quaest.disput*, 9 (18), 89-109 Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/315756788_Movilidad_Estudiantil_Entre_la_Intencion_de_Integracion_de_la_Educacion_Superior_y_su_Mercantilizacion
- Avendaño Castro, W. R., y Guacaneme Pineda, R. E. (2016). Educación y globalización: una visión crítica. *Civilizar Ciencias Sociales y Humanas*, 16(30), 191-206. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-89532016000100014&lng=en&tlng=e
- Ball, S. (2014). Globalización, mercantilización y privatización: tendencias internacionales en Educación y Política Educativa. *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 22 (41). Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.14507/epaa.v22n41.2014>
- Ball, S. J. (2002). Grandes políticas, un mundo pequeño: Introducción a una perspectiva internacional en las políticas educativas. En M. Narodowski, M. Nores y M. Andrada (comps) *Nuevas tendencias en políticas educativas: Estado, mercado y escuela* (pp. 103-128). Argentina: Ediciones Juan Granica.
- Ball, S., y Youdell, D. (2007). Privatización encubierta en la educación pública. En *V Congreso Mundial Internacional de la Educación*. Recuperado de: http://www.unionferroviaria.uy/wp-content/uploads/2017/04/Ball_S._y_Youdell_D._2008_La_privatizaci%C3%B3n_encubierta_en_la_educaci%C3%B3n_p%C3%BAblica1.pdf

- Bentancur, N. (1997). El Estado Evaluador como nueva forma de relacionamiento Estado-Universidades. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, (10), 117-131. Recuperado de: <http://rucp.cienciassociales.edu.uy/index.php/rucp/article/view/383>
- Brunet Icart, I., y Altaba Dolz, E. (2010). *Reformas educativas y sociedad de mercado*. España: Laertes Educación.
- Brunner, J. J., Vargas, J. R. L., Ganga, F., y Rodríguez-Ponce, E. (2019). Teoría del capitalismo académico en los estudios de educación superior. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 21(1), 1-13. Recuperado de: <https://redie.uabc.mx/redie/article/view/3181>
- Chang Castillo, H. G. (2010). El modelo de la triple hélice como un medio para la vinculación entre la universidad y empresa. *Revista Nacional de administración*, 1(1), 85-94. Recuperado de: <https://revistas.uned.ac.cr/index.php/rna/article/view/286>
- Dale, R. (2007). Los efectos de la globalización en la política nacional: un análisis de los mecanismos. En X. Bonal, A. Tarabini-Castellani, y A. Verger (Comps.), *Globalización y educación. Textos fundamentales*, (pp.87-114). Argentina: Miño y Dávila.
- Dale, R., y Robertson, S. (2007). Entrevista a Boaventura de Sousa Santos. En X. Bonal, A. Tarabini-Castellani, y A. Verger (Comps.), *Globalización y educación. Textos fundamentales*, (pp.39-86). Madrid, España: Miño y Dávila.
- De Wit, H. (2011). Globalización e internacionalización de la educación superior. *RUSC. Universities and Knowledge Society Journal*, 8(2), 77-84. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/780/78018793007.pdf>
- Díez Gutiérrez, E. J. (2010). La globalización neoliberal y sus repercusiones en educación. REIFOP, 13 (2), 23-38. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3307271>
- Etzkowitz, H. y 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, (2), 109-123. Recuperado de: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733399000554?casa_token=Habb7ilnu9YAAAAA:JuWe8v_bNbejqGI_hH0ke9l2v2kAFhM96QM0jULNBa3iaaNqFLBgKrJV11gImhqdnwvK5WeoYc
- Fernández, E. (2009). El sistema-mundo del capitalismo académico: procesos de consolidación de la universidad emprendedora. *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 17 (21). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2750/275019727020.pdf>
- Fernando Morales, A. (2000). Globalización: conceptos, características y contradicciones. *Revista Educación*, 24(1), 7-12. Recuperado de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/1045/1110file:///C:/Users/Sepulveda/Downloads/Dialnet-LaGlobalizacionNeoliberalYSusRepercusionesEnEducac-3307271.pdf>
- Johnstone, B. C. (2005). Mayor acceso a la educación y mayor viabilidad financiera: el papel de los préstamos a estudiantes. En *La educación superior en el mundo 2006: La financiación de las universidades* (pp.84-101). España, Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Knight, J. (2005). Educación transfronteriza comercial: implicaciones para la financiación de la educación superior. En *La educación superior en el mundo 2006: La financiación de las universidades* (pp.102-111). España, Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Marginson, S., y Ordorika, I. (2010). *Hegemonía en la era del conocimiento: competencia global en la educación superior y la investigación científica*. México: UNAM. Recuperado de: <https://www.semanticscholar.org/paper/Hegemon%C3%ADa-en-la-era-del-conocimiento%3A-competencia-y-Marginson-Ordorika/2374a45da9d79a0dbd8a15762992124d0d79e482>

- Ordorika, I. (2007). Universidades y globalización: tendencias hegemónicas y construcción de alternativas. *Educación Superior y Sociedad*, 1(1), 176-90. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/272746850_Universidades_y_globalizacion_tendencias_hegemonicas_y_construccion_de_alternativas
- Ordorika, I., y Lloyd, M. (2014). Teorías críticas del Estado y la disputa por la educación superior en la era de la globalización. *Perfiles educativos*, 36(145), 122-139. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185269814706415>
- Ordorika, I., y Rodríguez Gómez, R. (2010). El ranking Times en el mercado del prestigio universitario. *Perfiles educativos*, 32(129), 8-29. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-26982010000300002
- Sanyal, B. C., y Martin, M. (2005). La financiación de la educación superior: perspectivas internacionales. En *La educación superior en el mundo 2006: La financiación de las universidades* (pp.3-23). España, Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Slaughter, S., y Leslie, L. L. (1997). Academic capitalism: Politics, policies, and the entrepreneurial university. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/44824369_Academic_Capitalism_Politics_Policies_and_the_Entrepreneurial_University
- Sousa Montenegro, F. (2017). *Políticas de Expansión y Privatización de la Enseñanza Superior Brasileña: estudio de caso sobre los efectos en la vida y en el trabajo de los profesores* (tesis doctoral). Universitat de València, Valencia, España.
- Tamayo Cruz, H., Torralba Flores, A., y Pérez Paredes, A. (2014) Tendencias de la educación superior en el contexto de la globalización. En D. Arrieta Díaz (Ed.), *Estudios del desarrollo socioeconómico desde lo glocal, estrategias y perspectivas*. (pp. 177-190) México: Universidad Juárez del Estado de Durango. Recuperado de: [file:///C:/Users/Sepulveda/Downloads/Tendencias_de_la_Educacion_Superior_en_e%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Sepulveda/Downloads/Tendencias_de_la_Educacion_Superior_en_e%20(3).pdf)
- Tarabini-Castellani, A., y Bonal, X. (2011). Globalización y política educativa: los mecanismos como método de estudio. *Revista de educación*, 355, 235-255. doi: 10-4438/1988-592X-RE-2011-355-023
- Valle, J. M. (2012). La política educativa supranacional: un nuevo campo de conocimiento para abordar las políticas educativas en un mundo globalizado. *Revista Española de Educación Comparada*. (20), 109-144. Recuperado de: <https://repositorio.uam.es/handle/10486/660724>
- Vanderberghe, V. (2002). Combinación de los controles burocráticos y de mercado en educación: ¿una respuesta a las deficiencias burocráticas y de mercado? En M. Narodowski, M. Nores y M. Andrada (comps) *Nuevas tendencias en políticas educativas: Estado, mercado y escuela* (pp. 213-238). Argentina: Ediciones Juan Granica.
- 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. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/78545928.pdf>
- Verger, A., Zancajo, A., y Fontdevila, C. (2016). La economía política de la privatización educativa: políticas, tendencias y trayectorias desde una perspectiva comparada. *Revista colombiana de educación*, (70), 47-78. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/rcde/n70/n70a04.pdf>
- Wee, C. y Monarca, H. (2019). Educación Superior en contextos de cuasi mercados. *Educación XXI*, 22(1), 117-138, doi: 10.5944/educXX1.20047
- Woodhall, M. (2005). La financiación de la educación superior: el papel de las tasas de matrícula y las ayudas a estudiantes. En *La educación superior en el mundo 2006: La financiación de las universidades* (pp.121-129). España, Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.

