

## UN NUEVO PERIODO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA EN MÉXICO

---

GERMÁN ÁLVAREZ MENDIOLA

Departamento de Investigaciones Educativas, CINVESTAV-IPN

**RESUMEN:** La ponencia estudia las características actuales del crecimiento y de la oferta de la educación superior privada; las formas que adopta su distribución territorial en el país; algunos rasgos generales de la economía de la educación superior privada, como el tamaño del negocio en la economía nacional, y la estructura de precios; y la relación de los cambios en el entorno regulatorio con las estrategias de las instituciones privadas para ganar legitimidad social y capacidad competitiva. El argumento es el siguiente: plenamente instalada bajo lógicas de mercado desde la década noventa, la educación superior privada cambió sus patrones y dinámicas de expansión en la década del 2000. Fue un periodo de ralentización de su crecimiento: su matrícula se estabilizó en alrededor de la tercera parte de la matrícula total y aunque su dinamismo económico continuó

siendo alto, disminuyó con respecto a la década anterior. Persistió su expansión sobre el territorio, abarcando más ciudades, en un proceso de acercamiento de la oferta a los clientes, y la tendencia al surgimiento de redes o sistemas privados en diversos niveles (nacional, multi-regional, regional, estatal y urbano) se consolidó. En medio de fuertes críticas a la baja calidad de innumerables instituciones privadas, la política pública se dirigió a ampliar la oferta pública para conservar la distribución de 67% en el sector público y 33% en el privado, y los marcos regulatorios fueron objeto de algunos cambios que orientan a las IES privadas hacia la acreditación de sus programas.

**PALABRAS CLAVE:** Educación Superior, Mercado y Políticas Públicas en Educación Superior, Economía de la Educación Superior Privada.

### Introducción

El sector privado de la educación superior en México ha dejado atrás el periodo explosivo de expansión. Este enorme, complejo y heterogéneo mercado requiere ser conocido sistemáticamente. Este texto es parte de una investigación que, bajo una mirada sociológica y económica del mercado y de su inserción territorial, busca comprender la cambiante dinámica de la educación superior privada.

Con el fin de trazar un panorama general de los cambios recientes, me detendré en 4 tópicos fundamentales: las características actuales de su crecimiento; las formas que adopta su distribución territorial en el país; el peso del sector en la economía nacional; y los cambios en el entorno regulatorio.

## 1. El crecimiento frena su ritmo

El crecimiento explosivo del sector privado en la década noventa del siglo pasado generó una profunda reconfiguración de la educación superior. En 1990 este sector concentraba 198 mil estudiantes, el 18% de la matrícula de licenciatura. En 2000, alcanzó 469 mil estudiantes, el 28.8% de la matrícula. En esos diez años, su crecimiento acumulado fue de 137%, que contrasta con el sector público, que creció sólo un 29%. Pero esta situación ha cambiado. La tendencia de acelerada expansión del sector privado llegó a su fin. Entre 2000 y 2010 la tasa acumulada disminuyó a 61%, a diferencia del sector público que recobró dinamismo, pasando de un crecimiento del 29% en la década 1990-2000 a otro de 47% en la década posterior. Con esto, la distribución de la matrícula se estabilizó en 67% en el sector público y 33% en el privado, distribución que la SEP estima se conservará más allá del año 2015 (SEP, 2011b). La estabilización de la distribución porcentual de la matrícula entre los sectores tiene dos explicaciones: las políticas para la ampliación de la matrícula en instituciones ya existentes y la creación de nuevas instituciones, en el marco de una política de diferenciación institucional, diversificación de la oferta educativa y mecanismos de aseguramiento de la calidad. Estas políticas constituyen una decisión del gobierno federal para mantener la actual distribución porcentual de la matrícula entre los sectores público y privado. De acuerdo con proyecciones de la Subsecretaría de Educación Superior, la licenciatura de instituciones privadas pasará de tener 797,367 estudiantes en 2010 a 1,000,564 en 2016, un crecimiento acumulado de 25.5%, casi el mismo proyectado para el sector público (SEP, 2011b).

### El posgrado

El posgrado continuó su acelerado crecimiento en la década de 2000-2010, especialmente en el sector privado. Se han abierto oportunidades de negocios en las maestrías, fenómeno característico de la década noventa, y en los doctorados, fenómeno de la década del 2000, ya que las necesidades de certificación se han trasladado hacia arriba, como

resultado del crecimiento de una fuerza laboral que requiere actualizarse y mejorar su capacidad competitiva.

En 1991 casi 46,000 estudiantes estaban matriculados en posgrado, el 80.6% en establecimientos públicos y 19.4% en privados. Esto cambió sustancialmente a fines de esa década. En el ciclo escolar 2000-2001 había 129, 000 estudiantes, de los cuales el 59.4% estaba en el sector público y 40.6% en el privado. Comenzaba una declinación drástica de la proporción del sector público, el cual a finales de la década 2000 pasó a ser menor que el privado: de los 208,000 estudiantes, el 52% quedó concentrado en instituciones privadas, tendencia que continuará en el futuro cercano, de acuerdo con las proyecciones de la SEP (SEP, 2011a). La relativa contención del sector público posibilitó un fuerte crecimiento del privado y, por lo tanto, su predominio en términos absolutos y relativos, fenómeno análogo al de la licenciatura en la década anterior.

## 2. Los establecimientos y su distribución territorial

Existen en el país 1,800 establecimientos privados de educación superior (técnico superior universitario, licenciatura, especialidad, maestría y posgrado). Si se contabilizan como unidades todos los *campi* y sucursales, la cifra se eleva a 2,815, lo que indica que existen 1,015 establecimientos con más de un *campus*.<sup>1</sup>

Son establecimientos de diverso tamaño y organización, cuya distribución territorial en muchos casos responde a estrategias de expansión y de acercamiento de la oferta a donde antes no había o había en menor medida educación superior. En 1999 sólo el 7.6% de los 2,554 municipios del país contaban con algún establecimiento privado, pero en 2009 el porcentaje se elevó a 13 puntos.<sup>2</sup>

En el crecimiento del sector privado encontramos dos hechos destacados: el desarrollo y fortalecimiento de conglomerados de instituciones organizados como sistemas y redes en diversos niveles de cobertura territorial, y el surgimiento de una miríada de establecimientos aislados de diverso tamaño. Se detectan seis tipos de instituciones de acuerdo con su distribución territorial:<sup>3</sup>

- a) Sistemas y redes nacionales;
- b) Multirregionales;
- c) Regionales;

- d) Estatales multiciudades.
- e) Urbanas multisede o multicampus;
- f) Únicas, un solo plantel.

Nacionalmente, tres sistemas o redes dominan el sector privado por su expansión geográfica y número de estudiantes y gozan de prestigios y precios diferenciados: a) la Red *Laureate* (Universidad del Valle de México, Universidad Tecnológica de México y Universidad del Desarrollo Profesional); b) el sistema Tecnológico de Monterrey (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey y Universidad Tec Milenio); y c) la Red de Universidades Anáhuac (Consortio Educativo Anáhuac: Universidades Anáhuac, Institutos de Estudios Superiores y Universidad Interamericana para el Desarrollo).

Las redes o sistemas multirregionales cubren diversas regiones sin abarcar todo el país, tienen prestigio y precios variados. En la cúspide del prestigio se ubican los establecimientos del Sistema Universitario Jesuita y el de la red de universidades de La Salle, seguidos de la UNIVA todos de inspiración religiosa. En el extremo opuesto se encuentran las que no gozan de acreditaciones ni pertenecen a la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES) y tienen bajo prestigio, como la Universidad UNIVER o el Instituto de Estudios Universitarios.

Las redes regionales tienen alcance limitado y abarcan diversos estados: Universidad Autónoma del Noreste, la Universidad de Tijuana y la Universidad Latinoamericana adquirida por el grupo internacional *Apollo Global* en 2008.

Las redes estatales se sitúan en varias ciudades del mismo estado, con algunos enclaves en otros estados en ciertos casos. Son de reciente surgimiento y de prestigio y calidad incierta.

El tipo urbano caracteriza a instituciones que están en una sola ciudad con varias sedes y con enclaves en otros estados en algunos casos. Son instituciones de pequeño o mediano tamaño.

El último tipo corresponde a las instituciones que cuentan con una o dos sedes en una misma ciudad. Es un vasto conjunto de instituciones dispersas, de bajo costo, sin reconocimientos académicos o profesionales importantes, que logran atraer a estudiantes de menor capacidad económica.

Los últimos dos tipos son la inmensa mayoría de instituciones privadas y cuentan con matrícula escasa.

El desarrollo y predominio de redes en el mercado y el desplazamiento relativo de las instituciones de menor tamaño constituyen un proceso destacado de la década reciente. Estas nuevas configuraciones expresan estrategias de posicionamiento en los mercados para captar demanda, acrecentar el negocio y desplazar a otras instituciones. Observamos un proceso urbano y regional de oligopolización del mercado privado de la educación superior.

Las redes son propiedad de corporaciones religiosas o laicas, generalmente organizadas bajo las figuras de asociación civil y sociedad civil. La investigación académica no ha dilucidado cómo estas organizaciones distribuyen sus ganancias entre los socios, salvo las que se organizan como sociedades anónimas. Hay algunos indicios sobre ventas de derechos (o acciones) por parte de asociados (De Vries, 2008), una suerte de mercado accionario poco transparente.

### 3. Un negocio de gran tamaño

La educación superior privada es un negocio y forma parte de una industria (conocimientos, títulos, servicios varios) que genera riqueza, dentro de un mercado segmentado dirigido a tipos diferenciados de la demanda. Los establecimientos tienen estrategias que se expresan en estructuras de precios diferenciados. Hay tres grandes segmentos de consumo: el de élite (pequeño, altamente diversificado en sus ofertas, con algunos establecimientos especializados, que ocupa nichos específicos de alto costo y, presumiblemente, calidad; con precios mensualizados entre \$9,100 y \$21,644<sup>4</sup>), el medio (extendido, con precios y niveles diferentes de diversificación, hay establecimientos con ofertas en más de dos áreas del conocimiento y establecimientos con oferta reducidas; precios entre \$1,800 a \$8,751); y el bajo muy amplio, bajamente diversificado; precios entre \$200 y \$1,783.

Estos datos son una pálida fotografía de procesos dinámicos. Sobre la base de estudios de caso, sabemos que algunas instituciones de segmentos bajos e intermedios desarrollan opciones de menor costo para atraer estudiantes de estratos inferiores (Morales, 2011), como el Tec de Monterrey que abrió el Tec Milenio o en la Universidad del Valle de México que cuenta entre su grupo a la UNITEC, opciones de segundo nivel para estratos inferiores a los de su "primera división". Otras instituciones despliegan estrategias para

captar demanda de estratos económicos superiores, a través de nuevas ofertas, de la mejora de los servicios y, de aumentos en los precios de los servicios ofrecidos.

La crisis del 2008 afectó la dinámica de la educación privada, y una de sus consecuencias fue el desarrollo de políticas de precios y de productos que han buscado no perder matrícula, manejar eficientemente las carteras vencidas y salvar las utilidades como: ampliación de programas de créditos educativos; aplicación de descuentos y ofrecer plazos de pago; cerrar carreras poco rentables o cancelar parte de la oferta educativa, lo cual ha implicado recortes de personal; diversificación de ofertas hacia programas de fines de semana, programas “ejecutivos” de tres años y programas en línea.

### **Una economía de la educación superior privada**

El peso de la educación superior privada en la generación de riqueza nacional es de gran importancia. En la década pasada, la educación superior privada fue un negocio extraordinario. A precios constantes de 1999, el Producto Interno Bruto generado por la educación superior privada (PIBESP) pasó de casi \$5,500 millones a \$15,400 millones en 2009. En la década el crecimiento del PIBESP fue mucho mayor que el PIB nacional: entre 1999 y 2009 el PIB nacional creció 73% a una tasa media anual de 5.7% y el PIBESP creció 181% a una tasa promedio anual de 11%. En el segundo lustro la educación superior privada creció a un ritmo anual menor que el PIB nacional. La primera mitad de la década fue la mejor para el negocio pues creció 160%, mientras que de 2004 a 2009 creció tan sólo 8%.<sup>5</sup>

En 1999, de las 884 clases en las que se cataloga la actividad económica en nuestro país, la educación superior privada ocupó el 68º lugar, aportando el 0.33% del PIB nacional. En 2004 se registró un escalamiento muy grande: ocupó el lugar 23º, con una aportación equivalente al 0.64% del PIB nacional. En 2009 tuvo un ligero descenso al ocupar el 26º sitio, aportando el 0.55% del PIB.<sup>6</sup>

### **Las ganancias**

El margen de ganancias del sector privado lo hace un negocio muy rentable, por sus bajos costos de operación en los establecimientos que no ofrecen programas caros como el de medicina. De acuerdo con datos de los Censos Económicos, en 1999 este sector ingresó \$11,000 millones, y egresó casi \$5,000 millones, lo que da una diferencia de 54.7%, un amplio margen que fue creciendo a lo largo de la década. En 2004 fue del 64.22% y en

2009 del 67%. El ingreso creció en la década 112% y el egreso 54.9%.<sup>7</sup> Si el ingreso aumentó mucho más que el egreso se debe a que la inversión disminuyó y a que se desplegaron políticas de maximización de los beneficios, posiblemente una respuesta de los agentes económicos ante la crisis de 2008. Es muy probable que la inversión en el periodo se haya dirigido a los negocios de bajo costo. Durante la segunda mitad de la década el sector privado fue menos dinámico en los ingresos recibidos y gastos efectuados, pero aumentó el margen entre ambos.

#### 4. En busca de la legitimidad

La ausencia de políticas públicas y la laxitud del entorno regulatorio para la educación superior privada que caracterizaron a la década noventa han ido cediendo paso a programas para estimular la calidad educativa y una mayor supervisión por parte del gobierno federal. Se trata de un lento viraje que busca modificar las relaciones de la autoridad educativa con el sector privado, aunque estamos lejos de un marco regulatorio y de políticas más preciso que atienda problemas de calidad, otorgamiento de dobles títulos o títulos conjuntos entre instituciones (nacionales e internacionales), reconocimiento y validación de estudios, y que norme el papel de las diversas oficinas federales y estatales que intervienen en la autorización y supervisión de establecimientos tanto nacionales como internacionales (Secretarías de Educación; Secretaría de Hacienda; Secretaría de Economía), la forma de los negocios, la distribución de las utilidades, el régimen y las contribuciones fiscales, las garantías al cliente y las relaciones laborales.

El viraje ha implicado aceptar la maquinaria de otorgamiento, inspección y sanción de los RVOE; avanzar en la construcción de un sistema coordinado de RVOE; y poner en marcha un Programa de Fomento a la Calidad en las Instituciones Particulares en 2010. Adicionalmente, la SEP impulsa con las entidades federativas un modelo común de administración y gestión de los RVOE.

Estas acciones de política pública contribuirán a poner orden en la regulación del sector privado y a encauzar las instituciones hacia prácticas de mejora continua y búsqueda de calidad. Es un esquema semejante al aplicado a las instituciones públicas, pero sin recursos extraordinarios.

Ante la ola de desprestigio que se cernió sobre la educación privada en la década pasada, para recuperar o incrementar su legitimidad social muchos establecimientos particulares

utilizan las acreditaciones fomentadas por la política educativa en el sector público, lo que ha servido para pautar sus procesos de desarrollo y mejora de calidad, y competir por las clientelas y el prestigio social y, con ello, rediseñar sus estructuras de precios. Resta por saber si la acreditación resolverá efectivamente los problemas de la calidad pues a juzgar por la experiencia en el sector público los avances son limitados.

## 5. Conclusiones

La primera década de este siglo cambió el panorama de la educación superior privada. De una fase de intensa expansión se pasó a una de menor crecimiento. La matrícula creció en forma moderada, en comparación con una década atrás. Si bien la importancia económica de la actividad desarrollada por el sector privado se hizo muy grande en la década, se observa una reducción en su dinamismo a partir del segundo lustro. No obstante, los negocios continúan: el margen de ganancia aumentó significativamente, lo cual puede explicarse por la disminución de la inversión y del gasto en servicios personales, una posible respuesta de los inversionistas que, frente a la crisis, buscaron maximizar las utilidades.

Ese enorme mercado está sumamente segmentado. Las instituciones han ido adoptando diferentes formas en la organización territorial con la que distribuyen sus servicios y ganan mercados: de las grandes redes nacionales, multiregionales y regionales, a las medianas y pequeñas instituciones con sucursales en un solo estado o en una sola ciudad, y a las instituciones aisladas, generalmente muy pequeñas y de bajo precio.

El sector público ha acompañado la velocidad del crecimiento del privado y éste ha reducido la velocidad de su crecimiento tanto en términos de matrícula como de producto económico. La era de la gran bonanza llegó a su fin y, en su lugar, un mercado posiblemente mejor estructurado pero mucho más competido, en el que también toman parte las instituciones públicas con muchas ventajas pues son subsidiadas, obligará a los actores a redefinir su posición en el nuevo juego que se ha inaugurando.

## Notas

1. Datos elaborados con la información de SEP (2011b).
2. Datos elaborados con base en INEGI (2011).
3. Rodríguez (2008) distingue redes nacionales, regionales y religiosas.
4. Se tomaron los precios de programas de administración dado que prácticamente todas las IES los ofrecen. Datos calculados con información disponible de programas en ANUIES (2007).
5. Datos elaborados con base en INEGI (2011).
6. Ídem.
7. Ídem.

## Referencias

- ANUIES (2007). *Catálogo de Licenciatura Universitaria y Tecnológica 2006*. México, ANUIES.
- De Vries W. (2008). *Capitalismo académico, estilo mexicano*. Campus Milenio, Núm. 302, 18 de diciembre.
- INEGI (2011). *Sistema de Consulta de los Censos Económicos 1999, 2004, 2009*. México, INEGI (Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ce/Default.aspx>).
- Morales, M. (2011). *La legitimidad institucional como poder competitivo. El caso del Campus Universitario Siglo XXI, institución privada del segmento medio del mercado en el Estado de México*. México, Tesis de maestría, DIE-Cinvestav.
- Rodríguez, R. (2008). Sistemas Universitarios del sector privado. **Campus Milenio, núm. 270, 1 de mayo**.
- SEP (2011a). Consultas Programas Educativos con Validez Oficial de Estudios del Tipo Superior. *Sistema de Reconocimiento de Validez Oficial de Estudio*. (Disponible en: <http://www.sirvoes.sep.gob.mx/sirvoes/index.jsp>).
- SEP (2011b). Serie histórica y pronósticos de la estadística del sistema educativo nacional. *Sistema Nacional de Información Educativa*, (Disponible en: [http://www.snie.sep.gob.mx/estadisticas\\_educativas.html](http://www.snie.sep.gob.mx/estadisticas_educativas.html)).

## Agradecimientos

Esta ponencia forma parte de un proyecto de investigación que cuenta con financiamiento del CONACYT.

Agradezco la valiosa colaboración de Elena Torres, del DIE-Cinvestav y el eficaz apoyo de Alejandra Ramírez, quien realiza su trabajo social en el DIE.