

# Mutaciones universitarias latinoamericanas

## Cambios en las dinámicas educativas, mercados laborales y lógicas económicas

Claudio Rama



COLECCIÓN PAIDEIA SIGLO XXI

*Mutaciones universitarias latinoamericanas.  
Cambios en las dinámicas educativas, mercados laborales y lógicas económicas*

Claudio Rama

Primera edición 2016  
D.R. ©2016 Instituto Politécnico Nacional  
Av. Luis Enrique Erro s/n  
Unidad Profesional “Adolfo López Mateos”, Zacatenco,  
Del. Gustavo A. Madero, C. P. 07738, Ciudad de México

Coordinación Editorial de la Secretaría Académica  
Secretaría Académica, 1er. Piso,  
Unidad Profesional “Adolfo López Mateos”  
Zacatenco, Del. Gustavo A. Madero, C.P. 07738, Ciudad de México

Diseño y formación: Quinta del Agua Ediciones, S.A. de C.V.  
Cuidado de la edición: Quinta del Agua Ediciones, S.A. de C.V.  
Coordinador editorial: Xicotécatl Martínez Ruiz

ISBN: 978-607-414-538-0

Impreso en México / Printed in Mexico

## CAPÍTULO 7

### El nuevo escenario de la educación superior privada en América Latina

#### EL CRECIMIENTO DEL SECTOR PRIVADO UNIVERSITARIO EN LA REGIÓN

El crecimiento del sector privado desde mediados de los 70 ha sido bastante homogéneo en toda la región y le permitió conformarse como el sector más dinámico y contribuyó a la transformación de la educación superior en la región (Altbach, 2002). Ha sido en esta fase de expansión del sector privado, más focalizada en el aumento institucional y de su matrícula, que se constituyó como un sector fundamental para canalizar las demandas sociales por nuevas disciplinas como son informática, administración de empresas, turismo, marketing, etc., que el sector público no ofrecía por la rigidez de su gestión. Ello fue facilitado por una mayor flexibilidad de gestión –cursos nocturnos, sabatinos e intensivos, etc.–, una localización física más asociada a las demandas solventes, así como mayores niveles de automatización de la gestión y simplificación de los accesos, lo cual ha permitido una mayor democratización de la educación superior, a través del aumento de la cobertura y el ingreso de mujeres, clases medias y trabajadores organizados. Inclusive al aumentar la cobertura a partir del financiamiento directo de los hogares indirectamente también coadyuvó a la reducción de la presión sobre el financiamiento público, el cual mantuvo y además incrementó los montos en términos de porcentaje del PIB dedicado a la educación superior, lo cual a su vez comenzó a revertir el relativo deterioro de la calidad desde los ochenta (Rodríguez, 2005).

El proceso mostró la incapacidad o indisposición en el corto plazo por parte de las Universidades públicas a responder a cambios bruscos en las

demandas de acceso. Ante aumentos rápidos y continuos, primero las universidades se abrieron y deterioraron la calidad –una primera fuga de estudiantes–, luego se cerraron a través de exámenes –segunda fuga social de estudiantes–, luego de comenzaron a abrir selectivamente –comienzo del achicamiento de la expansión privada–. La lógica restrictiva del acceso en general contribuyó al aumento de la calidad en el sector público. El modelo de gratuidad de la educación superior pública aún con los recursos adicionales no hubiera podido mantener un aumento de los niveles de calidad en la casi totalidad de los países sin la presencia del sector privado que pudiera cubrir parte de esa demanda y, más aún, en situaciones donde se presentaron tasas muy elevadas de demanda por acceso. A la inversa si la demanda excedente no hubiera podido ser cubierta por el sector privado, las tensiones políticas en los distintos países y en las puertas de sus universidades públicas, no hubieran podido ser sostenidas sin fuertes conflictos estudiantiles.

El sector privado contribuyó a la diferenciación institucional al promover una mayor oferta de oportunidades educativas al concentrarse en forma dominante en las carreras profesionales con bajo nivel de inversión y en las instituciones no universitarias ofreciendo estudios de corto plazo y en horarios y mecanismos de enseñanza más flexibles para los estudiantes. La propia lógica del pago de la matrícula impuso por ende una mayor propensión a atender sólo a algunos de los mercados laborales y a interactuar con ellos. Promovió además una mayor regionalización de la educación superior al localizarse en el interior de los países, y además contribuyó a ampliar las oportunidades salariales para los docentes sobre todo del sector público, al promover el doble empleo y el aumento de los ingresos familiares de estos docentes y de los profesionales, a partir del aumento de su jornada de trabajo en la educación privada a través del pago por horas de clase. Esta dinámica puede ser vista también como otra privatización y mercantilización de la educación superior, y refiere a un cambio en la dinámica de los mercados laborales docentes y los docentes públicos para quienes la educación privada significó un aumento de sus oportunidades laborales al permitir incrementar sus horas de trabajo y acceder a ingresos adicionales, a través del trabajo nocturno. En algunos casos de profesores de dedicación exclusiva, la educación privada fue el ámbito de trabajo posterior a las jubilaciones tempranas en las universidades públicas.

También esta fase de la educación superior privada orientada a la absorción de la demanda no cubierta por el sector público, se expresó en sus inicios

en algunos casos en ofertas locales de baja calidad dada la ausencia de mecanismos de aseguramiento de la calidad y la existencia de una dinámica competitiva universitaria sin controles de calidad efectivos. En muchos países también la lógica de una educación sin fines de lucro a través de fundaciones y asociaciones civiles dificultó el ingreso de préstamos e inversiones, que permitieran dotarse al inicio de las infraestructuras y recursos necesarios para un servicio de calidad, por lo cual la educación superior privada se inició en general bajo un modelo de negocios basado en alumnos primero y sólo posteriormente a medida del flujo de caja y de estudiantes, dotarse de las infraestructuras requeridos como estándares, lo cual conspiró desde sus inicios con la calidad. A diferencia el sector público se basa en una dinámica de primero edificios y luego alumnos, lo cual produce mejores niveles de calidad en estos indicadores.

La expansión de la educación privada no ha sido un proceso diferenciado en lo pedagógico sino en lo institucional. Se expresó diferenciadamente, en las primeras etapas, en la expansión de universidades religiosas, instituciones de absorción de demanda, instituciones laicas de élites, instituciones con y sin fines de lucro, urbanas y regionales, a distancia o presenciales, en general ofreciendo las mismas disciplinas articuladas a las demandas profesionales. Desde los 80 cuando se produce la fuerte expansión de la educación privada en América Latina, esta estaba estructurada en general como un escenario de élite sobre la base de su huida desde la educación pública de esos grupos sociales. Hacia fines del siglo XX con la masificación de la demanda, la caída de los precios de las matrículas por la competencia y la consolidación de sus propias inversiones físicas, la mayor tasa de graduación por la flexibilidad de la oferta a través de políticas de mercadeo (becas, matrículas diferenciadas, publicidad, créditos, etc.) y el incremento de sus niveles de calidad, asociado a sus infraestructuras y políticas de aseguramiento de la calidad, se comienza a transformar la educación superior privada en instituciones de masas de altas escalas. Su propia dimensión social la ha tornado inclusive en una modalidad de equidad en la región. Ello ha sido favorecido donde se les facilita especializarse exclusivamente en la docencia.

En un segundo momento desde inicios de los 2000, se ha visualizado algunas diferenciaciones pedagógicas, asociadas a componentes internacionales (movilidad, idiomas, currículo más globalizado), a la inclusión

de componentes prácticos a través de pasantías y a modalidades de educación a distancia, como parte de su diferenciación. Muchas veces se reclama que las instituciones de educación superior privadas realicen investigación sobre la base del financiamiento de la matrícula, lo cual es una utopía que encierra una forma de resistencia a la universidad privada. Inclusive ya hoy la investigación en América Latina en las universidades públicas se realiza sobre la base de los financiamientos externos a través de fondos concursables o sistemas de incentivos externos a los investigadores.

La evolución de la educación superior privada ha sido analizada sobre la base de oleadas, inicialmente de élites religiosas, posteriormente de élites laicas, luego como tercera oleada de la educación privada como absorción de demanda (Levy, 1995). Actualmente hay una nueva oleada que refiere crecientemente a diferenciaciones de calidad-precios de la privada respecto a la pública a través de la tasa interna de retorno más elevada de la educación privada por menos tiempo, más dinámicas curriculares por competencias y por ende más calidad, mejores salarios y mayores redes de capital social. En ese marco conceptual, el actual momento de creación y reforma de las instituciones existentes se constituye como la expresión de esa cuarta oleada caracterizada por la presencia creciente de instituciones internacionales, bien sean en forma presencial como a través de la educación transfronteriza. Sin embargo, el momento actual de la educación superior privada no se limita a la presencia de nuevos proveedores internacionales a través de la venta de las instituciones locales, sino a una nueva dinámica de funcionamiento de toda la educación superior privada, a través de una dinámica de crecimiento a través de la concentración.

El análisis de los diversos casos nacionales, desde inicios del siglo XXI en la región, se muestra otra fase en su desarrollo, a partir de un amplio conjunto de variables y dinámicas tanto en el sector público como en el privado. En este escenario se comienza a verificar un crecimiento del sector público en forma superior al privado, una caída en la tasa de incremento de las instituciones privadas ante la sobreoferta institucional y las restricciones normativas, una presencia de instituciones externas, un aumento de la calidad en cada vez más instituciones privadas, una mayor diferenciación en las modalidades de prestación del servicio educativo con un aumento de posgrados y de educación no presencial tanto públicas como privadas, así como un aumento de la concentración institucional de la educación superior privada como modalidad de crecimiento en el nuevo contexto

educativo. Actualmente los mercados de educación superior y sus propias instituciones están más consolidados y su dinámica de funcionamiento está acotada por normas públicas y estándares mínimos más precisos de calidad. Adicionalmente ha aumentado la competencia interinstitucional y los propios mercados para la educación privada crecen con más dificultad y sin las mismas dimensiones que antes, por el aumento de los cupos y la calidad del sector público.

La fase anterior de los 90 en la educación superior, había producido una sobreoferta de instituciones locales derivada de una expansión irracional de instituciones, como se verificó por ejemplo en Brasil, Bolivia, Perú, Panamá, México, Nicaragua y Costa Rica. Ello estableció una lógica en la cual la oferta tendió a ser superior a la demanda, diferenció a las instituciones en términos de relación calidad-precios, y facilitó posteriormente la concentración de la matrícula y la creación de grupos empresariales. En algunos casos ello estuvo asociado a la venta de universidades, el cierre o la desaparición de algunas microuniversidades que en algunos casos competían a bajos precios y que fueron objeto de una mayor fiscalización pública.<sup>1</sup> La sobreoferta muestra que la oferta actual del sector privado cubre la totalidad de las demandas solventes lo cual tiende a facilitar nuevas formas de competencia. La incapacidad de abaratar precios y la caída de calidad por parte de algunas universidades privadas presiona hacia procesos de concentración vía mercado o vía fusión o adquisición de instituciones terciarias.

## LAS REGULACIONES PÚBLICAS Y LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA

La discusión de la regulación está atravesada por la tensión entre calidad y rentabilidad. Una frase que sintetiza el problema proviene de un ex-vice-ministro de Educación Superior de Colombia, quien afirmó que “la mala calidad es un negocio muy lucrativo”, en tanto el aumento de la calidad aumenta los costos.<sup>2</sup> Inclusive la tensión entre dinámicas mercantiles contrapuesta a niveles de calidad está en el centro de enfoques culturales en

<sup>1</sup> En Bolivia en el 2006 habían Universidades que ofrecían licenciaturas a 8 dólares mensuales y en Panamá al tiempo se publicitaban ofertas a 50 dólares semestrales.

<sup>2</sup> [http://www.universidad.edu.co/index.php?option=com\\_content&task=view&id=340&Itemid=84](http://www.universidad.edu.co/index.php?option=com_content&task=view&id=340&Itemid=84). Consulta: 28 de enero 2009

nuestra región y sin duda se apoya en enfoques religiosos con siglos de tradición.

La aparición de dinámicas de regulación de la educación superior está asociada a la diversificación de los sistemas de educación, y especialmente de la educación privada, en tanto esta se ha desarrollado sobre la base de lógicas de mercado, que en algunos casos promovieron una diferenciación y niveles de flexibilidad en contradicción con los paradigmas aceptados de la calidad y que son la base de los sistemas públicos o de las instituciones privadas primigenias. El rol de la política pública de calidad en la educación superior implica acotar excesos y regular la tendencia estructural a la flexibilidad que promueve la dinámica competitiva mercantil. Cuanto mayor es la competencia, mayores son las fuerzas mercantiles en los mercados universitarios, lo cual impulsa a las IES a promover una mayor flexibilización y diferenciación de su oferta para colocarse en nichos viables donde obtenga ventajas competitivas. La discusión se posiciona en la intensidad de las regulaciones y en la apertura a nuevos proveedores que se limitan ya que en general, por las bajas inversiones tienden a tener inferiores niveles de calidad que las instituciones consolidadas. Las regulaciones han restringido la creación de instituciones derivado de restricciones por lógicas competitivas corporativas para autorizar nuevos competidores, de que los estándares de calidad que se han ido estableciendo no pueden fácilmente cumplirse por las micro universidades por sus reducidas escalas al iniciarse y que carecen de fuentes financieras al tener que ser en muchos casos sin fines de lucro. Tal dinámica referida fuerza las lógicas de mercado focalizadas en la cartelización y concentración de algunas universidades más allá de las de diferenciación de ofertas.

Los años 80 se visualizaron como una fase desreguladora de la educación superior privada en la mayor parte del continente. Ello fue visto como un cambio en “las reglas del juego entre Estado y sociedad, prevaleciendo una tendencia neoliberal de las pautas económicas, que repercute en gran medida en todas las esferas del Estado (que) promueve la desregulación, la descentralización y la privatización, que alcanzan a diferentes ámbitos del mismo y a la sociedad civil” (Zelaya, 2010). A diferencia otra fase ahora de regulación y por ende también de relación entre el Estado y la sociedad civil en términos de menos libertad de acción y más control, se ha iniciado a fines de la década de los 90 en la región. Ella construyó cambios en los marcos normativos para permitir una mayor capacidad de regulación de



los Estados y la introducción de criterios menos laxos y más restrictivos a la libertad de mercado en la gestión de las universidades privadas. Con la aparición de varios gobiernos de izquierda en la región en los años 2000, se incrementaron esas regulaciones, y en muchos lados se ha tensado la relación entre las universidades públicas y las privadas, como derivación de posiciones más reguladoras o restrictivas sobre la oferta y el funcionamiento de las universidades privadas.

En general no ha habido consensos en la educación superior, y la mayor parte de los proyectos de ley han quedado bloqueados ante las diferencias existentes o han sido impuestos contra las propias universidades privadas. El bloqueo y los mayores conflictos en relación a proyectos de ley en Chile, Venezuela, Perú, Brasil, Argentina, Ecuador, Paraguay y Uruguay, o inclusive la ausencia de proyectos de ley significativos en otros como México, es una clara expresión de la existencia de intereses fuertemente contrapuestos y de un soterrado conflicto no resuelto.<sup>3</sup> Tal vez la frase más significativa sea la emitida por un alto representante de la universidad pública del Uruguay que expresaba que “la universidad privada es la rémora (el lastre) de la dictadura”, con lo cual refería que era el impedimento para el buen desarrollo de la educación superior en el país y al tiempo un remanente de la dictadura militar en el sistema democrático.

En varios países más allá de las leyes inclusive hay una tendencia estatista en la prestación del servicio público, y que es el sustrato para alcanzar mayores incrementos presupuestales para las universidades, creación de nuevas instituciones públicas y mayores controles a la oferta de programas y en general al funcionamiento de las universidades privadas, mayoritariamente a través de instrumentos de gobierno de aprobación de programas y las definiciones de los estándares de la calidad de las agencias.

<sup>3</sup> Preguntado sobre en qué medida la aparición de universidades privadas afecta las estatales, Lucas Rubinich (2008), Director de Sociología de la UBA, focalizó el eje del problema en lo político, al expresar muy claramente: “en sociología decimos que la verdad es la lucha por la verdad. Y en esa lucha seguramente las universidades privadas tratan de reafirmar su posición. Y esta reafirmación tiene que ver con la descalificación de la universidad pública. Ante semejante competidor y el estado de decadencia, no es extraño pensar que estas universidades, que son también un actor político, encontrarán ciertas formas seguramente legítimas de fortalecer su posicionamiento en función de las debilidades que efectivamente tiene hoy la universidad pública. Eso es una lucha político-cultural”.

## EL DECRECIMIENTO RELATIVO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA

Desde inicios del siglo XXI un nuevo escenario se presenta en la educación superior en la región, por el establecimiento de multiplicidad de regulaciones que han limitado el ingreso de nuevas instituciones, que han encarecido los costos de funcionamiento de la educación privada y que han restringido la apertura de programas acotados a su aprobación previa con criterios más rígidos o sobre enfoques políticos menos solícitos. En la década de los 90 la expansión de la educación superior fue muy elevada, mientras que en tanto en la década del 2000, el nivel de crecimiento ha sido cada vez menor en términos cuantitativos. Al tiempo ha aumentado el crecimiento en términos cualitativos y en términos de concentración de la matrícula que son los dos movimientos centrales de la dinámica privada actual.

Tomando una base de información a partir de los 19 países hispanos de la región, entre los cuales se excluye Cuba que carece de educación privada, la participación del sector privado muestra una clara tendencia hacia un crecimiento cada vez menor comparativamente. Ello expresa una tendencia a la declinación de su crecimiento más allá de la situación diferenciada por países en la región.

**Cuadro 1.** Cobertura relativa de la educación superior privada

AÑOS	% PARTICIPACIÓN PRIVADA	INCREMENTO ANUAL
1994	38.5 %	100
1995	39.5 %	2.6 %
1996	40.4 %	2.3 %
1997	41.3 %	2.2 %
1998	42.5 %	2.9 %
1999	44.0 %	3.5 %
2000	44.9 %	2.0 %
2001	45.4 %	1.1 %
2002	46.1 %	1.5 %
2003	46.6 %	1.0 %
2004	47 %	0.8 %
2005	47.5 %	1 %
2006	47.8 %	0.6 %
2007	48.2 %	0.8 %

Fuente: De 1994 al 2003, IESALC (2006). Cálculos propios 2004 y 2006. El datos del 2007 es de PROPHE.

La disminución de las tasas históricas de crecimiento de la demanda ha incentivado el establecimiento de barreras de ingreso de mercado. Las barreras de ingreso se suman a las disposiciones de los gobiernos y de las agencias de aseguramiento de la calidad, esto en materia de nuevas ofertas institucionales y diversos requisitos que restringen la capacidad de acción del sector privado.

Por otra parte, la expansión generalizada de las economías de la región, ha producido un doble movimiento. Por un lado ha viabilizado en incremento de las transferencias presupuestales y un aumento generalizado de los cupos del sector público que en todos los casos se focalizaron en sectores de bajos ingresos (Colombia, Venezuela, Brasil, México). Por otro lado, la existencia de mayores ingresos en las familias ha facilitado una demanda de acceso al sector privado. Las dinámicas referidas han derivado en la continuación del aumento de la cobertura total, en una reducción de la tasa de crecimiento de nuevas instituciones de educación superior privadas, un aumento de la tasa de crecimiento del sector público y un decrecimiento relativo de la cobertura del sector privado que aumenta, pero en menor proporción que antes. El gasto público contribuye además a un mejoramiento de la calidad relativa en la educación universitaria junto a mayores cupos, lo cual reorienta la demanda de los hogares hacia la educación pública y estratifica más la educación privada.

En algunos países ese proceso de retracción del peso relativo del sector privado ha sido muy significativo. Tal es por ejemplo el caso de Colombia y Venezuela, donde ha habido una expansión de la matrícula pública superior en forma muy superior a la educación privada desde inicios de esta década. Allí, la matrícula privada ha crecido muy poco en términos absolutos, al tiempo que se ha producido un incremento de la educación pública superior en forma significativa. Tal proceso ha sido una derivación de la alta regulación pública sobre el sector privado en término de nuevas ofertas, de la apertura de sedes y del aumento de cupos en el sector público gracias al aumento de las transferencias públicas. Los nuevos estudiantes tienden a ser absorbidos con más fuerza por el sector público también a través de amplios programas de Becas en las universidades públicas. En el caso de Colombia donde la caída de la cobertura privada ha sido muy marcada al reducirse desde un máximo del 68% de la matrícula total en 1996 para pasar a un nivel minoritario con el 45% de la cobertura en el 2007, una de las causas ha sido el incremento de los costos de las matrículas que ha reducido la capacidad de pago y aumentando la distancia entre los costos públicos y privados

derivado de mayores exigencias en el funcionamiento de las instituciones (Uribe, 2010). La regulación pública en la mayor parte de los casos tiende a incidir sobre las estructuras de costos de la oferta privada, modificando la ecuación de la reducirla en función de los costos adicionales que implican las regulaciones de calidad. La expansión del sector público ha sido también significativa en Brasil, México y Venezuela, gracias a la creación de nuevas instituciones públicas así como de la expansión de la educación a distancia pública, sobre todo en Brasil. En este país además las universidades federales han recibido recursos públicos asociados a la expansión de ofertas de cursos nocturnos. En Venezuela muchos institutos no universitarios públicos se han transformado en Universidades. En otros países como Chile se ha producido un decrecimiento absoluto de la cantidad de instituciones terciarias por fusión entre ellas o cierre. Tal reducción de la cantidad de instituciones ha sido también destacada en El Salvador donde desde la aprobación de la ley de educación superior en 1995 se redujeron a la mitad las instituciones de educación terciarias. Allí la educación pública bajo el actual gobierno creció sobre un modelo abierto orientado a promover la masificación.

El aumento de los costos educativos en el sector privado por el aumento de regulaciones, la no creación de nuevas instituciones privadas y el aumento de la demanda solvente ha incentivado un incremento del tamaño medio de las instituciones privadas en toda la región y en un aumento de la concentración. Este nuevo escenario ha comenzado a consolidar una dinámica de la educación superior privada, conformada por un sector de pequeñas microuniversidades con permanentes problemas de calidad y en proceso de decrecimiento, compra o fusión, junto con instituciones de educación superior con altos y crecientes niveles de cobertura, altos niveles de inversión en infraestructura, y con niveles de calidad por muy por encima de los estándares mínimos o de muchas tradicionales universidades públicas sobre todo del interior de los países. Estas constituyen tanto instituciones sin fines de lucro como sociedades anónimas, y tanto a instituciones laicas como religiosas, y tanto nacionales como internacionales.

Este se ha incentivado con el enlentecimiento de la tasa de crecimiento de la educación superior privada. Inclusive se podría sostener que el incremento de la concentración está asociado a la reducción de su tasa de crecimiento. Esta declinación tiene diferencias en sus manifestaciones y dimensiones. En algunos casos, este cambio relativo del sector privado está asociado con un aumento del sector público que impuso una alteración del peso relativo

de la cobertura privada en la matrícula total. Inclusive de mantenerse las tendencias podría acontecer en un momento futuro que se produjera un decrecimiento absoluto de la cobertura del sector privado como parte de este proceso de declinación. No es este meramente un proceso a nivel de América Latina, sino que la declinación de la educación privada –en las tres dimensiones que referimos tales como cobertura absoluta, tasa de crecimiento y tasa de crecimiento relativa respecto al sector público– parece ser una tendencia mundial en el marco de una realidad aún en investigación comparativa y como parte de un proceso no uniforme ni de obligatorio curso (Levy, 2010).

#### CRECIENTES NIVELES DE CALIDAD EN LA EDUCACIÓN PRIVADA

En el nuevo contexto se verifica en general que el nivel de calidad de algunas instituciones de educación superior privadas ha ido aumentando, y que ello ha sido muy sensible en las instituciones que han aumentado sus escalas, que son parte del proceso de concentración o que funcionan bajo parámetros internacionales de gestión. La diferenciación de los niveles de calidad es una realidad estructural de la educación superior privada.<sup>4</sup> Este escenario muestra un mayor peso de la oferta privada de calidad que no corresponde exclusivamente a las tradicionales instituciones de élite tanto católicas como laicas que caracterizaron a las primeras dos oleadas de la educación superior y que se visualizaban como las únicas instituciones privadas de calidad. Irrumpen nuevas características de las instituciones de calidad que predominantemente son las más grandes, las más extendidas regionalmente, las más concentradas o las más internacionales. Ello incluso se ha expresado en una mayor presencia de las universidades privadas en los rankings internacionales, en los cuales, más allá de la baja presencia de universidades de la región, es una situación en la cual anteriormente sólo había presencia de universidades públicas. En el ranking del 2006 publicado por el Times Higher Education

<sup>4</sup> Silas (2005), analizando la diversidad institucional del sector privado, hace una taxonomía de las instituciones de educación superior privadas en México, en función de los niveles de acreditación en los diversos sistemas de ese país, fragmentando en instituciones con estándares mínimos a las de absorción de demanda, y a la diferenciación de instituciones de calidad en función de la cantidad de acreditaciones. Silas constata que “the data show that contrary to stereotypes many private nonelite institutions are serious about seeking some form of quality and standing”.

Supplement (THES) hay 21 universidades de América Latina entre las 500 más reconocidas a nivel internacional, de las cuales 8 son públicas y 13 son privadas (Cuadro 2).<sup>5</sup>

Este aumento de la calidad tiene varios determinantes dados por los perfiles de las instituciones y sus posiciones institucionales, de su propio desarrollo que permite tanto curvas de experiencias así como en general mayores matrículas que les permiten mayores inversiones. Igualmente de una mayor rentabilidad de la educación superior y mercados de élites que facilita un mayor sacrificio de renta por las familias en mercados más competitivos y dinámicos. En varios países de la región existen además aportes financieros públicos orientados a la calidad que se han ido ampliando al acceso al sector privado. La creciente presencia de universidades internacionales que tienen estándares elevados se inserta en esta tendencia a un aumento de la calidad de la educación privada. Sin embargo, tal vez la variable más determinante han sido los sistemas de aseguramiento de la calidad, entre los cuales crecientes y más rígidos estándares mínimos de calidad u obligatoriedad de acreditación. También es de destacar en el sector privado una mayor lógica de mercado focalizado en ofertas para sectores formales que les ha facilitado y obligado a una mayor articulación con las demandas laborales y de las empresas, obligándoles a las universidades a responder con pertinencias de calidad y enfoques por competencias en su estructura curricular.

La discusión respecto a la calidad de la educación superior, pone en discusión los estándares o criterios. En tanto en los ranking con indicadores más focalizados en lo académicos priman las universidades públicas, se constata que en aquellos que valorizan más destacadamente el mercado tienen una mayor incidencia relativa las instituciones privadas. Ello plantea la necesidad de investigación de si la diferencia entre la educación pública y la privada refiere a lógicas de calidad más asociados a conocimientos académicos, versus

<sup>5</sup> Este ranking está basado en tres variables: opinión de pares académicos, opinión de empresarios y cantidad de artículos científicos publicados. La encuesta a los profesores fue a 3700 profesores universitarios de 52 países, en la cual a cada uno de ellos se les preguntó dentro de su disciplina, que universidades considera de mayor prestigio. La segunda fuente que provino de la inserción laboral de los estudiantes resultó de la consulta a 756 empresas multinacionales sobre la procedencia de los profesionales que contratan y se les pidió que expresaran su opinión respecto al desempeño de los mismos. En relación a las publicaciones se tuvo en cuenta las fuentes de información sobre artículos científicos en inglés por parte de cada universidad a partir de la base Thompson.

**Cuadro 2.** Ranking de las universidades de América Latina

RAN-KING	UNIVERSIDAD	PAÍS	PÚBLICA	PRIVADA
74	UNAM	México	X	
228	Pontificia Universidad Católica de Chile	Chile		X
276	Universidad de Buenos Aires	Argentina	X	
277	Universidad de Chile	Chile	X	
284	Universidad de Sao Paulo	Brasil	X	
289	Universidad Austral	Argentina		X
299	Tecnológico de Monterrey	México		X
329	Universidad ORT de Uruguay	Uruguay		X
416	Universidade Federal de Rio de Janeiro	Brasil	X	
418	Universidad de Los Andes	Colombia		X
418	Pontificia Universidad Católica del Perú	Perú		X
441	Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro	Brasil		X
448	Universidad Estatal de Campinas	Brasil	X	
478	Universidad del Estado de San Pablo	Brasil	X	
478	Universidad Iberoamericana	México		X
493	Universidad Torcuato di Tella	Argentina		X
504	Universidad Adolfo Ibáñez	Chile		X
529	Fundação Getulio Vargas	Brasil		X
539	Universidad de Santiago de Chile	Chile	X	
541	Universidad de Belgrano	Argentina		X
542	Dom Cabral Foundation	Brasil		X
<b>TOTAL</b>	<b>21 Universidades</b>	<b>7 países</b>	<b>8</b>	<b>13</b>

Fuente: [www.topuniversities.com](http://www.topuniversities.com).

lógicas de calidad más asociadas a las competencias profesionales. Parece haber en esta materia una diferenciación notoria de concepciones y criterios sobre la calidad, más allá de la posibilidad real o no de investigación de las universidades privadas. En la región pocos países tienen sistemas de incentivos al sector privado y en muchos casos la obtención de estos estándares en procesos de acreditación no da ningún beneficio público. En este sentido, los beneficios para el sector privado parecen ser exclusivamente de mercado, lo

cual les impulsaría a un perfil de egreso más focalizado a las competencias profesionales. Los mayores niveles de calidad sin embargo están dados en el marco de instituciones con mayores escalas, por lo que finalmente la política de control de calidad se conforma en este sentido como un instrumento de concentración institucional.

Tomando otro ranking como es el desarrollado de Webometrics Ranking of World's Universities, que mide el acceso electrónico a las publicaciones científicas y otros materiales académicos, sobre las 50 instituciones con mayor presencia regional, nos encontramos con una presencia del 22 % de las universidades privadas dentro del total de universidades de América Latina.

### Cuadro 3. Web ranking de las universidades<sup>6</sup>

N°		UNIVERSIDAD	PAÍS	PÚ	PR
1	51	UNAM	México	X	
2	113	Universidad de San Pablo	Brasil	X	
3	212	Universidad Estadual de Campinas	Brasil	X	
4	214	Universidad de Chile	Chile	X	

<sup>6</sup> Nota: However web indicators are very useful for ranking purposes too as they are not based on number of visits or page design but global performance and visibility of the universities. The Web covers not only only formal (e-journals, repositories) but also informal scholarly communication. As other rankings focused only on a few relevant aspects, specially research results, web indicators based ranking reflects better the whole picture, as many other activities of professors and researchers are showed by their web presence. The first Web indicator, Web Impact Factor (WIF), was based on link analysis that combines the number of external inlinks and the number of pages of the website, a ratio of 1:1 between visibility and size. This ratio is used for the ranking, adding two new indicators to the size component: Number of documents, measured from the number of rich files in a web domain, and number of publications being collected by Google Scholar database. Four indicators were obtained from the quantitative results provided by the main search engines as follows: Size (S). Number of pages recovered from four engines: Google, Yahoo, Live Search and Exalead. Visibility (V). The total number of unique external links received (inlinks) by a site can be only confidently obtained from Yahoo Search, Live Search and Exalead. Rich Files (R). After evaluation of their relevance to academic and publication activities and considering the volume of the different file formats, the following were selected: Adobe Acrobat (.pdf), Adobe PostScript (.ps), Microsoft Word (.doc) and Microsoft Powerpoint (.ppt). These data were extracted using Google, Yahoo Search, Live Search and Exalead. Scholar (Sc). Google Scholar provides the number of papers and citations for each academic domain. These results from the Scholar database represent papers, reports and other academic items



N°		UNIVERSIDAD	PAÍS	PÚ	PR
5	330	Universidad Federal de Rio de Janeiro	Brasil	X	
6	360	Universidad de Buenos Aires	Argentina	X	
7	381	Universidade Federal de Santa Catarina Brasil	Brasil	X	
8	388	Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Brasil	X	
9	439	Tecnológico de Monterrey	México		X
10	539	Universidade Federal de Minas Gerais	Brasil	X	
11	543	Universidad de Brasília	Brasil	X	
12	547	Universidad de Concepción	Chile	X	
13	571	Universidade Estadual Paulista	Brasil	X	
14	604	Universidad Federal de Paraná	Brasil	X	
15	615	Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro	Brasil		X
16	619	Universidad de Guadalajara	México	X	
17	692	Universidade Federal da Bahía	Brasil	X	
18	791	Universidad Autónoma Metropolitana	México	X	
19	797	Universidad Nacional de la Plata	Argentina	X	
20	811	Universidad de los Andes	Venezuela	X	
21	851	Pontificia Universidad Católica	Perú		X
22	885	Universidad Nacional	Colombia	X	
23	894	Universidad Federal de Pernambuco	Brasil	X	
24	917	Universidad Federal Fluminense	Brasil	X	
25	940	Universidad de Costa Rica	Costa Rica	X	
26	951	Universidad de Antioquia	Colombia	X	
27	955	Universidad de los Andes	Colombia		X
28	969	Universidade Católica do Rio Grande do Sul	Brasil		X
29	1 007	Universidad Autónoma del Estado de México	México	X	
30	1 059	Universidad del Valle	Colombia	X	
31	1 094	Universidad Central de Venezuela	Venezuela	X	
32	1 095	Instituto Politécnico Nacional	México	X	
33	1 115	Universidad Nacional Mayor de San Marcos	Perú	X	
34	1 131	Universidad Técnica Federico Santa María	Chile		X
35	1 181	University of the West Indies	Caribe	X	
36	1 265	Universidade Federal do Ceara	Brasil	X	
37	1 290	Pontificia Universidad Javeriana	Colombia		X
38	1 302	Universidad Federal de Santa Maria	Brasil	X	
39	1 307	Universidad Nacional de Córdoba	Argentina	X	
40	1 324	Universidad Federal do Rio Grande Do Norte	Brasil	X	
41	1 327	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo	México	X	

Nº		UNIVERSIDAD	PAÍS	PÚ	PR
42	1 336	Universidad Simón Bolívar	Venezuela	X	
43	1 341	Universidad de Talca	Chile	X	
44	1 344	Universidade Federal de Rio de Janeiro	Brasil	X	
45	1 349	Fundação Getulio Vargas	Brasil		X
46	1 369	Centro Universitário Senac Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial	Brasil		X
47	1 375	Universidad Autónoma de Nuevo León	México	X	
48	1 378	Centro de Investigación y Estudios Avanzados	México	X	
49	1 405	Pontificia Universidad Católica de Valparaíso	Chile		X
50	1 413	Universidad de las América (Puebla)	México		X
TOTAL				39	11

Fuente: [www.webometrics.info](http://www.webometrics.info).

Los indicadores de los procesos de acreditación nacionales son también consistentes de la conformación de sector privado de masas de calidad, que conviven con instituciones de mediana y baja calidad, como derivación también de una mayor capacidad de responder a las diversas demandas dado su carácter mercantil. Algunas instituciones de alta calidad han nacido promovidas directamente por grupos empresariales y han mantenido una estrecha relación con los mercados laborales y los cambios de las demandas profesionales.<sup>7</sup> En Centroamérica existe una agencia de acreditación regional de las ingenierías (ACCAI) que a la fecha ha acreditado 10 programas en la subregión correspondiente a cuatro universidades de las cuales tres son privadas (Don Bosco –El Salvador– del Istmo en Guatemala y del Valle) que corresponden a 7 de los programas acreditados. Sin embargo, este incremento de la calidad no es simplemente, en contextos mercantiles, como una variable educativa, sino que es una variable económica, en tanto ello implica un costo adicional. En Colombia de las 18 universidades con acreditación institucional de alta calidad por parte del Consejo Nacional de Acreditación, 11 son privadas.<sup>8</sup> En Ecuador, la primera Universidad acreditada fue privada, y la evaluación del sistema

<sup>7</sup> La lista de instituciones es muy amplia: UADE en Argentina; UPSA en Bolivia; el Tec de Monterrey en México, la Universidad de la Empresa en Uruguay o la Universidad Metropolitana en Venezuela.

<sup>8</sup> <http://www.cna.gov.co/1741/channel.html>

derivada del Mandato Constitucional N° 14 aprobado en la Constitución del 2008 y que impuso una evaluación y clasificación de todo el sistema otorgó a 11 universidades la categoría A de alta calidad de las cuales 4 son privadas y todas en el marco del régimen de co-financiación o sea que reciben fondos públicos adicionales (CONEA, 2009)

Desde el inicio de los 2000 en varios países de la región se comenzó a constatar la existencia de una tendencia a la sobreoferta de educación superior derivada de la alta creación de instituciones de educación superior, las cuales duplicaron su cantidad entre 1994 y el 2005 (CINDA, 2007). Ello ha contribuido al aumento de la cobertura privada, problemas de exceso de diferenciación de calidad-precios en toda la región, la creciente oferta de profesionales y sobre todo a un aumento de la competencia entre las instituciones que se expresó en un aumento de las ofertas, una mayor articulación a la demanda y el inicio de procesos de concentración. Esta sobreoferta de instituciones y programa es también resultado de las propias características de los desequilibrios estructurales de los mercados de oferta y de demandas profesionales, como por la existencia de mercados internacionales de colocación de los excedentes de personal profesional, de problemas demográficos así como de desarrollos desiguales en las demandas de capital humano. Trow muestra además como la sobre educación es parte de una demanda para competir por puestos previamente ocupados, y como se constituye en un mecanismo para acotar los aumentos salariales y reconstruir el nivel de oferta y demanda que limite que los costos marginales no puedan superar a la productividad marginal.

La demanda por calidad, mayor pertinencia y competencias especializadas es así una tendencia marcada en los mercados laborales competitivos y que está consolidándose en la región. Al tiempo, este aumento de demandas por mayor calidad contribuye a aumentar los costos educativos. Estos tienen diversos motivos de impulso entre los cuales su propio carácter de presencial del proceso de enseñanza-aprendizaje, que fue la base del análisis de Baumol que constató un permanente descalce entre la productividad de estas actividades y los sectores modernos. Esta realidad fue una de las causas que impulso que haya sido el sector privado el que más ha incursionado en la oferta de educación a distancia en la región y que en esta modalidad sea mayoritario en la región (Pardo y Rama, 2010; Torres y Rama, 2009). También el incremento de los conocimientos produce una depreciación acelerada del capital humano que impone tanto un aumento

de los tiempos de aprendizaje como una actualización continua y por ende un incremento de los costos generales de la formación. Finalmente, la demanda en contextos mercantiles competitivos y a los estándares gubernamentales, obligan a las instituciones a competir a través del aumento de los niveles de la calidad de la enseñanza que se alcanza con un aumento de los costos por mejores infraestructuras, aumentos de los tiempos de dedicación, aumento de los años de estudio de los docentes, clases menos numerosos, aumento de laboratorios, etc.

El aumento de la calidad no puede ser cubierta a través de aumentos de la productividad mediante el incremento de la población atendida por aula. Dada la asociación entre el aumento de la calidad y el aumento de los costos, ello presiona hacia la búsqueda de una mayor eficiencia en las instituciones. Aunque la respuesta en algunos casos –universidades de Colombia por ejemplo– puede ser el aumento de los precios de las matrículas y por ende una relativa elitización de la demanda, tal estrategia está limitada por el entorno competitivo. La ausencia de situaciones de monopolios en los mercados educativos y la propia sobreoferta de instituciones, restringe la capacidad de transferir el aumento de los costos al mercado. Este debe asociar un aumento significativo de la calidad para disponer pagos superior, lo cual pone la competencia entre las instituciones en el valor de las certificaciones, la marca y su posicionamiento. La competencia se articula así alrededor de las acreditaciones. Sin embargo, más allá de la estrategia de precios-calidad hacia arriba, el aumento de los costos en contextos competitivos deriva en una tendencia hacia la obtención de mayores escalas, la informatización de la gestión para reducir costos administrativos y la terciarización de ciertos servicios. La concentración de matrícula es la forma en mercados libres para reducir la presión de los costos y la demanda de calidad para alcanzar un nuevo equilibrio.

Las opciones incluyen también estrategias de diferenciación de productos y desarrollo de ofertas educativas en régimen de monopolio que son muy difíciles en las lógicas presenciales y competitivas educativas. Igualmente, se abren estrategias orientadas al aumento de las escalas por la vía del incremento de la cobertura y la racionalización de los procesos de enseñanza atendiendo a un aumento de las eficiencias de costos administrativos a través de muchas sedes. Tal eje se constituye en el motor dominante para la creación de sedes y subsedes y la estructuración como grupos empresariales de las universidades, tal como se está desarrollando en varios países.

## LA CONCENTRACIÓN COMO NUEVO MECANISMO COMPETITIVO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA

La concentración de la matrícula y de los mercados de educación superior, se conforma como uno de los ejes de la competencia interuniversitaria y marca una nueva etapa de la educación superior privada. El mercado de certificaciones y el carácter de la educación como una inversión, tiende a producir una concentración de la educación superior en condiciones de restricciones a la libertad de mercado dadas por algunas barreras de ingreso y aumento de los estándares mínimos de funcionamiento.

El eje inicial del proceso de concentración fue a través de la regionalización diferenciada de las instituciones de educación superior privadas. Este ha sido el mecanismo de construcción de grupos universitarios, a través del aumento de la cobertura, y que contribuyó a la complejización de las instituciones y el aumento de las escalas. La regionalización marcó una diferenciación institucional entre aquellas instituciones que pudieron regionalizarse y las que no pudieron, y sentó un paso significativo en la constitución futura de mayores dimensiones empresariales de las universidades. Los casos de Perú, Brasil, Chile y Bolivia son significativos para indicar los crecimientos de grupos nacionales. También hay casos importantes en México (TEC, Anáhuac, UNAM), Colombia (Javeriana), Venezuela (IUTIRLA), República Dominicana (UTESA). Las universidades a distancia como en Ecuador la UTPL o en Perú la ULADECH han sido también expresiones de este proceso.

En el nuevo contexto, el crecimiento y la conformación de grupos universitarios se ha comenzado a producir a través de fusiones y adquisiciones, locales o extranjeras, en situaciones de instituciones bajo régimen de sociedades anónimas o de asociaciones y fundaciones. Esta modalidad ha coincidido con el ingreso de instituciones extranjeras que ingresaron fundamentalmente a través de adquisiciones. En una primera fase la regionalización asumió la forma de creación de instituciones para posteriormente expandirse a través de otras figuras como franquicias, compras o fusiones, como parte de un proceso de concentración que se da por escalas necesarias de funcionamiento bajo los sistemas de control de calidad. Si no hay posibilidad legales de fusiones o adquisiciones, el aumento de los costos en mercados competitivos, están derivando en la declinación de algunas instituciones y finalmente su cierre, en un círculo vicioso de decrecimiento donde la gente optará por

otras oportunidades educativa. Tal situación se constituye como una efectiva quema de capital al no poder utilizarse productivamente en otro contexto a través de las compras y problemas de transferencia de los estudiantes de la continuación de sus aprendizajes.

La dinámica de la educación superior se ha diferenciado con la conformación de grandes universidades privadas ampliamente consolidadas y que tienden a competir bajo modelos más complejos dados por posgrado, alta diferenciación de ofertas, profesores de tiempo completo, equipos de investigación y dinámicas internalizadas –participación en redes de proyectos sobre todo Alfa y movilidad estudiantil y docente–. Tales realidades han estado asociadas al incremento de la competencia en los distintos mercados universitarios que promueve el cambio en la lógica del negocio y en la gestión universitaria en el sector privado. Ha terminado la fase en la cual las universidades meramente cubrían las demandas como la sola presentación de sus ofertas, para pasar a un escenario cada vez más competitivo que obliga a las instituciones al desarrollo de una diversidad de productos y el creciente uso de instrumentos de marketing y de planificación estratégica.

La eficiencia en la gestión y el desarrollo de capacidades competitivas se transforma en el eje del funcionamiento los sistemas universitarios, entre las cuales podemos destacar estrategias competitivas articuladas a niveles de relación calidad-precios, modalidades y pedagogías, carácter del financiamiento, pertinencia de sus currículos, modalidades de internacionalización y valor de las certificaciones. Las modalidades de la competencia han aumentado al igual que en los restantes sectores productivos, y son las instituciones más consolidadas las que están en capacidad de desarrollar una mayor variedad de instrumentos de gestión competitiva. Entre ellos se plantea la valorización de la marca asociada al reconocimiento de las certificaciones que en general se produce asociada a los niveles de productividad de los egresados, niveles de escala que permiten niveles de calidad e inversiones superior, nichos de especialización en determinados campos disciplinarios que puedan transformarse en monopolios de oferta, niveles de internacionalización que pueden permitir movilidad de estudiantes o reconocimiento de certificaciones. Igualmente hay estrategias por niveles de calidad y eficiencia de la ecuación costos, calidad y cobertura y su relación con el precio así como por métodos pedagógicos asociados a la virtualización o a su carácter presencial.

**Cuadro 4.** Nueva diferenciación institucional competitiva

	MODALIDAD COMPETITIVA	FORMAS DE GESTIÓN COMPETITIVA
1	Por costos	Eficiencia de globalización
2	Por calidad	Sistemas de evaluación
3	Por métodos	Virtual, híbridos, cátedras, modelo de casos, experimentación, simulación
4	Por continuidad	Presencia estable en mercado local, valor marca
5	Por monopolio	Valor marca, escala que permita oferta única, especialización de mercado
6	Por inversión	Equipamiento físico, publicidad
7	Por alianzas	Garantizar y estabilizar las distintas demandas

Fuente: propia

El sector privado tiene modalidades y estructuras diferenciadas, pero el peso de la gestión recae en la dirección superior. En general la dinámica es particularizada y carece de reglamentos de carrera académica. Pocos sistemas de ascenso en la estructura y de tipo de cooptación, los niveles de remuneración son por horas de clase variables y de profesores a tiempo parcial, con lo cual no hay verdaderas adscripciones de los docentes a las instituciones. Estas en general tienen un mayor peso de personal estable de administrativos y obreros que ejecutan las instrucciones de la dirección por encima inclusive de las estructuras académicas. La estructura vertebral de gestión es de tipo jerárquica y a través de la cadena de mando de la estructura del personal administrativo que es lo que mantiene la dinámica de funcionamiento de las instituciones. El personal académico estable cumple tareas administrativas instrumenta decisiones de la alta dirección en los aspectos académicos y en casos donde la norma no establece requisitos especiales académicos se conforman como si fueran jefes de productos en una empresa de servicios tradicional.

Muchas de sus formas de gestión sin embargo están dadas por las normas generales de regulación e imposiciones públicas. Por ejemplo en Venezuela, los mecanismos de organización interna, deben asimilarse a los las estructuras de gestión tradicionales de las universidades públicas de la región. Una parte importante del marco normativo de la educación en la región ha acotado la diferenciación institucional fundamentalmente al establecer que las instituciones privadas deben ser sin fines de lucro, tener claustro, representación estudiantil y sus autoridades determinados niveles académicos.

Los niveles de eficiencia del sector privado no están asociados exclusivamente a regulaciones del derecho privado, sino a las características mismas del modelo educativo latinoamericano y a las propias características de la lógica de gestión privada, muchas veces marcados por una gestión familiar o de grupos religiosos que imponen una gestión altamente particularista y endógena. La gestión ha separado las instancias de poder y administrativas de las instancias académicas. Los rectores o consejos de administración manejan la gestión administrativa y económica, en tanto que los Consejos de Facultades y Escuela, se reducen a espacios acotados de gestión autónoma y a la instrumentación de orientaciones académicas dispuestas en instancias superiores. La frontera entre los académicos y lo administrativo es siempre imprecisa en el modelo latinoamericano.

Este modelo restringe la innovación, limita estándares académicos, pero al tiempo da más eficiencia a la gestión, facilita la posibilidad de niveles profesionales superiores y permite una mayor especialización en la gestión académica y administrativa por separada. Esta separación entre la gestión y la academia, es la base del modelo de las universidades americanas en las cuales el “board” o Consejo de Administración, tiene el manejo de la gestión institucional y la dirección ejecutiva de los aspectos administrativos que se expresa en la figura del Presidente, en tanto que el Rector y su equipo académico se abocan a los temas académicos. Tal modelo ha demostrado ampliamente su eficiencia y eficacia en la gestión universitaria, y se basa en una especialización de funciones claramente delimitada y regulada, con un sistema de contrapesos y tensiones para el logro de objetivos comunes.

La eficiencia no es sin embargo una variable abstracta sino que ella siempre es comparativa frente al funcionamiento de los otros actores o competidores. Fundamentalmente en un inicio era respecto al sector público que ha mostrado más estabilidad pero menos eficiencia.<sup>9</sup> En general el modelo de

<sup>9</sup> Klaus Jaffe (2009) hace un diagnóstico crudo de esta realidad. “Al comparar la dinámica de la educación superior en América Latina con la del resto del mundo, no quedan dudas que el modelo nacido de las reformas de Córdoba no ha sido exitoso. Nuestras universidades, con su democracia interna favorecen y fomentan los interés de profesores y empleados o con su dependencia política favorecen a alguna fracción social, pero no han facilitado una expansión de la investigación científica, ni el desarrollo tecnológico, ni han sido promotores de meritocracias impulsoras de una expansión industrial y económica moderna”. Los resultados del egreso, la deserción y la innovación de programas en toda la región muestran mejores indicadores. Al tiempo a la hora de capacitación docente y producción de investigación, el sector público muestra mejores resultados.



gestión privado, cuando se separa la dinámica académica de la dinámica de la gestión, permite mayor eficiencia por la vía de especialización y el contrapeso sobre líneas claramente delimitadas. Tal realidad tiene también sus riesgos, en los perfiles meramente empresariales donde los directores de las carreras y programas académicos son concebidos como gerentes de producto de una línea industrial, o donde la apropiación de fondos es superior a la mayor productividad y eficiencia por el modelo de la gestión.

El aumento del carácter mercantil de la educación superior privada se constituye como uno de los elementos que contribuye a su mayor flexibilidad, capacidad de gestión más eficiente y acercamiento al mercado. Al mismo tiempo un exceso de mercado puede derivar en ineficiencias académicas. El modelo del financiamiento universitario tradicional latinoamericano se basaba en una dinámica de funcionamiento sobre la base de producción sin fines de lucro soportada en asociaciones civiles o fundaciones, y al tiempo la ausencia de impuestos sobre la renta. Tal modelo, se ha mostrado históricamente como un mecanismo eficiente en la gestión de las instituciones, pero hoy comienza a mostrar sus limitaciones. En los últimos años, la mayor expansión de la educación superior privada ha estado claramente asociada al carácter mercantil de la oferta y a su funcionamiento a través de sociedades anónimas, mostrando una mayor eficiencia de estas figuras jurídicas para gestionar a las instituciones. El modelo de organización institucional en base a asociaciones o fundaciones que es la característica tradicional en la región tiene limitaciones a la gestión más profesional como en la obtención de créditos bancarios, y ésta relativamente limitado para la realización de inversiones significativas por parte de los promotores de las instituciones ya que no pueden recuperar esos aportes y acota su crecimiento en muchos casos a los fondos generados en la gestión.

#### DIFERENCIACIÓN DEL SECTOR PRIVADO Y DINÁMICAS DE LOS DISTINTOS MERCADOS UNIVERSITARIOS

Los cambios en la lógica del conocimiento y sus impactos económicos, está conformando distintos y diferenciados mercados universitarios. Ello es además incentivado por la demanda creciente de mayores competencias profesionales que confronta con las normales restricciones financieros de la educación gratuita, y facilita la conformación de mercados diferenciados

para la prestación de esos servicios. La educación superior está construyendo rápidamente nuevas dimensiones educativas que se conforman como mercados de oferta y demanda diferenciados. Entre ellos podemos destacar un mercado de demanda de estudios (mercado universitario), un mercado de demanda de profesionales (mercado laboral) y un mercado de oferta (diferenciación de instituciones).

En la región el mercado dominante ha sido el mercado de grado. La alta competencia por la sobre oferta institucional, la lógica de la gratuidad pública y el aumento de las regulaciones está tornando que este mercado este en un contexto de bajo crecimiento, lo cual promueve tanto una diferenciación horizontal (temas) y vertical (niveles), espacial (modalidades) y de calidades, que de hecho implica el ingreso y el crecimiento en otros mercados.

En América Latina el título académico históricamente ha dado acceso automático al ejercicio profesional, pero sobre la base de las determinaciones y pertinencias establecidas en general por las instituciones universitarias. La Universidades tradicionalmente han ejercido tanto el monopolio de la formación académica profesional como el de la habilitación al ejercicio profesional, y donde la graduación implicaba el fin de una etapa académica y el ingreso al mercado laboral. Esa colación funcionaba como bisagra de dos mercados diferenciados: el educativo y el laboral. Ello era cónsono con un modelo de funcionamiento basado en la existencia de mecanismos al interior de las universidades de aseguramiento de la calidad, de mercados laborales poco dinámicos y un carácter de élite de la formación universitaria expresado en baja cantidad de egresados y perfil curricular bajo un enfoque por conocimientos. Al tiempo, los campos profesionales eran a nivel del grado con una reducida renovación y diferenciación disciplinaria y una pequeña cantidad de universidades donde inclusive se presentaban situaciones de monopolios en varios países de la región. En las últimas décadas estas realidades cambiaron radicalmente, y tanto el mercado laboral se ha tornado altamente dinámico y la propia articulación entre ambos mercados laborales, aunque más lento, está cambiando significativamente. La diferenciación institucional, la diversificación de las áreas del conocimiento, la expansión de la cobertura y la rápida renovación y obsolescencia de las competencias profesionales, están planteando cambios en el proceso educativo, creando nuevas articulaciones con el mercado laboral, y la gestación del mercado de posgrado, de educación continua, de educación virtual y de educación internacional. Ellos impulsan una mayor articulación entre ambos mercados y dinámicas y donde

el sector privado muestra mayor adaptación. Sin embargo más allá de los nuevos mercados lo central es el acercamiento entre el nuevo conocimiento, la educación y la productividad del trabajo que promueve la constitución de una educación continua o a distancia para facilitar esa educación permanente que demandan los mercados como componente necesario de valorización del ejercicio profesional así como un perfil curricular por competencias.

En general los mercados educativos muestran fuertes imperfecciones. La dinámica de la presencia pública en la prestación del servicio en condiciones de gratuidad, los distintos niveles de regulación, la ausencia de información para la toma de decisiones, el desfase en el tiempo de la formación y el trabajo, la determinación de muchas ofertas no orientadas al lucro y la incertidumbre respecto a las formas de expansión de las tecnologías y el conocimiento, se constituyen en algunos de los componentes que complejizan los distintos mercados universitarios. Las variables que hacen imperfectos los mercados educativos es muy amplia, entre las cuales carencia de información de los niveles de calidad futuros de los estudios, desconocimiento de los costos futuros de oportunidades o de la oferta futura en los mercados profesionales, así como de los niveles de regulaciones o restricciones en los mercados laborales futuros.

Es de destacar además que en tanto los mercados laborales actúan en tiempo presente, los mercados educativos también actúan en tiempos futuros. Ambos mercados hoy además se mueven en velocidades aceleradas por la expansión del conocimiento que tiende a construir más fuertes, frecuentes y complejos desequilibrios entre oferta y demanda de formaciones. Tal situación limita la propia consistencia de la teoría del capital humano ya que ésta presupone acceso amplio a información sobre la rentabilidad esperada de las distintas profesiones. Adicionalmente, en tanto la demanda de estudios no está exclusivamente determinada por la tasa de retorno de la inversión, se aumenta el desequilibrio entre la demanda de estudios y la demanda de profesionales. Tal situación no es meramente una imperfección del mercado solucionable con la existencia de información para reducir la incertidumbre, sino que el desfase entre dichos mercados es tanto temporal como estructural por la expansión del conocimiento.

La nueva diferenciación institucional con la irrupción de un nuevo sector privado, tanto nacional como internacional, amplía la tipología universitaria y agregar nuevos elementos en relación a ofertas académicas articuladas más eficientemente a los mercados laborales cada vez más dinámicos, competi-

vos y globalizados. Estas ofertas aportan un enfoque más centrado en competencias más globales, entre las cuales las idiomáticas, las internacionales, las interculturales o las informáticas. (Jamil, 2009; Rama, 2010)

## TENDENCIAS DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA

Es difícil desarrollar un escenario prospectivo de la educación superior por la alta cantidad de variables en juego con el escenario de la política en América Latina así como por la dinámica económica. Un esquema muy general de perspectivas a partir de variables de crecimiento y variables inhibidoras del crecimiento, realizado para Argentina, prevé la coexistencia de dichos escenarios y visualiza que la privatización continuará a acentuarse. (Bel Bello y Giménez, 2007)

La expansión de la educación privada, tanto a través de la modalidad de instituciones privadas, como de los mecanismos directos de apoyo a los hogares, es una tendencia general, más allá de las diferentes intensidades que muestran a su vez dos formas de resolver el problema del aumento de los costos y la necesidad de aumentar la eficiencia de la gestión. Ellas se continuarán manifestando durante el siglo XXI como resultado de la presión de las determinantes del mercado, con sus particularidades en las distintas regiones. Es parte de un proceso más amplio y complejo asociado a la sociedad del conocimiento y a la importancia de la aplicación de los saberes en los procesos económicos. Esta mercantilización en curso contribuirá aún más significativamente al proceso de diferenciación, especialización, concentración e internacionalización de la educación superior, en tanto el sector privado tiende a localizarse en nichos de mercado en los cuales tiene ventajas competitivas y tiende a tener una mayor flexibilidad para ajustarse a las crecientes y cambiantes condiciones de las demandas de las personas y de las empresas. En la región el modelo público basado en la gratuidad continuará y se expandirá amparado en las dinámicas políticas y el crecimiento generalizado de los recursos económicos. Ello restringirá los modelos de absorción de demanda que basaron la expansión privada desde los 80. Ello junto a las mayores exigencias de calidad y las restricciones a la apertura de nuevas instituciones privadas, impulsará una relativa concentración y elitización de las instituciones privadas. La propia diferenciación y expansión institucional privada tenderá a limitarse y reducirse por desaparición, fusión

o venta de instituciones junto al traslado de la demanda de sectores de menos ingresos económicos familiares.

Las características del sector privado son diferenciadas a las del sector público en tanto tiende a una mayor cantidad de alumnos por docentes, ausencia de niveles de investigación significativos, menor cantidad de docentes a tiempo completo, carreras con menos complejidad técnica o menores mercados, mayores niveles de automatización de la gestión, cuerpos administrativos a cargo de la gestión, modalidades de remuneraciones por hora docente, mayor uso de tecnologías de gestión, lo cual favorece mayores niveles de eficiencia. Estas prácticas de gestión sin embargo se están introduciendo en las instituciones públicas.

Si bien el escenario se caracteriza por la existencia de dos modelos de gestión universitarios, se está produciendo la lenta introducción de los instrumentos gerenciales, que caracterizan a las universidades privadas, en la dinámica de gestión de las públicas. Tal proceso en algunos casos es parte de procesos más amplios de mercantilización focalizados en los posgrados, la educación continua y la consultoría. En este sentido, el nuevo escenario de la educación superior muestra instituciones tanto públicas como privadas con modalidades de administración crecientemente similares pero manteniendo la gratuidad pública al tiempo que aumenta la regulación pública. Esta lógica de más mercado y más Estado constituye una tendencia en todas las sociedades. (Fukuyama, 2004).

En lo educativo el rol del Estado se focaliza el aseguramiento de la calidad, que fija los parámetros de la competencia no en función de precios, sino de calidad sobre la base de estándares mínimos impuestos de forma sistémica. Las agencias de calidad promueven un cambio en las modalidades de la competencia entre las universidades privadas, e inclusive públicas, en tanto el mercado autónomamente no promueve estándares genéricos de calidad. Las concepciones de la década de los 90 que presuponían que el mercado automáticamente sancionaría a los programas de baja calidad se ha verificado que no fueron acertadas ni consistentes, sí que es a través de la política pública y no con una competencia sin regulación, como se introducen mínimos niveles de la prestación de los servicios educativos. Sin sistemas de incentivos, la regulación se torna más necesaria. Aunque los incentivos están aumentando en la región, más para el sector público que para el privado, el riesgo sin embargo es que las regulaciones reduzcan cierta heterogeneidad de las instituciones, su flexibilidad de gestión y por ende su capacidad de aprovechar

las oportunidades de mercado de formación al reducir su capacidad de innovación. Es con libertad de funcionamiento donde descansa mayoritariamente la capacidad de las instituciones privadas de innovar. Es un frágil equilibrio, ya que también, inversamente, sin regulaciones y estandarizaciones mínimas, se tiende a que algunas instituciones oferten malos servicios.

El mundo universitario en los albores del siglo XXI es otro totalmente nuevo y distinto, con diferentes actores y problemas, que aquel que recorrió en la mayor parte del siglo XX, agregando una nueva fisonomía, generada por lógicas y capitales locales e internacionales más complejas, cada vez más regulada y que ha sentado las bases de una nueva fase de la educación superior privada, más regulada, más internacionalizada, de instituciones más grandes, más concentrado, más mercantil, y que por las exigencias de calidad tiende a cubrir las demandas de sectores de mayores ingresos económicos dada la carencia de sistemas de becas. La lógica mercantil se ha expandido, y se han agregado dinámicas basadas en el lucro en sociedades anónimas con gestión más profesional. En algunos países ello ya existía pero se ha expandido la prestación social bajo estas modalidades. En otros países como Brasil, Costa Rica o Perú, se han aprobado marcos normativos que lo han impulsado.

Este ha sido a su vez el eje de las tensiones políticas, sobre todo al interior del mundo académico como político en la región. En la CMES, Conferencia Mundial de Educación Superior, realizada en París por la UNESCO en el 2009, en el Comunicado Final “Las nuevas dinámicas de la educación superior y de la investigación para el cambio social y el desarrollo” se expresaba la preocupación por una educación privada con fines de lucro frente a la educación como un bien público, más allá de que se reconocía que el financiamiento sólo público tenía limitaciones en el largo plazo.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> “La sociedad del conocimiento precisa de la diversidad en los sistemas de educación superior, compuestos por una serie de instituciones con variedad de mandatos y dirigidas a diferentes tipos de estudiantes. Además de las instituciones públicas, las instituciones privadas que persiguen objetivos públicos tienen un papel importante que jugar” (...) “La educación es un bien público, pero el financiamiento privado debería ser promovido. Aunque todos los esfuerzos deben estar destinados a incrementar el financiamiento público de la educación superior, es preciso reconocer que los fondos públicos son limitados y que pueden no satisfacer las necesidades de un sector en rápido crecimiento. Deben buscarse otras fórmulas y fuentes de financiamiento, especialmente a través de las asociaciones público-privadas”. UNESCO, Conferencia Mundial de Educación Superior, París, 2010