

## ARTÍCULO

## Capitalismo académico en una universidad chilena: Percepción de los actores

*Academic capitalism in a Chilean university: The actors perception*LILIANA PEDRAJA-REJAS\*, JOSÉ JOAQUÍN BRUNNER\*\*,  
EMILIO RODRÍGUEZ-PONCE\*\*\*, JULIO LABRAÑA\*\*\*\*

\*, \*\*, \*\*\*\*Universidad de Tarapacá, Chile

\*\* Universidad Diego Portales, Chile

Correo electrónico: juliolabranavargas@gmail.com

Se agradece el patrocinio recibido por parte de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo, a través del Proyecto Fondecyt Regular N°1180746 – “Sistema Universitario Chileno: Gobernanza del Capitalismo Académico y Calidad de las Instituciones” y el Proyecto Fondecyt Iniciación-112000429

Recibido el 26 de febrero de 2021; Aprobado el 24 de noviembre del 2021

## RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar las percepciones del capitalismo académico en directivos y académicos de una universidad chilena regional. Para esto se realizó un trabajo de campo de corte exploratorio y cualitativo que recoge sus percepciones sobre distintas dimensiones del capitalismo académico. Los hallazgos indican que existe una percepción compartida del impacto de la mercadización y mercantilización, especialmente en relación con la búsqueda de ventajas en la competencia por financiamiento estudiantil. En el plano organizacional, se reconoce la primacía del gerencialismo para posicionarse

competitivamente en los mercados pertinentes. El artículo finaliza con un resumen y líneas de investigación.

**PALABRAS CLAVES** Capitalismo académico; Universidad estatal; Educación superior; Mercadización; Gerencialismo

**ABSTRACT** The objective of this article is to analyze the perceptions of academic capitalism in managers and academics of a regional Chilean university. For this purpose, an exploratory and qualitative fieldwork was carried out to gather their perceptions on different dimensions of academic capitalism. The findings indicate that there is a shared perception of the impact of commercialization and commoditization, especially in relation to the search for advantages in the competition for student funding. At the organizational level, the primacy of managerialism to position competitively the institution in relevant markets is widely recognized. The article concludes with a summary and lines of research.

**KEYWORDS** Academic capitalism; State university; Higher education; Marketization; Managerialism

## INTRODUCCIÓN

Como señala la literatura internacional, en la actualidad las fuerzas del mercado juegan un papel cada vez más gravitante en el ámbito educativo (Verger, Steiner-Khamsi y Lubieniski, 2017), sumado a la difusión de una lógica de competencia en otros ámbitos no económicos de las sociedades. Esto ha llevado a que la educación superior sea vista frecuentemente más como una industria o una mercancía que como una institución pública y un bien colectivo (Marginson, 2018; Vican, Friedman y Andreasen, 2019; Tomlinson y Watermeyer, 2020). Para adaptarse a este nuevo contexto las universidades se ven compelidas a adoptar una gestión más efectiva y eficiente, donde la disminución de costos, la generación de ingresos y el análisis de resultados financieros se incorporan como parte de un nuevo modelo de negocios (Wheaton, 2020). En este cuadro, el surgimiento de la idea de una universidad emprendedora, la incorporación del gerencialismo en las instituciones de educación superior, la performatividad de los desempeños y la importancia que adquieren los rankings a nivel nacional y global son aspectos expresivos del fenómeno del capitalismo académico (Slaughter y Rhoades, 2004; Jessop, 2017) que, en América Latina, ha sido estudiado en los casos de Brasil (Sigahi y Saltorato, 2019), Chile (Brunner, Pedraja-Rejas y Labraña, 2020) y México (Moreno Arellano, 2017)

En breve, la teoría del capitalismo académico explica la “actividad universitaria ligada a los mercados, al ingreso de recursos obtenidos por vía comercial y, en general, a la valorización económica de los productos y servicios de conocimiento” (Brunner, Ganga-Contreras y Rodríguez-Ponce, 2018:13). Tiene su origen en las investigaciones de un grupo de autores de la Universidad de Arizona, donde Sheila Slaughter, Gary Rhoades y Larry L. Leslie, los primeros dos sociólogos de profesión y el último economista, comenzaron a estudiar las circunstancias y las políticas que dieron lugar a la mercantilización de las universidades de los países desarrollados de alto ingreso, especialmente en los Estados Unidos (Brunner, Labraña, Ganga y Rodríguez-Ponce, 2019a). Si bien inicialmente el trabajo se centró en las acciones de las instituciones por la disminución de los recursos estatales, la teoría luego se amplió para incorporar una serie de otros factores, tanto internos como externos, que facilitaron la transformación de los objetivos y normas de las universidades como organizaciones públicas generadores de conocimiento libre de precios y transacciones comerciales a la idea de organizaciones generadoras de ingresos por la venta de productos de conocimiento (Wheaton, 2020).

Según Slaughter y Rhoades (2004), las instituciones de educación superior que pasan a ser parte del fenómeno del capitalismo académico exhiben una o más de las siguientes características. Crean nuevos circuitos de valorización del conocimiento más allá de las redes profesionales y académicas tradicionales; desarrollan instancias intersticiales, es decir, estructuras y procesos administrativos para gestionar los ingresos de las actividades lucrativas; establecen redes de intermediación, esto es, canales de colaboración entre las universidades, el sector público, el mundo empresarial y la sociedad civil; y, por último, incrementan su capacidad gerencial con vistas a una explotación racional de nuevas oportunidades comerciales (Stephenson y Zanotti, 2017).

La idea de que las universidades debían administrarse como empresas culminó con la adopción de herramientas y métricas para evaluar el desempeño de los académicos, con el objetivo de planificar, monitorear, controlar y orientar su actividad hacia la agregación de valor para las universidades, tornándolas más competitivas en el mercado, tanto en el plano de la generación de recursos y últimamente, además, de un excedente económico, como también en la atracción de estudiantes, profesores y prestigio, aunque fuese al costo provocar una tensión con los ideales, valores y normas tradicionales de la profesión académica (Gil-Anton y Contreras Gómez, 2019; Shams, 2019). Un efecto especialmente perturbador para la cultura académica de molde humboldtiano (Della Volpe, 2017) ha sido la adopción, por parte de las universidades, del aparato de mediciones bibliométricas como principio evaluativo de la productividad de los académicos y del impacto de su trabajo (Hillebrandt y Huber, 2020).

La teoría del capitalismo académico ha sido estudiada por un gran número de investigadores en diferentes niveles de análisis (macroestructural, organizacional e individual)

y en una gran variedad de contextos (Sigahi Saltorato, 2019), si bien se reconoce que la mayor parte de la literatura sobre este tema se centra en sistemas de educación superior de países desarrollados, particularmente del área idiomática anglosajona (Brunner, Labraña, Ganga y Rodríguez-Ponce, 2019b). En cambio, en Chile, al igual que en los demás países latinoamericanos, el enfoque del capitalismo académico no ha sido mayormente explorado, a pesar de que el sistema universitario chileno —debido al alto nivel de privatismo que lo caracteriza (Brunner *et al.*, 2018, basada en la lógica de la competencia y el mercado (Zabala-Villalón y Vidal-Molina, 2019)— ofrece un terreno que podría considerarse particularmente fértil para su aplicación.

El objetivo del artículo es contribuir al estado de arte a partir de un trabajo de campo exploratorio respecto a la percepción que tienen los miembros directivos y académicos de una universidad estatal regional chilena sobre las distintas dimensiones del capitalismo académico dentro de la institución. Con este objetivo, en primer lugar, proponemos un marco de análisis del capitalismo académico y reseñamos brevemente sus características en el caso del sistema chileno. Luego planteamos la metodología utilizada. En tercer lugar, presentamos los resultados de la investigación, identificando los impactos del capitalismo académico en una universidad estatal regional según la percepción de sus directivos y académicos. El artículo concluye con un breve resumen y posibles líneas de investigación.

## CAPITALISMO ACADÉMICO: UN MARCO DE ANÁLISIS Y EL ESCENARIO CHILENO

En varios artículos anteriores, los autores y otros investigadores asociados hemos identificado las principales dinámicas que caracterizan al capitalismo académico como fenómeno multidimensional (Brunner, Pedraja-Rejas y Labraña, 2020). Siguiendo esta propuesta, distinguimos entre procesos de economía política y sus efectos dentro del plano de las organizaciones.

El plano de la economía política responde principalmente a la cuestión de la organización y el financiamiento de la educación superior (Jessop, 2012; Schuetze, Mendiola y Conrad, 2012). Nuestra revisión de la literatura del capitalismo académico nos ha permitido identificar un conjunto limitado de procesos en el ámbito de la economía política: mercadización en primer lugar y, asociados con ésta, procesos de privatización, mercantilización, comercialización y financiarización (Brunner, Pedraja-Rejas y Labraña, 2020; Brunner, Labraña, Rodríguez-Ponce y Ganga, 2021).

La *mercadización* debe entenderse como la exposición de la educación a una coordinación e integración sistémica mediante mercados (Mok, 2008; Peters, 2013; Komljenovic

y Robertson, 2016). Desde el lado de los oferentes, la mercadización aparece relacionada principalmente con la autonomía institucional para operar en los mercados y autogobernarse, definiendo sus servicios y la distribución de los recursos obtenidos. Por su parte, desde el lado de los usuarios, este proceso conlleva una suerte de soberanía del consumidor, que manifestaría su satisfacción e insatisfacción con el servicio o experiencia educativa mediante respuestas de tipo hirshmanianas de salida, voz y lealtad (Hirshman, 1970).

A su turno, la *privatización* comprende dos fenómenos. Por un lado, el aumento en el volumen de provisión de educación superior ofrecida por instituciones privadas, con o sin fines de lucro, y reciban ellas o no un subsidio del Estado. Por otro lado, el incremento de la proporción de recursos provenientes de fuentes privadas que financian a las instituciones de educación superior —tanto estatales como privadas—, sea por concepto de aranceles de las familias o bien por concepto de contribuciones provenientes de otras entidades privadas, incluyendo donaciones filantrópicas, venta de servicios docentes y de investigación o prestaciones.

En seguida, la *mercantilización* o *comodificación*, entendida aquí como la conversión de la educación superior de un valor de uso a un valor de cambio (Weber, 2014:209), especialmente en lo que toca a la enseñanza regular de pregrado y su certificación. En este sentido, el concepto resalta la importancia del mercado de estudiantes de educación terciaria que buscan, mediante procesos de enseñanza y aprendizaje, obtener un primer grado académico o profesional (ISECD 6) y de las medidas que las universidades adoptan para captarlos competitivamente.

La *comercialización*, en tanto, corresponde al acto de poner en situación de mercado a cualquier producto, servicio o actividad académica distinto de la recién descrita 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 y, en general, emprendimientos en el Modo de Producción 2 y actividades de triple hélice (Etzkowitz y Leydersdorff, 2000).

Finalmente, la *financiarización* refiere a la transformación de las universidades en *quasi-firms* que actúan en los mercados financieros para obtener préstamos y contratos de leasing, emitir bonos, manejar portafolios económicos, efectuar *risk management*, crear *endowments*, realizar planificación financiera, etc., todo esto con el propósito de financiar actividades de emprendimiento académico y generar beneficios financieros para las instituciones (Santiago, Tremblay, Basri y Arnal, 2008; Engelen, Fernandez y Hendrikse, 2014).

Por su lado, en el plano organizacional, nuestro marco de análisis del capitalismo académico considera la composición específica de instituciones, agentes, partes interesadas, públicos e individuos que interactúan en un sistema universitario nacional, condicionado

tanto por la infraestructura de economía política recién descrita como por las reglas y dinámicas propias —explícitas e implícitas (Pedraja-Rejas, Rodríguez-Ponce y Labraña, 2021)— que caracterizan al campo en que se desenvuelven.

Dos fenómenos adquieren relevancia en este plano. Por una parte, una generalizada *empresarialización* entendida como la transformación de las universidades en organizaciones emprendedoras, proceso que, según Clark (1998), ocurriría en cinco dimensiones fundamentales: diversificación de la base de ingresos; fortalecimiento de la conducción institucional; desarrollo de una periferia institucional expandida para interactuar con el medio externo; estimulación del núcleo académico de departamentos y disciplinas para involucrarlos en los emprendimientos académicos y formación de una cultura de valores emprendedores común entre directivos, académicos y estudiantes.

Por otra parte, la emergencia del *nuevo gerencialismo*, entendido como el desplazamiento del gobierno universitario desde la administración y la política hacia la gestión, con énfasis en la idea de *management* (Deem, 2017:3). Generalmente, este nuevo gerencialismo altera el gobierno interno de las organizaciones académicas, introduciendo nuevas ideas, actores, procedimientos, tecnologías y prácticas orientados, según sus promotores, a modernizar la gestión de las universidades y hacer más eficaz y eficiente el cumplimiento de sus funciones y, según sus críticos, confirmar la primacía de un modelo neoliberal de la educación superior (Marginson y Considine, 2011; Baltaru y Soysal, 2018).

Consideradas estas dimensiones de economía política y del plano organizacional, el sistema universitario chileno es calificado en diversos estudios internacionales como un caso avanzado de privatismo de la educación superior, es decir, uno que posee una fuerte presencia de proveedores privados y de mercados competitivos. En este sentido, Brunner *et al.* (2018) muestran que en el caso chileno, el capitalismo académico reuniría actualmente las siguientes características claves: (i) Sería un capitalismo académico de mercado caracterizado por un alto grado de privatización de la provisión y el financiamiento, en el sentido que la mayoría de la matrícula se encuentra en instituciones privadas y alrededor de la mitad de los recursos proviene de fuentes privadas; (ii) Exhibiría un importante grado de mercadización, debido al rol coordinador que tienen los mercados en la creación y coordinación de un orden de intercambios que conduce competitivamente el desarrollo del sistema; (iii) Habría alcanzado un alto nivel de mercantilización de la enseñanza pero limitado de comercialización de productos y servicios de conocimientos; (iv) Mantiene un esquema de costos compartidos para el financiamiento de la educación superior, donde coexisten el pago directo de aranceles (regulados por la autoridad) por parte de estudiantes y familias, créditos estudiantiles subsidiados por el Estado, un programa de gratuidad financiado por renta nacional (para estudiantes del 60% de hogares de menores recursos) y otros recursos provenientes de fuentes privadas como donaciones; (v) Presenta un importante rasgo de financiarización, donde hasta ahora opera un criticado mercado

de segundo piso para el refinanciamiento de créditos estudiantiles con aval del Estado y donde las universidades obtienen cuantiosos recursos del sistema bancario para el financiamiento de su infraestructura; y (vi) Ostenta un grado importante de gerencialismo —tanto del tipo *New Public Management* como de tipo empresarial privado— junto con la adopción de comportamientos propios de universidades emprendedoras, es decir, que buscan generar excedentes para financiar nuevos proyectos y administrar riesgos en un entorno cambiante.

El conjunto de estas características, interacciones y efectos convierte a las instituciones de educación superior chilenas en un caso excepcionalmente interesante para observar algunas dinámicas del capitalismo académico.

## METODOLOGÍA

El diseño de la investigación cuyos resultados se reportan aquí es de carácter cualitativo. La recopilación de información se llevó a cabo mediante una interacción directa con un grupo de individuos (Farrugia, 2019). En seguida, el estudio es de tipo exploratorio debido a que las percepciones del capitalismo académico en universidades estatales chilenas recién han comenzado a ser sistemáticamente estudiadas en la literatura nacional (Guzmán-Valenzuela y Barnett, 2013; Fardella, Sisto y Jiménez, 2016; Sisto, 2020). De modo tal que se optó por trabajar a pequeña escala con un objetivo exploratorio para identificar percepciones —por medio de las entrevistas— desde una visión general, de tipo aproximativa, acerca del fenómeno estudiado (Bernasconi y Rodríguez-Ponce, 2018).

Para este efecto se aplicaron entrevistas semiestructuradas a 12 profesionales que se desempeñan en cargos directivos y/o académicos de jornada completa en una universidad estatal chilena de carácter regional, de tamaño medio (9 450 estudiantes de pregrado, comparado con un promedio nacional de 9 000 alumnos de pregrado para universidades regionales). Es una institución acreditada, con amplia cobertura de áreas docentes, más de 50 programas ofrecidos en 10 áreas de conocimiento diferentes y que opera en 2 sedes. Cuenta con un desarrollo inicial en el campo de la investigación y un amplio espectro de actividades de vinculación con el medio.

El procesamiento de datos se realizó con la ayuda del *software* NVivo 12. Para este fin, primero se analizaron y codificaron las respuestas obtenidas de las entrevistas realizadas a los participantes en las siete dimensiones principales del capitalismo académico identificadas más arriba; esto es, mercadización, privatización, mercantilización, comercialización y financiarización, y sus efectos sobre el emprendimiento y el gerencialismo en la gestión de la organización. Luego, recurriendo a la opción Tree Map, se crearon grupos de datos (nodos) con el fin de poder clasificarlos, analizarlos y establecer relaciones entre ellos. La

Tabla 1 muestra los resultados de las correlaciones de Pearson ( $r$ ) entre los clústeres identificados. Según puede observarse, todos los clústeres presentan correlaciones positivas y adecuados niveles de asociación ( $r > 0,8$ ). Esto implica que los términos que conforman un conglomerado tienen una elevada relación entre sí.

Tabla 1: Correlaciones de Pearson (Fuente: Software Nvivo 12)

Nodo A // Nodo B	$r$
Mercadización // Gerencialismo	0,980195
Mercadización // Comercialización	0,966196
Mercantilización // Mercadización	0,962995
Mercadización // Financiarización	0,962587
Gerencialismo // Financiarización	0,95579
Financiarización // Comercialización	0,955678
Gerencialismo // Comercialización	0,954352
Mercadización // Emprendimiento	0,953352
Mercantilización // Gerencialismo	0,950305
Emprendimiento // Comercialización	0,938073
Gerencialismo // Emprendimiento	0,937588
Privatización // Mercadización	0,933659
Mercantilización // Financiarización	0,931611
Privatización // Gerencialismo	0,929995
Mercantilización // Emprendimiento	0,926033
Mercantilización // Comercialización	0,924209
Financiarización // Emprendimiento	0,922951
Privatización // Financiarización	0,917337
Privatización // Comercialización	0,916445
Privatización // Emprendimiento	0,903926
Privatización // Mercantilización	0,889617

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación presentamos el análisis de las percepciones entregadas por los participantes del estudio, distinguiendo entre dimensiones de la economía política (mercadización, privatización, mercantilización, comercialización y financiarización) y de campo organizacional (empresarialización y gerencialismo) (Brunner *et al.*, 2021).



## ECONOMÍA POLÍTICA

### *Mercadización*

En cuanto a la mercadización, los entrevistados opinan que “los mercados existen... [como] el mercado de funcionarios, el mercado directivo, el mercado de estudiantes, el mercado académico, [entre otros]” (E8) y que tienen “un rol protagónico para la definición de las políticas de las instituciones, ya sean [estas] estatales como... privadas” (E5). En tal sentido, Carrasco-Madariaga y Apablaza-Santis (2017) sostienen que la competitividad es la lógica que predomina y media las interacciones entre los diferentes actores. Consciente de esto, la universidad aquí estudiada ha invertido fuertemente durante los últimos años en incentivos para mejorar su nivel de competitividad, sobre todo ahora que “el Estado interviene esencialmente colocando los parámetros por los cuales debemos... actuar... de manera de... tener acceso a los recursos [que éste entrega]” (E6), donde “la mayoría de los ingresos que vienen desde el Ministerio van por la vía de las exigencias” (E4). Sostiene al efecto un entrevistado que la universidad ha hecho esfuerzos por aumentar los sueldos de los docentes con el fin de captar profesionales idóneos, es decir, con los perfiles de un “académico más integral [...] que sea productivo, que no solamente te haga clases, sino que también pueda ser competitivo” (E10), lo que se ve reforzado por la declaración que dice que las “remuneraciones acá son altas en comparación con el sistema universitario nacional” (E3). De igual forma, y con el objetivo de aumentar la competitividad de la institución a través del desempeño, existen incentivos por publicaciones de artículos científicos y adjudicación de proyectos Fondecyt y similares, reconociéndose que “se privilegia la obtención de eso y se premia también a... los académicos que [lo] logran” (E6), entregándoles además “un beneficio económico a partir de las publicaciones que se encuentran dentro de ciertos niveles [de impacto]” (E1). Esto, siguiendo la lógica analizada por Barra (2019), confirmaría que existen una relación lineal positiva entre número de años de acreditación institucional y número de publicaciones y proyectos Fondecyt obtenidos por las universidades del sistema chileno.

Otra de las razones que explican los esfuerzos institucionales por mantenerse competitiva es que en las regiones del país el financiamiento de la investigación recibe aportes adicionales provenientes de los Gobiernos Regionales a través de diferentes instrumentos (Brunner *et al.*, 2018). En esta línea, los entrevistados enfatizan que la universidad se ubica en una región designada como “privilegiada en ese aspecto porque el Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR), que lo administra el GORE, el Gobierno Regional, ha sido muy dadivoso con la universidad” (E3), ya que ha entregado “recursos vía concurso de fondos públicos... [con] montos muy importantes” (E4).

Por último y en relación a la oferta de carreras por parte de la institución, se afirma que al momento de abrir un nuevo programa “siempre se ha solicitado, por parte del mismo Consejo Académico [ y la] Junta Directiva, un estudio de mercado, es decir, no se va a abrir una carrera, pensando solamente en lo que a nosotros [los académicos] nos interesaría, sino pensando en lo que el mercado solicita” (E2), porque “sino, no tendría sustento... [ya que] al cabo de los 5 años, de los 6 años, de los 10 años [esa carrera] debería estar cerrada” (E8). Lo cual se conforma a lo planteado por Rodríguez-Cisneros, Reascos-Trujillo & Andrade-Cadena (2019), quienes señalan que la oferta de carreras por parte de las instituciones de educación superior debe estar alineada con las expectativas y necesidades de la sociedad, que demanda profesionales para determinadas actividades en función del territorio donde la carrera se crea.

### *Privatización*

En este ámbito destacan las dificultades que enfrentarían las universidades estatales en comparación con las universidades privadas en términos, principalmente, de recursos y el mayor control al que aquellas se hallan sujetas. En efecto, se alega que tanto las universidades estatales como las universidades privadas tradicionales reciben subsidios directamente del Estado, y que incluso las universidades privadas nuevas obtienen indirectamente recursos fiscales a través de sus alumnos que gozan de gratuidad o que han obtenido créditos subvencionados con aval del Estado, pero solo las primeras —las universidades estatales— están sometidas al control de gastos por parte de la Contraloría General de la República, mientras que las privadas gozarían de mayor independencia y flexibilidad para su uso (López, Rojas, López y Espinoza, 2019).

En este sentido, los entrevistados manifiestan que “[a pesar de que] el sistema de hoy en día se concentra en las universidades estatales por su prestigio, su calidad y sobre todo... [por] su respaldo estatal..., los modelos económicos que existen en la actualidad... le dan ventaja a los modelos de negocios de las universidades privadas por sobre las universidades estatales..., [logrando así] que las universidades privadas tengan rangos de acción más amplios que les permiten diversificarse y a la vez tomar decisiones mucho más rápidas que una universidad estatal” (E7). Por esto mismo Rivera, Rivera y Alonso (2016) sostienen que las universidades privadas reciben el financiamiento del Estado en cantidades y condiciones más ventajosas que muchas instituciones públicas, por lo que se recalca que “las [instituciones] privadas sin duda tienen [mejor] posibilidad de manejo y pueden tomar decisiones más libremente” (E4) en comparación con “las instituciones públicas [las cuales] están en desmedro [...] porque tienen más restricciones con respecto al gasto y más restricciones con respecto a los recursos” (E9). De manera que la competencia propia de los mercados de la educación superior se refleja también en el plano

discursivo, contraponiendo a instituciones estatales versus privadas, donde las primera se sienten menoscabadas y resienten el avance de las formas de privatización experimentadas por el sistema chileno de educación superior.

### *Mercantilización*

Se reconoce que una fuente decisiva de ingresos para la institución auscultada son los aranceles (mensualidades) de matrícula, señalándose incluso que “la docencia de pre y postgrado, obviamente es una cifra significativa dentro del presupuesto institucional anual” (E12). En todo caso, con la implementación de la política de gratuidad, cuyo objetivo fue liberar de pago a los estudiantes provenientes del 60% más vulnerable de la población y, por esa vía, aumentar la participación del Estado en el financiamiento del sector (Zancajo y Valiente, 2019), parecen producirse dos fenómenos significativos. Por un lado, la gratuidad permitiría garantizar una mayor igualdad de oportunidades en el acceso al sistema terciario en favor de los estudiantes que cuentan con los méritos requeridos, sin importar su situación económica menos favorecida (Espinoza, González-Fiegehen y Granda, 2019). Por otra parte, la gratuidad estaría propiciando una mayor dependencia institucional de los recursos estatales. En efecto, ella se traduce en una fijación de precios públicos por parte de la autoridad administrativa en reemplazo parcial de los aranceles lo que incide, a su vez, en una regulación de los precios privados que se cobran a los estudiantes que no gozan de gratuidad. Además, existen medidas adicionales que limitan la duración de la gratuidad al tiempo nominal de duración de las carreras, lo cual supone, para los estudiantes y las universidades afectadas, un mayor gasto (Brunner y Labraña, 2018). Todo esto genera incertidumbre respecto a los flujos futuros de ingresos. Algo de esto se refleja en la siguiente declaración: “[en relación al tema de] los aranceles, si uno mira [...] antes de la gratuidad, sin duda que [el aporte por concepto del pago de aranceles] era muy significativo en el presupuesto; más del 50%. Pero ahora como nosotros tenemos, como institución, sobre el 50% de los alumnos [con] la gratuidad, dependemos precisamente de los recursos que nos entregue el Estado” (E2), lo que lleva a que se afirme incluso que “la gratuidad es la que está moviendo los hilos en estos momentos” (E8).

En consonancia con lo anterior, se sostiene que “no significa de que eso [la gratuidad] sea suficiente para todas las necesidades de la universidad..., se requiere fondos para desarrollo... [ya que la gratuidad] va a satisfacer únicamente los costos formativos, principalmente del estudiante” (E9). Es por ello que la universidad se plantea como desafío la búsqueda de nuevas modalidades de ingresos, reconociendo incluso que “tenemos que salir a buscar, aumentar las matrículas, los proyectos, lo mismo [en lo] que se está trabajando [actualmente], la educación continua, todo lo que está haciendo ahora nuestro Rector, tratar de trabajar en esas nuevas políticas, en aumentar los ingresos, en disminuir los costos” (E11).

### *Comercialización*

Las universidades contemporáneas se hallan en tren de transformarse en organizaciones que valorizan económicamente los productos y servicios de conocimiento que proveen en mercados crecientemente competitivos, experimentando con ello una serie de transformaciones en su cultura institucional y en las prácticas de sus académicos y estudiantes (Brunner *et al.*, 2018; Wheaton, 2020). En cuanto a las percepciones que tienen los entrevistados respecto a este ámbito, estas se basan principalmente en la investigación y su impacto en la competitividad de la institución. En este sentido, se declara que “nosotros, hoy [en] día,..., estamos en una posición competitiva a nivel regional, [donde] tenemos una oportunidad de poder salir al mercado, [ya que] desde el punto de vista de investigación, creo que la universidad está muy bien posicionada” (E7).

Sin embargo, se señala que en cuanto a modalidades de comercialización de la investigación, la universidad se encuentra al debe, como por ejemplo en los ingresos obtenidos por la venta de productos y servicios de conocimiento, que sigue la tendencia nacional de representar una cifra no significativa en el presupuesto institucional (Brunner *et al.*, 2018). Por ejemplo, los entrevistados declaran que “no, no son relevantes, no se generan importantes ingresos por esa vía [proyectos]” (E4); si bien “tenemos [algunas] asesorías y capacitaciones, yo creo que tenemos capital humano suficiente, pero no lo explotamos tanto” (E1). De igual manera esto se puede ver reflejado en áreas como la creación de patentes, donde se reconoce que “todavía yo lo veo un poco lento, en términos de la universidad tenemos... [pero igual] no es el esfuerzo que a lo mejor hubiéramos esperado en este ámbito” (E1) O bien en el área de las ingenierías, donde se afirma que “necesitamos mucho más desarrollo, apuestas” (E7).

Esto puede deberse, según los mismos entrevistados, a factores como falta de vinculación con otro tipo de organizaciones; “no tenemos alianzas con instituciones... alianzas significativas con instituciones privadas [como] minería o empresas de servicios, no sé, yo creo que [en] eso estamos al debe” (E5). También a la falta de relaciones con otras instituciones de educación superior; según indica un entrevistado, “he visto que el desarrollo de innovación y tecnología es de manera colectiva, por lo tanto, nos falta conectarnos con otras universidades para poder alcanzar otro grado de desarrollo” (E7).

### *Financiarización*

En un contexto en el cual la cantidad y variedad de universidades se ha ampliado, los mecanismos de financiamiento han pasado a ser una nueva forma de gobernabilidad del sistema. A nivel de universidades estatales, el Estado financia la educación superior en relación con el número de alumnos y tipo de carreras, y con el cumplimiento de estándares de acreditación, entregando recursos en función de indicadores de desempeño, como

la productividad académica y el potencial innovador (Sisto, 2017). En este ámbito, los entrevistados vuelven a manifestar sus planteamientos en relación con las diferencias que observan entre universidades estatales y privadas. Por ejemplo, se sostiene que “[las últimas] tienen mucho mayor flexibilidad al momento de obtener recursos vía matrícula... o prestación de servicios... teniendo mucha más libertad de la que operamos nosotros como universidad pública” (E11). Esto se traduciría en que las instituciones privadas tendrían una mayor participación en mercados financieros, comprando bonos o acciones, señalándose que “tienen una tremenda ventaja con respecto a su operación financiera en comparación a nosotros, las públicas” (E11), así como ocurre también con “la gran mayoría de [universidades] privadas no tradicionales” (E9) quienes poseerían líneas de crédito y capacidad de endeudamiento que les permite estar presente en el sistema financiero.

## CAMPO ORGANIZACIONAL

### *Empresarialización*

La aproximación hacia una universidad emprendedora se desarrolla actualmente bajo tres perspectivas: su interacción con el sector privado y el gobierno en torno a proyectos de tipo triple hélice; su adaptación al actual entorno cambiante y turbulento mediante comportamientos de tipo mercado y, por último, el desarrollo de liderazgos en un marco “glonacal” (Brunner *et al.*, 2019a; Marginson, 2004).

En relación con esta dimensión los entrevistados enfatizan que su universidad se halla -de cierta manera limitada- en este ámbito, ya que su esquema de financiamiento les resta autonomía de acción, al depender de un lado del Estado y del otro del mercado. Sobre todo, el Estado sería determinante en este ámbito para las universidades estatales, pues quien controla “los recursos y en el fondo, quien pone el dinero es quien determina qué es lo que se hace, cómo se hace y cómo se rinde” (E1). Un ejemplo de esto sería “la ley de Fortalecimiento de las Universidades del Estado [donde] se determinaron cinco áreas en las cuales les vamos a transferir recursos, [por lo que] se deben establecer proyectos en estas cinco líneas, [y] si quisiéramos hacer algo distinto, no se puede hacer” (E1), enfatizando que por lo mismo “la autonomía no es real” (E1).

Además, cabe tener presente que las decisiones adoptadas “están [también] en función de lo que el mercado te va diciendo, por donde tú tienes que ir” (E9). Lo anterior sería efecto del marco de una economía y de políticas de mercado en el cual las universidades deben competir, habiéndose convertido en cuasi-firmas que participan en mercados que escapan a su control (Ibarra, 2003).

### *Gerencialismo*

Hoy día se considera a la universidad como un espacio complejo (Stensaker, 2018), cuando no contradictorio (Parker, Jacob y Schmitz, 2019), donde existen fricciones de poder entre diversos actores, márgenes de autonomía y autodefinición de la profesión académica y se expresan resistencias frente a los nuevos estilos de *management* (gerencialismo) promovidos por una cultura de rendición de cuentas (Fardella, Sisto y Jiménez, 2015) que se orienta hacia la competencia y la lógica de la eficiencia (Naidoo, 2016). Por esto Vican, Friedman y Andreassen (2019) señalan que durante los últimos años los administradores de este tipo de instituciones han debido recurrir a una lógica cada vez más administrativo-gerencial, limitando por ejemplo la autonomía profesional de las facultades al aumentar la corporatización de las universidades con una fuerte concentración de control gerencial.

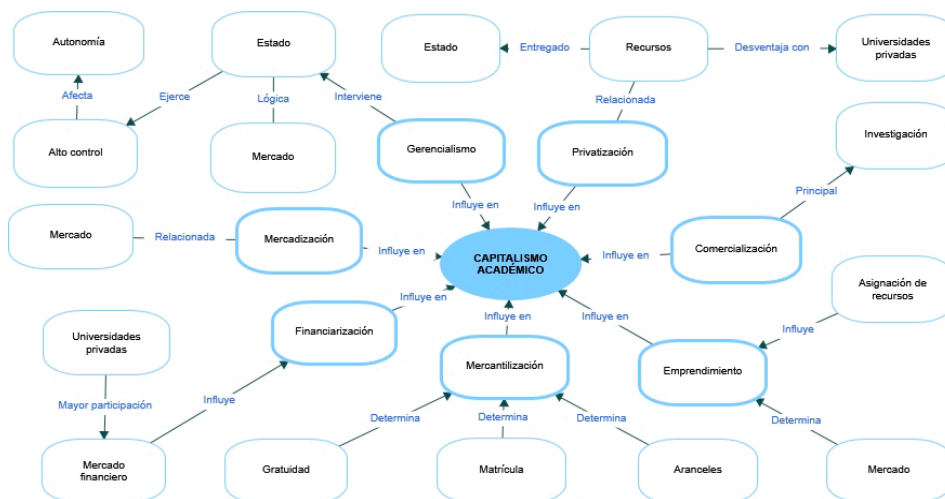
En tal sentido, los entrevistados consideran que “la autonomía de la universidad con estas nuevas leyes, cada vez se ve más restringida y más limitada, además que hoy en día ya no funciona únicamente como una junta directiva como antes, sino que a la vez tienes representantes del Gobierno que son elegidos y que te van a ir limitando las reglas del juego de cómo funciona tu institución... [por lo que] la proyección que uno puede hacer a partir de esto es bastante pesimista, pensando en el término de autonomía universitaria, puesto que vamos a tener que redefinir los estatutos... [los cuales] obviamente no va a ser en base 100% de lo que la universidad quiere para sí misma, sino de lo que el Gobierno y el Estado pretendan” (E10). Asimismo, se destaca el intenso control ejercido sobre el trabajo académico por parte de los funcionarios directivos, lo que es una característica típica del gerencialismo (Shepherd, 2017). Como señala un entrevistado: “no nos podemos escapar del sistema” (E3), ya que “el Estado supervisa todo desde una lógica de mercado a través de concursos, investigaciones o del funcionamiento de CONICYT” (E4), orientando así a la universidad hacia políticas de mercado que satisfagan las necesidades socioeconómicas (Shepherd, 2017).

## DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En definitiva, de acuerdo con el análisis de las entrevistas realizadas a un grupo de miembros directivos y académicos de una universidad estatal regional chilena, es posible establecer las siguientes relaciones entre los conceptos que animan el enfoque del capitalismo académico expuesto en Brunner *et al.* (2021) y Brunner *et al.* (2019a, 2019b) (Figura 1). El óvalo central representa el concepto matriz de este estudio. Los rectángulos redondos con borde grueso representan los nodos principales, en este caso las dimensiones de mercadización, privatización, mercantilización, comercialización, financiarización y su

impacto en el emprendimiento y el gerencialismo que adquieren las universidades en este nuevo régimen de economía política y de conocimiento y aprendizaje, según la terminología de Slaughter y Rohades (2004). Por último, los rectángulos redondos con borde simple representan los nodos secundarios, los cuales se relacionan con los principales. Los conectores indican las relaciones halladas entre los nodos.

Figura 1: Modelo conceptual (Fuente: Elaboración propia, basados en *software NVivo*)



A la luz de nuestro enfoque teórico del capitalismo académico y del modelo conceptual que emerge a partir de las percepciones encontradas en las entrevistas analizadas, aparecen algunos hallazgos interesantes:

- 1) La universidad estatal regional examinada parece estar experimentando fuertes procesos de adaptación a los cambios de economía política y del campo organizacional de la educación superior en que ella se desenvuelve. Dos factores decisivos para explicar las percepciones de sus miembros directivos y académicos derivan del carácter de la universidad: su naturaleza de institución estatal, en contraste con las universidades privadas, y su localización regional en el mercado nacional de la educación superior.
- 2) La economía política de la universidad es percibida como sujeta a dinámicas de *mercadización* que en lo básico obligan a la institución a competir por diversos tipos de recursos, respondiendo a demandas y a la búsqueda estratégica de ventajas competitivas, todo esto en un ámbito de mercados regionales, con sus virtudes y limitaciones propias.

- 3) En el plano interno, los actores perciben una mayor *capacidad emprendedora de la universidad* en cuanto a la búsqueda de una gestión más eficiente inspirada en *principios gerenciales*, asociado al foco del desempeño, las evaluaciones e indicadores. A diferencia pues de la noción de universidad emprendedora de los países desarrollados del norte, asociada a diversas actividades de tipo triple hélice, en particular aquellas en relación con el sector privado, aquí el rasgo emprendedor parece más bien una característica de la nueva gestión universitaria, impuesta como una condición de sobrevivencia en la competencia.
- 4) La *dimensión de privatización* no aparece percibida como un fenómeno interno de la organización sino, mas bien, como un aspecto de la mercadización general del sistema que otorgaría ventajas competitivas a las universidades privadas frente a las estatales. La privatización sería así parte de las políticas en el sector de la educación superior y un rasgo esencial del sistema construido durante las últimas décadas pero que no llegaría a alterar la naturaleza estatal de la institución, aunque la afecte como condición de borde e incida de diversas maneras sobre su comportamiento.
- 5) La *mercantilización* entre tanto, que ha supuesto un cambio importante del régimen de economía política de la enseñanza ofrecida, estaría viéndose afectada y modificada por la gratuidad. En efecto, ya no se compite por estudiantes en un mercado liberalizado sino por estudiantes portadores del subsidio de gratuidad, en una suerte de mercado administrado por la autoridad pública. El Estado entra pues a jugar un rol distinto, y más incidente, en el mercado de las carreras de pregrado, cuyas consecuencias son todavía inciertas.
- 6) La *comercialización*, en los términos aquí definidos, es percibida como escasamente relevante, debido a las limitaciones del mercado regional de demandas por productos y servicios de conocimiento, por un lado, y, por el otro, a las limitaciones de la oferta de la propia universidad cuya base de investigación y transferencia de conocimiento se encuentra todavía en fase inicial de instalación.
- 7) Lo mismo indicado en el punto anterior cabe señalar respecto de la *financiarización*, pero en este caso debido a las limitaciones que el propio Estado impone a sus universidades en cuanto a su participación en el mercado financiero nacional o internacional. Además, este tema parece ser relativamente ajeno a la cultura institucional; más bien, tiende a atribuirse, con mayor o menor tono crítico, al sector privado de instituciones.
- 8) De los dos dimensiones internas postuladas como relevantes por nuestro marco conceptual del capitalismo académico, como ya se dijo, la *gestión gerencialista* emerge como la más importante, expresándose aquí en la presión generalizada por optimizar el trabajo individual y de las unidades académicas para, de ese modo, mejorar la eficiencia y competitividad de la institución.



- 9) En contraste, la *empresarialización* aparece como una dimensión menor, separada de la necesidad de generar recursos en el mercado, y por esa vía obtener un excedente anual para nuevos proyectos y para enfrentar riesgos, hallándose al contrario más relacionada con los desafíos de la gestión y eficiencia interna. No aparece tanto como una cuestión decisiva del balance de final de año, que se sabe depende determinante de los recursos asignados por el presupuesto nacional y las agencias regionales, sino como un derivado de la nueva gestión pública y su impacto sobre la organización interna de la universidad y el comportamiento de los académicos.
- 10) En suma, pueden sintetizarse los hallazgos de esta investigación exploratoria, y por ende la percepción que transmiten los directivos y académicos de esta universidad estatal regional, como la expresión de un capitalismo académico que también puede clasificarse de estatal y regional, es decir, orientado hacia mercados regulados, administrado o cuasi mercados, con incidencia en aumento de recursos regulaciones y reglas públicas. Donde se mantiene una dimensión intensa de mercadización, se controla la mercantilización y la privatización es percibida como un rasgo general del sistema, conduciendo a las universidades estatales comportarse estratégicamente en función de la competencia y el vínculo estatal simultáneamente, descansando para ello en desarrollo de las propias capacidades gerenciales de la institución.

## CONCLUSIONES

Este estudio pretende contribuir a la literatura identificando las percepciones de un grupo de miembros de una universidad estatal regional chilena (directivos y/o académicos) en relación con las diferentes dimensiones y procesos del capitalismo académico. En este sentido, proponemos entender el capitalismo como procesos que afectan simultáneamente la economía política de los sistemas nacionales de educación superior, especialmente mediante la primacía de lógicas de mercadización, privatización, mercantilización, comercialización y financiarización, y a las organizaciones académicas impulsando su *empresarialización* y gerencialismo.

Como mostramos, estos procesos adquieren expresiones características en el caso analizado. La mercadización y mercantilización son especialmente relevantes a nivel de economía política, si bien adquieren un tono especial en el contexto del financiamiento mixto público y privado y por efectos de la política gratuidad adoptada en el último lustro. Por su parte, en el plano organizacional interno, el gerencialismo adquiere particular relevancia como estrategia para posicionarse competitivamente en los mercados pertinentes.

Si bien, los hallazgos deben contextualizarse dentro de las limitaciones del número de entrevistas realizadas y las percepciones recopiladas, este estudio busca una primera

aproximación exploratoria a las variedades de capitalismo académico en Chile. Hacia el futuro esta línea de investigación continuará siendo explorada incorporando otros tipos de universidades privadas y ampliando el número de universidades estatales estudiadas. Si se sigue la literatura disponible, es posible hipotetizar que la dependencia de la institución de recursos estatales o privados, así como el grado de desarrollo de la investigación en cada una de ellas, deberían ser factores relevantes al momento de observar sus efectos. Lo mismo cabe esperar de las diversas formas de gobernanza de las instituciones y sus modelos de gestión.

A su vez, esos estudios ofrecerían la oportunidad para avanzar en la investigación comparada de variedades nacionales de capitalismo académico (Brunner *et al.*, 2021) o del capitalismo académico variegado (Jessop, 2017). En efecto, como vimos, el caso chileno de capitalismo académico es inusual en perspectiva comparada por su carácter internamente variegado —entre universidades estatales, privadas con subsidio estatal y privadas puramente de mercado— y por su alto nivel de privatismo en el conjunto del sistema. El marco de capitalismo académico aquí utilizado, centrado en las dimensiones de economía política y campo organizacional, posee suficiente flexibilidad como para identificar diferencias entre sistemas nacionales en lo que respecta al impacto de los procesos de mercadización, privatización, mercantilización, comercialización, financiarización, empresarialización y gerencialismo.

Los estudios sobre variedades del capitalismo académico conforman una línea de investigación que se halla recién en sus inicios en el campo de la educación superior (Schulze-Cleven y Olson, 2017). Es necesario, por tanto, encontrar enfoques que posean la capacidad de reconocer las circunstancias nacionales y que, a la vez, permitan avanzar en investigaciones comparadas.

## REFERENCIAS

- Barra, Ana (2019). La Importancia de la Productividad Científica en la Acreditación Institucional de Universidades Chilenas. *Formación universitaria*, 12(3), 101-110.
- Bernasconi, Andrés & Rodríguez-Ponce, Emilio (2018). Análisis Exploratorio de las Percepciones sobre los Estilos de Liderazgo, el Clima Académico y la Calidad de la Formación de Pregrado. *Formación universitaria*, 11(3), 29-40.
- Brunner, José Joaquín & Ganga-Contreras, Francisco (2018). Reforma a la educación superior: un análisis crítico del enfoque chileno. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 23(83), 138-146.
- Brunner, José Joaquín; Labraña, Julio; Rodríguez-Ponce, Emilio, & Ganga, F. (2021). Variedades de capitalismo académico: un marco conceptual de análisis. *Archivos Analíticos De Políticas Educativas* (forthcoming).

- Brunner, José Joaquín; Pedraja Rejas; Liliana, & Labraña, Julio (2020). Capitalismo académico: distinciones conceptuales y procesos contradictorios a propósito del caso chileno. *Bordón. Revista de Pedagogía*, 72(3), 25–44.
- Brunner, José Joaquín & Labraña, Julio (2018). Financiamiento de la educación superior, gratuidad y proyecto de nuevo crédito estudiantil. *Centro de Estudios Públicos*, 31. Disponible en [https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20181115/20181115124945/dpp\\_031\\_noviembre2018\\_jjbrunner\\_jlabrana.pdf](https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20181115/20181115124945/dpp_031_noviembre2018_jjbrunner_jlabrana.pdf) (Revisado el 26/02/2021)
- Brunner, José Joaquín; Ganga-Contreras, Francisco, & Rodríguez-Ponce, Emilio (2018). Gobernanza del capitalismo académico: aproximaciones desde Chile. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(1), 11–35.
- Brunner, José Joaquín; Labraña, Julio; Ganga, Francisco, & Rodríguez-Ponce, Emilio (2019a). Teoría del capitalismo académico en los estudios de educación superior. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 21, e33, 1–13.
- Brunner, José Joaquín; Labraña, Julio; Ganga, Francisco, & Rodríguez-Ponce, Emilio (2019b). Circulación y recepción de la teoría del “capitalismo académico” en América Latina. *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 27(79).
- Carrasco-Madariaga; Jimena, & Apablaza-Santis, Marcela (2017). Tecnologías de gobierno en la formación de profesionales de la salud en una universidad tradicional. *Educação e Pesquisa*, 43(3), 647–662.
- Clark, Burton (1998). *Creating entrepreneurial universities: Organizational pathways of transformation*. Pergamon-Elsevier.
- Deem, Rosemary (2017). New managerialism in higher education. En Pedro Teixeira & Jung-Cheol Shin (Eds.), *Encyclopedia of international higher education systems and institutions*. Springer.
- Della Volpe, Maddalena (2017). Entrepreneurial university and academic capitalism: an international debate. *Soft Power*, 4(2), 274–288.
- Engelen, Ewald; Fernandez, Rodrio, & Hendrikse, Reijer (2014). How finance penetrates its other: A cautionary tale on the financialization of a Dutch university. *Antipode*, 46(4), 1072–1091.
- Espinoza, Óscar, & González, Luis (2016). La educación superior en Chile y la compleja transición desde el régimen de autofinanciamiento hacia el régimen de gratuidad. *Revista latinoamericana de educación comparada*, 7(10), 35–51.
- Espinoza, Óscar; González-Fiegehen, Luis, & Granda, María (2019). Avances y desafíos que enfrentan los procesos reformistas en la educación superior de Chile y Ecuador: la perspectiva sobre el acceso y el financiamiento. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 10(27), 25–50.
- Etzkowitz, Henry, & Leydesdorff, Loet (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.
- Fardella, Carla; Sisto, Víctor, & Jiménez, Felipe (2015). Nosotros los académicos. Narrativas identitarias y autodefinición en la universidad actual. *Universitas Psychologica*, 14(SPE5), 1625–1636.
- Farrugia, Beatrice (2019). WASP (Write a Scientific Paper): sampling in qualitative research. *Early Human Development*, 133, 69–71.
- Gil-Antón, Manuel & Contreras Gómez, Leobardo (2019). Impacto de las transferencias monetarias condicionadas en la profesión académica en México: distintos tiempos, diferentes condiciones. *Revista electrónica de investigación educativa*, 21.

- Guzmán-Valenzuela, Carolina, & Barnett, Ronald (2013). Marketing time: evolving timescapes in academia. *Studies in Higher Education*, 38(8), 1120–1134.
- Hillebrandt, Maarten & Huber, Michael (2020). Quantifying higher education: Governing universities and academics by numbers. *Politics and Governance*, 8(2), 1-5.
- Ibarra, Eduardo (2003). Capitalismo académico y globalización: la universidad reinventada. *Educação & Sociedade*, 24(84), 1059-1067.
- Jessop, Bob (2012). A cultural political economy of competitiveness. En D. W. Livingstone & David Guile (Eds.), *The knowledge economy and education: v. 4. The knowledge economy and lifelong learning: A critical reader* (pp. 57–83). Sense Publishers.
- Schuetze, Hans; Mendiola, Germán, & Conrad, Diane (2012). *State and market in higher education reforms: Trends, policies and experiences in comparative perspective. Comparative and international education, a diversity of voices*. Sense Publishers.
- Baltaru, Roxana, & Soysal, Yasemin (2018). Administrators in higher education: organizational expansion in a transforming institution. *Higher Education*, 76(2), 213–229.
- Pedraja-Rejas, Liliana; Rodríguez-Ponce, Emilio, & Labraña, Julio (2021). ¿Qué sabemos de la cultura académica? Revisión del concepto en la literatura especializada en educación superior. *Educação E Pesquisa* (forthcoming)
- Jessop, Bob (2017). Varieties of academic capitalism and entrepreneurial universities. *Higher Education*, 73(6), 853–870.
- Komljenovic, Janja, & Robertson, Susan (2016). The dynamics of ‘market-making’ in higher education. *Journal of Education Policy*, 31(5), 622–636.
- Hirschman, Albert (1970). *Exit, voice and loyalty*. Harvard University Press.
- López, Daniel; Rojas, María; López, Boris, & Espinoza, Óscar (2019). Quality assurance and the classification of universities: the case of Chile. *Quality Assurance in Education*, 28(1), 33-48.
- Marginson, Simon (2018). Public/private in higher education: A synthesis of economic and political approaches. *Studies in Higher Education*, 43(2), 322-337.
- Marginson, Simon, & Considine, Mark (2011). *The enterprise university: Power, governance and reinvention in Australia*. Cambridge University Press.
- Marginson, Simon (2004). Competition and Markets in Higher Education: a ‘glonacal’ analysis. *Policy Futures in Education*, 2(2), 175–244.
- Marginson, Simon, & Considine, Mark (2011). *The enterprise university: Power, governance and reinvention in Australia*. Cambridge University Press.
- Mok, Ka Ho (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.
- Moreno Arellano, Carlos (2017). Las reformas en la educación superior pública en México: rupturas y continuidades. *Revista de la educación superior*, 46(182), 27-44.
- Naidoo, Rajani (2016). The competition fetish in higher education: varieties, animators and consequences, *British Journal of Sociology of Education*, 37(1), 1-10
- Parker, Lee; Jacobs, Kerry, & Schmitz, Jana (2019). New public management and the rise of public sector performance audit: evidence from the Australian case. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 32(1), 280- 306.
- Peters, Michael (2013). Competing conceptions of the creative university. *Educational Philosophy and Theory*, 46(7), 713–717.
- Rivera, Felipe; Rivera, Pablo, & Alonso, Christina (2016). Universidad de Aysén: Nuevos desafíos y oportunidades regionales para la educación chilena. *Revista Perspectivas*, 27, 165-186.

- Rodríguez-Cisneros; Luz, Reascos-Trujillo, Amparo, & Andrade-Cadena, José (2019). Metodología para la formulación de proyectos de carrera en el sistema de educación superior. *Experiencia de aplicación. Revista Electrónica Educare*, 23(1), 367-388.
- Santiago, Paulo, Tremblay, Karine; Basri, Ester & Arnal, Elena (2008). *Tertiary education for the knowledge society*. OECD.
- Schulze-Cleven, Tobias, & Olson, Jennifer (2017). Worlds of higher education transformed: toward varieties of academic capitalism. *Higher Education*, 73, 813-831.
- Shams, Farshid (2019). Managing academic identity tensions in a Canadian public university: the role of identity work in coping with managerialism. *Journal of Higher Education Policy and Management*, 41(6), 619-632.
- Shepherd, Sue (2017). Managerialism: an ideal type. *Studies in Higher Education*, 43(9), 1668-1678.
- Sigahi, Tiago, & Saltorato, Patricia (2019). Academic capitalism: distinguishing without disjoining through classification schemes. *Higher Education*.
- Sisto, Vicente (2017). Gobernados por números: El financiamiento como forma de gobierno de la Universidad en Chile. *Psicoperspectivas*, 16(3), 64-75.
- Sisto, Vicente (2020). Desbordadas/os: Rendición de Cuentas e Intensificación del Trabajo en la Universidad Neoliberal. El Caso de Chile. *Archivos Analíticos De Políticas Educativas*, 28(7), 1-26.
- Slaughter, Sheila, & Rhoades, Gary (2004). *Academic Capitalism and the New Economy*. Johns Hopkins University Press.
- Stensaker, Bjørn (2018). Academic development as cultural work: Responding to the organizational complexity of modern higher education institutions. *International Journal for Academic Development*, 23(4), 274-285.
- Stephenson Jr, Max, & Zanotti, Laura (2017). Neoliberalism, academic capitalism and higher education: Exploring the challenges of one university in rural Haiti. *International Journal of Educational Development*, 65, 115-122.
- Tomlinson, Michael, & Watermeyer, Richard (2020). When masses meet markets: credentialism and commodification in twenty-first century higher education. *Discourse: Studies in the Cultural Politics of Education*, 1-15.
- Verger, Antoni; Steiner-Khamsi, Gita, & Lubienski, Christopher. (2017). The emerging global education industry: analysing market-making in education through market sociology. *Globalisation, Societies and Education*, 15(3), 325-340.
- Vican, Shawna; Friedman, Asia, & Andreasen, Robin (2019). Metrics, Money, and Managerialism: Faculty Experiences of Competing Logics in Higher Education. *The Journal of Higher Education*, 1-26.
- Weber, Max (2014). *Economía y sociedad. Ed. revisada y anotada por Francisco Gil Villegas*. Fondo de Cultura Económica.
- Wheaton, Aimee (2020). Shift happens; moving from the ivory tower to the mushroom factory. *Higher Education Research & Development*, 39(1), 67-80.
- Zabala-Villalón, Gloria, & Vidal-Molina, Paula (2019). El Trabajo bajo el neoliberalismo: subcontratación en una universidad estatal chilena. *Polis (Santiago)*, 18(54), 268-293.
- Zancajo, Adrián, & Valiente, Óscar (2019). TVET policy reforms in Chile 2006-2018: between human capital and the right to education. *Journal of Vocational Education & Training*, 71(4), 579-599.