
La educación superior privada en México y las dinámicas de juego de sus políticas

Private higher education in Mexico and the game dynamics of its policies

Recibido: 9 de enero 2022, Evaluado: 10 de febrero 2022, Aceptado: 06 de junio 2022

Alejandro Uribe López*
alejandro.uribe@umg.edu.mx
<https://orcid.org/0000-0003-3047-3792>
Universidad Marista de Guadalajara

Como citar el artículo

Uribe López, A. (2022). La educación superior privada en México y las dinámicas de juego de sus políticas. Revista EDUCA UMCH, (19), 58-72.
<https://doi.org/10.35756/educaumch.202219.220>

Creative Commons Atribución/Reconocimiento-NoComercial SinDerivados
4.0 Licencia Pública Internacional — CC BY-NC-ND 4.0



Resumen

El presente artículo tiene como finalidad presentar los elementos básicos de las dinámicas de juego presentes en las políticas de educación superior privada. Estos se pueden revisar desde los supuestos de análisis de los jugadores, sus intencionalidades, acuerdos o normatividades y los incentivos propuestos. Se parte del supuesto que estas características han sido repetidas en los regímenes de calidad, que actualmente se basan en el prestigio y éxito académico, dando forma a las políticas de Educación Superior en América Latina, México y el caso particular del estado de Jalisco. Así podemos concluir que estos elementos del juego son isomórficos a los diversos sistemas de las políticas de la Educación Superior Privada.

Palabras clave: Dinámicas de Juegos, Régimen de Calidad, Isomorfismo.

Abstract

The purpose of this article is to present the basic elements of the game dynamics present in private higher education policies. These can be reviewed from the assumptions of analysis of the players, their intentions, agreements or regulations and the proposed incentives. It is based on the assumption that these characteristics have been repeated in the quality regimes, which are currently based on prestige and academic success, shaping Higher Education policies in Latin America, Mexico and the particular case of the state of Jalisco. Thus, we can conclude that these elements of the game are isomorphic to the various systems of Private Higher Education policies.

Key word: *Game Dynamics, Quality Regime, Isomorphism*

Elementos de una política basada en las dinámicas de juego

Las instituciones se constituyen básicamente desde tres planteamientos diversos, por un lado, pueden surgir como forma accidental y en este sentido responder a las contingencias del momento. Una segunda posibilidad es que nazcan y se desarrollen producto de la evolución y, por ende, responden a una selección competitiva de la realidad. La tercera posibilidad es que las instituciones nazcan y se desarrollen por medio de la intervención intencional (Goodin, 2003). Esto último significa que las acciones de crecimiento y desarrollo organizacionales se deben a las intencionalidades de los sujetos y de los grupos que las coordinan.

Es necesario analizar la intencionalidad ya que debe ser reflejada en acuerdos sociales que permitan reproducir los mecanismos de selección de las instituciones (Shesple, 2003), es decir que generen diálogos que hagan que se acoplen al contexto y se desarrollen. Por ello la generación de estos acuerdos es en función de una idea motivadora que da sentido a las intenciones de los agentes que la internalizan. Este principio anima a los agentes a resolver por sí mismos las problemáticas que llevan a la implementación de las ideas motivadoras, de manera que se apliquen coherentemente.

Esta forma de implementación, vista en sí misma, parece que carece de problemáticas, pero la verdad es que, desde la postura de Shesple (1979), tenemos que considerar otra serie de elementos. Por un lado, estos actores racionales, que están dotados de intención, participan activamente del juego de los acuerdos, que se puede ver reflejado en el dilema del prisionero donde no se pueden prever las respuestas a las que llevan las intencionalidades y, por ende, los acuerdos explícitos o implícitos pueden o no respetarse (Figura 1). Esto es expresado por el equilibrio de Nash (1996) donde se afirma que, dado que los jugadores son racionales y buscan obtener el máximo provecho posible, esto permite que cada uno elija aquellas estrategias y acuerdos que le generan mayor provecho.

Figura 1: Generación del modelo de acuerdos en base al modelo del equilibrio de Nash (1996)

		Jugador B	
		Cooperar	No Cooperar
Jugador A	Cooperar	(4,4)	(-1,3)
	No cooperar	(3-1)	(0,0)9

Fuente: Elaboración propia

Con lo anterior, podemos decir que la política real involucra la negociación de acuerdos, ya que esto permite que las intencionalidades y expectativas sean recíprocas, y que estos sean asegurados por las partes que lo generan.

Otro problema será que las expectativas de las personas que toman los acuerdos y los resultados que éstos buscan sean percibidos por la sociedad. Al espacio comprendido entre estos dos se le puede llamar brecha de implementación (Cariney, 2018). Es decir que, aunque generemos el acuerdo, este puede ser o no implementado y, aun si se acuerda su implementación, ésta puede no corresponder con los objetivos deseados por una serie de factores asociados con los contextos y expectativas sociales.

Por la necesidad de responder al problema de implementación se genera el concepto de incentivos (Stone, 1997). Estos están orientados a propiciar que ciertos comportamientos se realicen porque son deseables para el cumplimiento de los acuerdos. Así podemos decir que *el propósito del incentivo es alinear los motivos individuales con los objetivos de la comunidad y los acuerdos políticos deseados*.

Por lo anterior el diseño de incentivos efectivos requiere comprender las causas complejas del comportamiento que busca cambiar y comprender las relaciones sociales creadas por los propios incentivos. Así hay tres elementos que se deben desarrollar de forma conjunta: sus objetivos, recompensas y sanciones. En este sentido, los incentivos positivos y negativos a menudo se tratan como conceptualmente equivalentes. Sin embargo, las recompensas y sanciones, pueden fomentar diferentes tipos de relaciones políticas:

1. Los positivos, como los bonos de productividad salarial, la ayuda exterior o los subsidios comerciales, pueden crear una alianza y un espíritu de buena voluntad.
2. Los negativos, como multas, aranceles y embargos, crean un clima de conflicto y dividen a las dos partes, incluso si las amenazas no se llevan a cabo.

Por lo anterior, cuando un actor político promete recompensas para motivar a un objetivo, el donante no tiene que hacer nada si el intento falla. Pero si tiene éxito, si el incentivo cambia su comportamiento de la manera deseada, entonces el donante debe otorgar la recompensa. Las sanciones funcionan en sentido contrario. Si el objetivo del incentivo no se cumple, el donante debe llevar a cabo la sanción e incurrir en el costo de su implementación (Stone, 1997). Sin embargo, a pesar de todas estas diferencias importantes entre las recompensas y las sanciones, existe una similitud política abrumadora: las recompensas, al igual que las sanciones, son esfuerzos de una parte para controlar el comportamiento de otra, por lo anterior pudiéramos llamarlos, sin temor a equivocarnos, “sobornos” de la acción política.

Estos elementos desarrollados expresan una dinámica de juegos donde los “jugadores”, o diseñadores de las políticas, tienen una serie de “intencionalidades” u objetivos personales que trataran de cumplir por medio de los “acuerdos” colectivos y los “incentivos” para su implementación (Figura 2).

Figura 2: Rasgos centrales de las dinámicas del juego en el análisis de políticas basado en los planteamientos de Stone (1997), Shesple (1979), Cariney (2018) y Goodin (2003).



Fuente: Elaboración propia

Estos elementos de la política basada en los juegos se reflejan en los contextos de las instituciones de educación superior (IES) y su interrelación para el desarrollo de los regímenes basados en la calidad. Por lo anterior, se plantea un recorrido de las políticas de educación superior basadas en la calidad y los elementos de juego que se entrelazan para entenderlos.

Calidad universitaria

La calidad universitaria responde a tres elementos específicos: uno económico que tiene que ver con el aumento de la demanda y expansión, que genera la diversificación de los sistemas de educación superior. Otro de carácter social que es referido al interés de otorgar mayor cantidad de inversión en la educación superior (ES), como requisito central de los gobiernos para el desarrollo económico, pero en contradicción con una disminución de los recursos económicos en los Estados. Por último, uno político que se da en la relación entre la educación superior y el estado que se modifica debido al reconocimiento de su importancia para alcanzar objetivos económicos, políticos y sociales (Brennan, 1998).

En este contexto, surgen los regímenes de calidad. Estos los pudiéramos definir junto con Brennan como el enlace entre el mundo interno de la ES y las fuerzas sociales, económicas y políticas que han moldeado la organización y la estructura institucional. Es decir, son la respuesta de las universidades ante el aumento de la demanda, las expectativas de los gobiernos y la rendición de cuentas de las inversiones gubernamentales. Partiendo de esta definición es importante que integremos como cada una de estas áreas es medida, o cumplidas, por las instituciones de ES:

- Sociales. Tiene que ver con la reputación como elemento endógeno del análisis institucional que está determinado por las opiniones y la socialización de los diversos actores de las universidades.
- Económicas. Se refiere a la asignación de recursos por medio del cumplimiento de indicadores nacionales, o internacionales, relacionados con la excelencia institucional.
- Políticos. Inclusión de los Estados en las políticas de la educación superior, es decir las normatividades externas, para determinar los modelos de universidad que eran deseados para el crecimiento nacional. Esto se realiza con base en los modelos de Estados internacionales y los modelos ideales de universidad caracterizados por la investigación o docencia.

Así estamos ante un esquema de políticas públicas donde el contexto es reflejo del cambio de las intenciones de los jugadores caracterizados por el estado, educación superior, sociedad y mercado. Lo anterior ha generado una transformación en las reglas del juego de las universidades basándose en los regímenes de calidad.

Los regímenes de calidad utilizan normas específicas para expresar juicios en un espacio dado de valoración, nacional o internacional, lo cual forma una esfera normativa relacionada con una configuración social específica del mundo (Paradise y Toening, 2018).

Estas reglas de calidad actual están marcadas por los elementos de la reputación y la excelencia que se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1

Desarrollo de los elementos de Reputación y Excelencia en las IES.

Juicio	Forma de evaluación	Fuente	Fuente de conocimiento
Reputación	Endógena: élites académicas, sociales y medio ambiente.	Opiniones Socialización Contextos locales Contingente	Sintética Informal Subjetiva Única Cardinal
Excelencia	Exógena: agencias, prensa.	Impersonal Medida Acontextual Global	Analítica Formal Objetiva Comparativa Ordinal

Nota: Elaboración propia a partir de Paradeise y Thoenig (2017)

Los dos elementos de calidad han llevado a las IES a medirse por parámetros externos y subjetivos, como son los interpretados por el prestigio o elementos netamente cuantitativos y objetivos como la excelencia. Estos patrones de diseño sobre la política de la educación de la calidad universitaria se pueden ver en tres tipos de impacto -recompensa, estructuras o cultura- y cuatro niveles de impacto -individual, programa, institucional o nacional-, como lo demuestra la tabla 2.

Tabla 2

Niveles de impacto de las políticas de calidad en las instituciones educativas.

Nivel de impacto	Recompensas	Estructuras	Culturas
Individual	Financieras o de prestigio	N/A	Mayor cuando CC se basa en normas y valores que difieren de los que prevalecen en la institución o departamento.
Programa/Tema		Mayor cuando la evaluación es interna, (más enfoque en el cambio que en el cumplimiento).	
Institucional			
Nacional	Menos probable	Mayor cuando a partir de la evaluación se toman decisiones de todo el sistema de ES.	Menos probable

Nota: Elaboración propia a partir de Brennan 1998

Con lo anterior podemos caracterizar los elementos de la dinámica de juego en los contextos de regímenes de calidad. Por un lado, hay una serie de “jugadores” que determinan tanto las políticas de desarrollo de la educación superior (mercado, sociedad, gobierno y universidades), como unos acuerdos tomados por ellos que se establecen en términos de las normativas de calidad. Por último, se aplican estas normativas porque proveen una serie de incentivos, como el prestigio y éxito, que son deseables para los actores y las instituciones ya que les proveen de mayores recursos económicos. Estos elementos también pueden ser caracterizados en el contexto de las IES privadas de América Latina y en el caso particular de México.

Políticas de calidad en América Latina en la Educación Superior

El caso de la Educación Superior Privada en América Latina está dividido en tres momentos específicos. Primero uno que privilegió el surgimiento de las instituciones superiores de élite, sobre todo otorgado a las universidades religiosas, una segunda etapa marcada por la absorción de la demanda creciente durante el periodo de 1980 a 2000. Por último, una tercera fase caracterizada por el aumento en las regulaciones, un menor crecimiento de las universidades, aumento de la diferenciación por las lógicas mercantiles, el ingreso de grupos internacionales y un aumento en la “búsqueda de la calidad” basada en estándares (Rama, 2013).

Este contexto genera una serie de juegos de políticas regidos nuevamente por intencionalidades, acuerdos, jugadores e incentivos (Acosta, 2009). De acuerdo con Levy (1995) la característica principal de estos cambios en la ES privada tiene que ver con oleadas, como la de las universidades religiosas y la de absorción de demanda. En la tercera oleada, del 2000 al 2010, estamos en un contexto que se caracteriza por:

- Cuestiones políticas:
 - El aumento de la regulación pública donde el estado comienza a legislar después de permitir una legislación laxa en torno a las incorporaciones.
 - La concentración provocada por las universidades *profit* y la limitación de crear nuevas IES privadas.
 - Las acreditaciones voluntarias y los rankings internacionales que miden la calidad y en donde las universidades privadas tienden a destacar sobre las públicas.
 - Por último, una etapa de diferenciación tanto institucional como pedagógica de la oferta educativa privada.
- Cuestiones económicas:
 - El aumento de la matrícula, que pasó de 11.3 millones en el 2000 a 21.5 millones en el 2010.
 - Nuevos mecanismos de financiamiento como los créditos estudiantiles.
 - Financiamiento de fondos públicos para la investigación en instituciones privadas y la captación de fondos de inversión externa.
 - La diferenciación de las matrículas de acuerdo a los ingresos familiares.
- Cuestiones Sociales:
 - Un auge económico de los países latinoamericanos en donde se requirió de mayores competencias profesionales, incentivado por el aumento de productividad.
 - El aumento de los ingresos familiares que permitió la búsqueda de mejores ofertas educativas. (Rama, 2013)

Estos elementos económicos, políticos y sociales llevan a que el panorama de la ES privada se transforme, así como sus reglas del juego. Así tenemos nuevos jugadores como son el Estado, las inversiones extranjeras, las universidades *profit*, las IES de absorción de demanda, y los padres de familia. Al mismo tiempo comienzan a existir nuevos incentivos como la inversión externa, los fondos públicos y la matrícula. Así como nuevos acuerdos, o reglas del juego, como son las legislaciones del Estado para evitar la expansión de las universidades privadas, nuevos mecanismos de financiamiento para extender el acceso educativo y las acreditaciones voluntarias que, junto con los rankings internacionales, permiten que las universidades privadas crezcan. Estos elementos se presentan también en el caso de México como veremos a continuación.

Educación Superior Privada en México

En México surge la primera universidad privada en 1935, la Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG) en contraposición con las propuestas educativas del Estado y con la intención de formar a las clases de Élite. En este sentido podemos dar cuenta del proceso de crecimiento de la educación superior privada en México desde las etapas vista por Acosta (2005) que expresa que de esta fundación de la UAG hasta 1959 se da una constitución de las instituciones privadas que sientan las reglas del juego para el crecimiento institucional.

De 1960 a 1980, se puede hablar de una transformación de ES privada llamándola “la primera oleada de expansión institucional de la educación privada mexicana” (p. 4) que tiene que ver con esta tendencia de recuperar y formar a los estratos sociales del estatus económico alto. La segunda oleada, de 1980 a 2000, se caracteriza por la expansión de la educación superior privada en México está marcado por un ritmo acelerado (Silas, 2013). Esto se debe a múltiples factores como el incremento de jóvenes con deseos de ingresar a la educación superior, las limitaciones estructurales de la absorción de la demanda de las IES pública, una regulación laxa que permitió el ingreso al mercado de múltiples universidades, la incapacidad de legislación de la autoridad pública, la valorización de los programas económicos por encima de los humanistas, la predilección de personal calificado para múltiples oficios y los esquemas de emprendimiento educativo.

Además, surge en 1982 la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES) que tiene como propósito mejorar la comunicación y colaboración de las principales universidades privadas del país. En el Acta Constitutiva aparecen diecinueve instituciones, doce de la Ciudad de México y siete de los estados. Su conformación ha permitido que las instituciones particulares eviten los controles del Estado, como la pretensión de 1986 de volverlas a todas incorporadas a universidades públicas. Además, para 1992 se diseñó el Sistema de Ingreso y Permanencia, proceso de certificación de la calidad universitaria de las instituciones particulares, regido por los mecanismos

preestablecidos las certificaciones internacionales como son autoestudio, revisión por pares académicos externos y divulgación de los resultados (González, 2017).

Estas posibilidades de ampliación de las instituciones mexicanas, junto con el expansionismo del término de “calidad universitaria” y la legislación propuesta por FIMPES, generan la siguiente ola de las instituciones de educación superior privada que no se distinguen por una búsqueda de la calidad o un desarrollo académico, más bien buscan incorporarse al mercado y absorber la creciente demanda educativa. Con este contexto se puede dividir a las universidades privadas en tres tipos: alta, media y baja con los siguientes criterios de análisis (Silas, 2013). Las instituciones de alto perfil deberán de cumplir con dos de los siguientes criterios: Pertenecer a Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior; Ser parte de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior de la República Mexicana; tener un programa académico acreditado certificado por el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior; acreditación por alguna agencia internacional como la Southern Association of Colleges and Schools o la Western Association of Schools and Colleges. De acuerdo a esta clasificación las instituciones de nivel medio cuentan con uno de estos criterios y las instituciones de bajo perfil solo cuentan con su Registro Oficial de Validez de Estudios.

Lo anterior marca tres elementos importantes en el desarrollo de las instituciones en México ya que responden a las necesidades del mercado de mano de obra especializada, se permite su crecimiento por medio de mecanismos laxos para su regulación y responden a las necesidades sociales de diversas propuestas académicas que respondan a las características de las diversas clases sociales. Comienzan a ser legisladas por sus propios organismos internos, como es el caso de FIMPES. Además, estos mismos parámetros de crecimiento, expansión y clasificación se dan en las instituciones privadas de Jalisco.

Caracterización de las IES de Jalisco

Según el estudio de Kent y Acosta (2011) los gobiernos en el estado de Jalisco han marcado una serie de reglas de juego para la modificación del comportamiento de las IES. Estas son por medio del diseño del sistema, la rendición de cuentas, la información y la política financiera. En el caso de las instituciones de IES privadas de Jalisco, han estado reguladas por la autorización de programas específicos en concordancia con la Ley Federal para la Coordinación de la Educación Superior de 1978. En este sentido, ya sea las instancias federales o estatales tienen la autoridad para abrir o cerrar instituciones. Este esquema relajado permitió el desarrollo exponencial de las instituciones de educación superior privada en el estado. Además, ha venido acompañando con la preocupación de verificar “la calidad de los cada vez más numerosos establecimientos pequeños” (p. 193).

Para ello se buscó diseñar en el estado las Comisiones Estatales de Planeación de la Educación Superior (COEPES) durante 1995, sin embargo, estas se logran instalar hasta el año 2000. La misión de estas comisiones era plantear la expansión de la matrícula y aprobar nuevos programas con el subsecretario de Planeación y Coordinación de la secretaria de Educación Pública con el fin de promocionar los programas educativos necesarios para el desarrollo del estado (Kent y Acosta, 2011). Sin embargo, en el estado no puede entrar en funciones debido a que el representante de la Universidad de Guadalajara declara que las comisiones estaban en contra de la autonomía universitaria y no podían ser implementadas.

En el apartado del financiamiento para la investigación y desarrollo tecnológico del estado provino de una alianza entre los empresarios, ingenieros y científicos que en el año de 1999 buscaron enlaza a la industria con las Universidades. Lo anterior permitió la creación del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Jalisco (COETCYJAL) Esto fue especialmente aprovechado por dos universidades privadas: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) del estado ya que en sus agendas internas tenían la intención de trabajar con empresas.

Estos esfuerzos han hecho que genere propuestas estatales que otorgan incentivos económicos como el Programa de Difusión y Divulgación de la Ciencia, Tecnología e Innovación; el Programa de Desarrollo de Prototipos; el Programa de Comercialización de Investigación y Desarrollo; el Programa Jalisciense de fomento a la Propiedad Intelectual; el Programa de Innovación en Jalisco entre otros (COETCYJAL, 2019). Los programas dan cuenta de la variedad de opciones de incentivos a los que pueden acceder las instituciones privadas del estado.

Aunado a lo anterior, desde el 2002, el hecho de que las instituciones particulares de ES de Jalisco, o de México, pertenezcan a FIMPES con el apelativo de “Lisa y Llana”, le da derecho a acceder al Padrón de Excelencia de la SEP, adquiriendo ventajas por la Simplificación Administrativa del Programa de Registro de Validez Oficial de Estudios (Acuerdo 17/11/17, 2017). Esto permite que tengan menor carga normativa, mayor rapidez en sus procesos de legislación ante la SEP, así como ampliar y concentrar su oferta educativa.

A su vez, este mismo fenómeno de expansión, ha permitido otro tipo de clasificaciones de la educación superior privada en Jalisco, como el presentado por Gama (2012) donde hace una diferenciación de ellas con base en su consolidación en el tiempo, las que nacieron antes de 1990 y las posteriores; por su trayectoria como de élite, intermedias o de absorción de demanda. Para finalizar tomo en consideración la oferta y estructura agregando los criterios de tradicional, inspiración religiosa, red institucional o especializada.

Así el estudio permite medir una diferenciación más específica que la desarrollada por Levy, caracterizar el universo de las instituciones de la educación superior jalisciense y la inversión que las familias pueden realizar. El costo de la educación superior, en relación con las instituciones privadas, va desde los 56 mil hasta los 10 mil pesos por semestre (Muñoz y otros, 2004). Además, el esfuerzo familiar promedio para pagar el costo de la educación superior se ha incrementado en un 50% de 1996 a 2000. Esta corre principalmente a cargo de las familias de estratos bajos o medios y, dada la amplia gama de costos en el mercado privado, los estudiantes de menores ingresos pudieron acceder a la ES (Kent y Acosta, 2011).

En este sentido los elementos del juego de políticas que se viven en el estado de nuevo están relacionados con una diversidad de actores como son las IES tanto públicas como privadas, el Estado, la COEPES, la Secretaría de Educación Jalisco y las familias. Los acuerdos que vienen marcados por las políticas de legislación en el estado, los diseños de planeación de la ES y la pertenencia a formatos de clasificación que les permitan competir. Por último, los diversos incentivos otorgados por COETCYJAL que se reciben por medio del prestigio otorgado, muchas veces medido por FIMPES u otras acreditaciones y los elementos de calidad que se pueden adquirir.

Conclusión

En esta disertación podemos ver la importancia de seguir las “reglas del juego” en la construcción de políticas. Primero los jugadores deben de estar claramente representados. Segundo, los acuerdos generados por ellos deben tener elementos de implementación y basados en la investigación. Tercero, los incentivos puestos sobre la mesa deben resultar atractivos para los diversos representantes de las instituciones de ES privada. En este sentido también estas organizaciones buscan la calidad en términos de los diversos actores que intervienen para su desarrollo y la complejidad de sus relaciones, la serie de normativas y acuerdos que generan para establecer las reglas del juego, así como sus incentivos que están relacionados con la búsqueda del prestigio o el éxito institucional.

Con base en lo anterior se puede decir que los modelos de educación superior privada son generados por los tres mecanismos de cambio institucional isomórficos (Powell y DiMaggio, 1991). Con respecto a lo coercitivo el Estado, como institución que presiona el cambio institucional de las universidades privadas, ha comenzado a generar una serie de normatividades que las obligan a tener estándares mínimos de calidad. En segundo término, está marcado por un isomorfismo mimético que, ante la expansión del mercado y la concentración, ha hecho que las universidades privadas comiencen a asumir modelos comunes como las *profit*, educación en línea o internacionales. Por último, ha generado isomorfismo normativo ya que ha obligado a las instituciones de Educación Superior Privada a generar estrategias para definir la profesionalización con el fin de generar legitimidad por medio de su prestigio y excelencia académica.

Referencias:

- Acosta Silva, Adrián (2005), La educación superior privada en México, en: www.iesalc.unesco.org
- Acosta, A. (2009). Príncipes, burócratas y gerentes: el gobierno de las universidades públicas en México. México: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.
- Acuerdo 17/11/17 por el que se establecen los trámites y procedimientos relacionados con el reconocimiento de validez oficial de estudios del tipo superior. Diario Oficial de la Federación de la República Mexicana, Ciudad de México, México, 13 de noviembre del 2017.
- Cairney, P. (2018), “La implementación y el problema de gobernanza: Una perspectiva de los grupos de presión”, en M. C. Pardo, M. I. Dussauge Laguna y G. M. Cejudo (eds.), Implementación de Políticas Públicas. Una Antología, México: CIDE.
- Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología del Estado de Jalisco (2019) Programas de Apoyo. Recuperado de <http://www.coecytjal.org.mx/Plataforma/app/views/2019/folletoVF.pdf>
- Gonzalez, B (2017) Ocho razones para ser y permanecer como Universidad Particular Participante de FIMPES. Ciudad de México: FIMPES
- Goodin, R. E. (2003) Las instituciones y su diseño. En Goodin, R. E., comp, (2003) Teoría del Diseño Institucional. Barcelona: Gedisa, pp 13
- Kent, R., & Acosta, A. (2011) Jalisco: la disputa sobre la legitimidad de la acción gubernamental en políticas de educación superior. Ciudad de México: ANUIES ITESO, pp.135-176.
- Levy, D. C. (1995). El estado y la educación superior en América Latina: desafíos privados al predominio público. México: Porrúa.
- Nash, J. (1996), Essays on Game Theory, Great Britain: Edward Elgar.
- Paradeise, C., & Thoenig, J. C. (2018). En busca de la calidad académica. Fondo de Cultura Económica.
- Powell, W., & DiMaggio, J. (1991) El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional. México: Fondo de Cultura Económica.

- Rama, C. A. (2013). La nueva fase de la universidad privada en América Latina. En: J. Silas, ed., Estado de la Educación Superior en América Latina. Ciudad de México: ANUIES ITESO, pp.7-17.
- Shepsle, K. A. (1979). Institutional arrangements and equilibrium in multidimensional voting models. *American Journal of Political Science*, 27-59.
- Shepsle, K. A. (2003). Acuerdos políticos en los marcos institucionales. En: Goodin R. E.comp, (2003)Teoría del diseño institucional. Barcelona: Gedisa, pp.283-298.
- Silas, J.C. (2013). Introducción. En: J. Silas, ed., Estado de la Educación Superior en América Latina. Ciudad de México: ANUIES ITESO, pp.7-17.
- Stone, D. A. (1997). Policy paradox: The art of political decision making (Vol. 13). New York: ww Norton. Brennan, J. (1998). Panorama general del aseguramiento de la calidad. Salvador Malo y Arturo Velásquez Jiménez (coords.), La calidad de la educación superior en México, México, Miguel Ángel Porrúa, 13-30