

Realidades y tendencias en la educación superior privada mexicana

JUAN CARLOS SILAS CASILLAS*

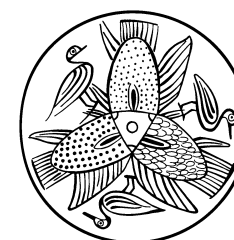
El artículo analiza cómo la educación superior mexicana presenta tres tendencias: crecimiento, diversificación, y crecimiento del sector privado. Se pone especial énfasis en la tercera. Se presentan datos y argumentos sobre el crecimiento del sector privado y las posibles causas de este incremento en la matrícula de licenciatura y en su participación porcentual en el total nacional. En especial, se analiza el caso de las instituciones de educación superior no universitarias o de bajo perfil y se especula acerca del papel complementario que parecen tener en la educación superior mexicana al proveer de oportunidades educativas a quienes por razones de económicas o de limitación de espacios físicos no ingresan a instituciones públicas, privadas religiosas o privadas de élite.

In this article, the author analyzes the three main trends within Mexican higher education: growth, diversification and strengthening of the private sector, with a special emphasis on the third one. He presents valuable information and arguments about the growth of the private sector and the possible reasons for this increase of the number of enrolled undergraduate students and the percentage of their participation at national level, highlighting the case of the low profile higher education institution which do not belong to the university type and thinking about the complementary role they seem to play within Mexican higher education, giving education opportunities to the people who, for economical reasons or because of the space scarcity, are not able to enroll in public, religious oriented private or elite institutions.

Educación superior / Educación superior privada / México / Licenciatura / Bajo perfil / Tendencias
Higher Education / Private higher education / Mexico / Undergraduate studies / Low profile / Trends

Recibido: 10 de febrero de 2005

Aprobado: 25 de octubre de 2005



* Doctor en Educación Superior (ES) en la Universidad de Kansas. Miembro del SNI de 2001 a 2004. Director del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Calidad de la Educación y Superación de la Pobreza (CIEPES) de la Universidad de Monterrey (UDEM). Profesor e investigador del Departamento de Educación, UDEM. Sus líneas

de investigación abarcan: ES privada; desarrollo estudiantil en ES, y análisis organizacional de las instituciones de ES. Entre otros, ha publicado: "Private higher education in Mexico at the beginning of the 21st Century", en *International Journal of Private Higher Education e-journal* (<http://www.xiaujournal.net>), 2004, y "Recognizing the sub sectors in Mexican private higher education", en *International Higher Education*, núm. 40, verano de 2005.

El crecimiento de la participación de instituciones privadas en la educación superior parece ser un signo de nuestros tiempos. Más allá del incuestionable incremento cuantitativo en la matrícula de todos los niveles educativos en la mayor parte de los países, es verdaderamente importante el ritmo de crecimiento y la proporción del total que alcanza la educación privada, particularmente en el nivel terciario (licenciatura). En todos los continentes se reportan importantes tasas de participación que alcanzan niveles realmente llamativos como en Tailandia, que de acuerdo con cifras del Banco Mundial (1994) hace 10 años ya había alcanzado una proporción de 85% de su matrícula terciaria en instituciones privadas. En ese mismo año Corea del Sur tenía 78.3% y Japón 75% de su matrícula de educación superior en instituciones privadas. En el contexto latinoamericano, Brasil sobresalió en este estudio por tener 60% de su matrícula terciaria en instituciones privadas, Nicaragua un poco más de 41% y Paraguay arriba de 40%, mientras que el México de mediados de los noventa tenía apenas 17% (porcentaje que ha crecido hasta casi duplicarse en una década).

A pesar del peso específico de este subsector de la educación y de su creciente fortaleza, la producción intelectual sobre las particularidades de este componente de la educación superior, su nacimiento, desarrollo e implicaciones para la educación en su conjunto, es más bien magra. Existen contadas excepciones, entre las que sobresale el Program for Research on Private Higher Education (PROPHE) en la Universidad Estatal de Nueva York-Albany, liderado por Daniel Levy, y el Center for International Higher Education del Boston College, dirigido por Philip Altbach. En Chile está el profesor Andrés Bernasconi, quien desde la Universidad de Talca ha escrito importantes ensayos sobre la esfera sudamericana. En México se han escrito algunos textos importantes entre los que sobresalen los de carácter estadístico producidos por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) y algunos escritos de profesores-investigadores relacionados con el Centro de Estudios sobre la Universidad (CESU) de la UNAM, entre los que se destaca Roberto Rodríguez (2002, 2004), Concepción Barrón (2002) o lo presentado por Rollin Kent y Rosalía Ramírez (1999).

El presente escrito pretende complementar la literatura profesional tras analizar el crecimiento del sector privado como una de las tres tendencias fundamentales que presenta la educación superior mexicana. La intención fundamental es exponer datos y argumentos sobre el crecimiento del sector privado en licen-

ciatura, especialmente las instituciones de educación superior no universitarias o de bajo perfil, al tiempo que se especula acerca del papel complementario que parecen tener en la educación superior mexicana. Se eligió la licenciatura por ser el estrato emblemático de la educación superior mexicana y porque es el que presenta mayor movilidad en la aparición de instituciones y movimiento de su matrícula.

Para lograr esto, la primera parte del escrito se centrará en una descripción de los marcos comúnmente utilizados para el análisis de la educación superior privada. En la segunda sección se continuará con una descripción de las tres grandes tendencias que se presentan en la educación pos-secundaria mexicana. El crecimiento del sector privado será el eje rector del escrito, por lo que se hará referencia a estos incrementos en matrícula y peso específico del sector.

MARCOS DE ANÁLISIS DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA

Con el objeto de sistematizar la realidad empírica y generar enfoques sustentados teóricamente que permitan comprender mejor el fenómeno del surgimiento y crecimiento de la educación superior privada, se han generado algunos marcos de referencia que vale la pena poner en perspectiva. Balán y García de Fanelli (1997) han usado una variación terminológica de la tipología de Levy (1986) y señalan que en la educación superior privada se pueden distinguir dos grandes grupos: *a*) las universidades privadas consolidadas o de élite y *b*) los institutos aislados. Las instituciones pertenecientes al primer grupo son las grandes universidades e institutos tecnológicos que surgieron desde mediados del siglo XX y que corresponden a la siguiente definición:

instituciones privadas que ofrecen carreras al menos en tres áreas distintas, enrolan a más de 1500 estudiantes y cuentan con ciertas condiciones de integración académica (parte del profesorado contratado de tiempo completo y cierta infraestructura y vocación académica. Con el objetivo de mantener su tamaño y exclusividad, suelen tener políticas restrictivas de admisión. Entre 70% y 90% de sus ingresos provienen de las cuotas que cobran a los estudiantes. La mayor parte del ingreso restante tiene su origen en donaciones del sector privado, dirigidas especialmente a la provisión de facilidades físicas, mantenimiento de los edificios, laboratorios y computadoras (Balán y García de Fanelli, 1997, p. 60).

Por otro lado, Balán y García de Fanelli caracterizan a los institutos aislados como instituciones que “dependen totalmente de las cuotas estudiantiles [...] Con una oferta importante de formación profesional en los diversos sectores de los servicios (contabilidad, administración, educación); estas instituciones tienden a captar a los estudiantes que buscan una rápida inserción en el mercado laboral (*ibid.*, p. 61). Esta taxonomía puede ser funcional, sin embargo, como se verá más adelante, la agrupación en sólo dos categorías no favorece un análisis más detallado.

Murillo (2004) presenta una escala taxonómica para México que contiene siete tipos de universidades: 1) universidades tradicionales, 2) monopolios públicos, 3) universidades religiosas privadas, 4) universidades o instituciones privadas de élite, 5) instituciones privadas y seculares pero no de élite, 6) universidad intercultural bilingüe y 7) universidades facciosas. Esta taxonomía presenta dos problemas que la hacen impráctica: por un lado carece de sustento teórico o empírico y presenta sesgos ideológicos, y por el otro, las tipologías que se pueden relacionar directamente con la educación superior privada (tipos 3, 4 y 5) corresponden conceptualmente con las olas señaladas por Levy desde 1986. En este sentido, al no aportar elementos nuevos o valiosos, la aplicación de esta taxonomía es inviable.

Sin lugar a dudas, el marco de interpretación más influyente en la literatura sobre educación superior privada es el de Daniel Levy, quien desde la mitad de la década de los ochenta estableció su tipología de “olas”, misma que sigue vigente y que ha tomado fuerza merced a la comprobación empírica de sus postulados en muchos países. Levy (1986) presenta una taxonomía de cinco olas en las que agrupa a las instituciones de educación superior (IES):

- Ola I: Surgimiento de universidades coloniales, mezcla de públicas y privadas
- Ola II: Surgimiento de monopolios públicos
- Ola III: Surgimiento de universidades religiosas privadas
- Ola IV: Surgimiento de universidades privadas seculares de élite
- Ola V: Surgimiento de instituciones privadas seculares pero no de élite

Como las dos primeras no atañen directamente al fenómeno de la educación superior privada contemporánea, Levy se ha concretado a emplear únicamente las tres últimas, lo que en la

práctica significa reenumerarlas y concebirlas como las olas del crecimiento privado. De esta forma las olas son:

- Ola I: Surgimiento de universidades religiosas privadas católicas
- Ola II: Surgimiento de universidades privadas seculares de élite
- Ola III: Surgimiento de instituciones privadas seculares que absorben demanda, pero que no son de élite

Esta tipología es particularmente útil para analizar el crecimiento del sector privado en América Latina y otras partes del mundo. En el caso mexicano se tiene que hacer una ligera adaptación conceptual, pues la primera universidad privada no fue de nítida afiliación católica, como implica la definición de la primera ola, sino que se trató de una institución secular de élite. Adicionalmente, se puede decir que en nuestro país las dos primeras olas se han desarrollado casi simultáneamente en la línea del tiempo. Con esa salvedad, es interesante ver cómo la aparición de instituciones privadas de educación superior tiene lugar por una combinación de factores sociales, económicos, académicos y de política pública que deben ser reconocidos y analizados. De acuerdo con Levy (1986), entre los más visibles se encuentran: *a)* la percepción de fracaso que la sociedad tiene de la educación pública, *b)* el lento y tortuoso crecimiento de las instituciones públicas y su incapacidad de brindar educación a la población interesada, *c)* la incapacidad tácita de las instituciones públicas de entrenar a las élites y de marcar una diferencia en la estratificación social y *d)* una extrema politización en las instituciones públicas que opera en demérito de su calidad educativa y organizativa. Estos conceptos serán abordados al tiempo que se hace una descripción operacional de las olas y su aplicación en el contexto mexicano reciente.

A manera de contexto es importante señalar que básicamente todos los países en desarrollo durante el siglo XX mostraron un importante incremento en sus índices demográficos. El explosivo crecimiento poblacional puso presión especial en las políticas públicas en materias de salud, empleo y sobre todo educación. Los niños que nacieron al término de la primera mitad del siglo XX, para los años sesenta y setenta reclamaban espacios educativos, por lo que la expansión en la matrícula en esas dos décadas tuvo una tasa mucho mayor que la del crecimiento poblacional (que no era cosa menor, pues América Latina en su conjunto y México en particular se distinguieron por altos crecimientos

demográficos). Los gobiernos regionales, en su mayoría, se vieron rebasados por la demanda de servicios educativos. Esto obligó a los responsables de las políticas públicas a brindar más oportunidades a los jóvenes mediante dos mecanismos: *a)* abrir más instituciones de educación superior (se puede ver en el explosivo crecimiento de IES públicas en el México de los setenta y un poco en los años anteriores) y *b)* buscar que las instituciones existentes pudiesen contar con más espacios disponibles para acomodar más alumnos. Ambas opciones tienen el efecto positivo de brindar mayores opciones a los demandantes; sin embargo generan, entre otras consecuencias negativas, aulas con grupos enormes que no favorecen el aprendizaje, la contratación acelerada de maestros con poca o nula experiencia docente para cubrir el creciente número de grupos y una importante canalización de recursos hacia la operación docente de las universidades, lo que disminuye las partidas para otras funciones.

Desde los años sesenta y particularmente en los setenta, el sector público de la educación superior ha crecido en instituciones y espacios para dar cabida a los miles de jóvenes cuya legítima aspiración era la de lograr un título de educación superior que presumiblemente catapultaría su ascenso en la escala social. Esto se reflejó en un sólido incremento en la matrícula de las instituciones públicas ya sean autónomas, de financiamiento estatal o federal (Murayama, 1997). Este crecimiento se vivió tanto en la esfera central (la ciudad de México y la zona conurbada) como en cada uno de los estados que conforman la unión federal. En este periodo se establecieron universidades cuyo financiamiento recae en distintas proporciones en la entidad federativa y la federación. Estas universidades públicas buscan apoyar la creación de capacidad instalada en los estados y con ello acelerar su desarrollo económico-industrial, al tiempo que pretendieron detener la “fuga de cerebros” de los estados a la ciudad capital. La estrategia funcionó parcialmente, ya que si bien detonó un importante crecimiento en la matrícula y una gran necesidad de cuadros profesionales en las universidades locales, la “migración académica” hacia la ciudad de México y otras ciudades con peso regional, como Guadalajara para el Occidente y Monterrey para el Noroeste, no se detuvo del todo.

Ola I: surgimiento de universidades religiosas privadas católicas

La primera ola consiste en la aparición de educación superior privada con un origen claramente religioso y principalmente rela-

cionado con la iglesia católica. Estas instituciones fueron las que “rompieron el hielo” de la educación privada en Latinoamérica (Levy, 1986) y respondían al interés de las sedes regionales de la Iglesia por difundir sus valores y afianzar su presencia en todos los niveles educativos, pues ya tenían escuelas de educación básica y media. Estas universidades pudieron surgir en parte porque las fuerzas políticas de corte conservador que las apoyaban eran aún fuertes y porque no representaban una confrontación directa con las instituciones públicas, sino que más bien representaban una complementación (Levy, 1986). En México, si bien la primera universidad privada, la Universidad Autónoma de Guadalajara fundada en 1935, no tiene una relación formal con la Iglesia, su marco valoral y fundamentos ideológicos han sido definidos como cercanos a la derecha católica mexicana y latinoamericana.

Las universidades de esta categoría no surgen específicamente como una reacción a “un mal servicio” provisto por las universidades públicas, sino más bien como la respuesta a la oportunidad de contar con instituciones que lleven a la sociedad educación en el nivel superior con los valores y postulados de la iglesia católica. De la misma forma, el discurso hacia el incremento de la matrícula en estas universidades no se dirige a tener más alumnos para alcanzar mayores niveles de eficiencia ni finanzas más sólidas, sino que propugna por llegar a más alumnos para poder cumplir con la misión institucional de brindar educación afianzada en la fe católica a más personas. Las instituciones que mejor representan esta ola son instituciones emblemáticas como la Universidad Iberoamericana, fundada en la ciudad de México en 1943 por los jesuitas, la Universidad Panamericana, la Universidad La Salle, la Universidad Anáhuac en la capital y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente en Guadalajara. Años después se fundarían igualmente la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) en Guadalajara y la Universidad de Monterrey, cuyo caso es interesante pues dados los orígenes históricos de su fundación, su misión y valores, puede ser clasificada como institución de primera ola, sin embargo, dado su enfoque e impacto sociocomunitario en la ciudad de Monterrey, puede asumirse también como institución de segunda ola.

Ola II: surgimiento de universidades privadas seculares de élite

Las instituciones de esta categoría han tenido un papel muy activo en la educación mexicana y algunas de ellas gozan de reco-

nocimiento internacional. De acuerdo con Levy (1986), el surgimiento de estas universidades tiene su explicación en la percepción de los grupos más afluentes de la sociedad acerca del fracaso político, económico y social en términos de clase del sector público. En este sentido, las élites regionales optaron por crear sus propias instituciones como una alternativa a la pobre calidad académica y social que les ofrecía la universidad pública. Como se ha mencionado, este tipo de instituciones surge casi paralelamente con las universidades católicas, lo que llama poderosamente la atención pues significa que ni la universidad pública ni la confesional fueron suficientemente atractivas para el grupo poblacional de élite secular.

La educación en general y la superior en particular han tenido tradicionalmente, entre otras, una función de estratificación social. Weber y Fritz Ringer (citados por Levy, 1986) percibían a la universidad como un elemento diferenciador social de forma tal que el primero de los autores citados asumía a la universidad como una “prueba de linaje”, mientras que el segundo señaló que en el primer tercio del siglo XX la universidad europea se convirtió a menudo en el instrumento principal de las élites industriales para transmitir las posiciones de alto estatus a sus descendientes; básicamente al tiempo que preparaban a sus herederos, los credencializaban para contar con la legitimidad académica necesaria para dirigir los negocios familiares. Una situación similar no es difícil de imaginar en el México de finales del siglo XX y principios del XXI.

En la práctica, esta tendencia a credencializar a las élites, junto con la masificación de la educación superior pública, tiene dos efectos conocidos: por un lado, el abrir la puerta a grandes grupos poblacionales pone un fuerte estrés en los sistemas administrativo-organizacionales y académicos de las universidades públicas. Por el otro lado, bajo la lógica de que la educación superior había sido relevante para una estrecha minoría, la esperanza de otros grupos sociales (clase media y baja) de beneficiarse con la educación superior a un costo pagable se vuelve manifiesta y las familias buscan acomodar a sus hijos en las IES públicas, con la pretensión de que en el futuro mediato gocen de oportunidades de progreso social y económico. Con esta masificación de las instituciones públicas las élites sociales perciben que estudiar en este tipo de instituciones ya no constituye un elemento diferenciador social y recurren a otras opciones de formación, entre las que se destacan las instituciones privadas de orientación religiosa y las instituciones laicas de orientación social o empresarial. En este entorno, es evidente cómo la universidad pública

se masificó y fomentó inadvertidamente una migración de las minorías económico-sociales hacia las instituciones privadas que a su vez tomaron la estafeta de acoger a las élites del país.

Este factor no es exclusivo de la educación superior, ya que ha sido evidente que en niveles básicos de estudios también hay una fuerte tendencia en las clases alta y media alta a “salvar” a sus hijos de lo que perciben como la calidad inferior o composición inferior de clase en las escuelas públicas. De esta forma, no es difícil ver que los grupos con mayor afluencia económica entiendan actualmente (igual que lo hicieron en décadas pasadas) a la educación superior privada como un estrato aparte en el que sus nuevas generaciones podrían contar con un elemento de estratificación, al tiempo que pueden disfrutar de una formación presumiblemente superior. Ahora bien, la educación superior privada tiene también categorías, por lo que no sería prudente afirmar que todas las instituciones son percibidas de la misma forma por las élites sociales. Las instituciones de alto perfil son básicamente las que forman a los grupos sociales afluentes, mientras que las instituciones de bajo y medio perfil atienden a los estudiantes pertenecientes a otras categorías socioeconómicas.

En términos generales se puede decir que las universidades públicas, en su legítimo interés por dar más cobertura a la población, permitieron la conformación de generaciones y grupos grandes con estudiantes de preparación heterogénea y con profesores cuya labor docente encontraba muchos escollos derivados de la masificación, lo que redundaba en una formación profesional por debajo de lo esperado. Estos elementos aunados al clima político-económico y social que se vivía en la era de expansión universitaria (1960-1980) se transforman en un rico campo de cultivo para la politización de la vida universitaria y pública. Este factor, así como la percepción de las élites acerca de la baja calidad de la educación y la interacción social no-estratificante de la universidad pública, fuerzan a las clases económicas más afluentes a buscar opciones más convenientes a sus intereses.

Ahora bien, si las clases económicamente pudientes tenían la opción de las universidades católicas como alternativa a las públicas, ¿cuál es la razón del surgimiento de las IES seculares? Es claro que las instituciones públicas y católicas existentes en ese momento no respondían con eficacia a las necesidades de formación laica, pragmática y orientada a responder a las premisas básicas del capital empresarial, que es el poder principal detrás de la segunda ola (Levy, 1986).

En éste grupo de instituciones se ubica el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, uno de los puntos de referencia en la educación superior mexicana y muy probablemente la institución emblema de esta ola. De la misma forma se puede señalar a la Universidad Autónoma de Guadalajara, el Instituto Tecnológico Autónomo de México, la Universidad de las Américas en Puebla y el Sistema CETYS- Universidad en Baja California.

Ola III: surgimiento de instituciones privadas seculares que absorben demanda

Una vez que las olas I y II tuvieron su aparición como respuesta al fracaso de la institución pública percibido por la sociedad y a necesidades específicas de los grupos orientados a la formación profesional con enfoque valoral-religioso y pragmático-empresarial, es evidente que ni éstas ni las públicas han podido ofrecer una cobertura mayor que satisfaga las crecientes necesidades de la sociedad. La tercera ola trata de absorber la demanda insatisfecha por los otros tres grupos de instituciones (públicas, católicas y de élite). De esta forma, las instituciones de tercera ola se abocan a recibir en sus aulas a los alumnos (jóvenes en edad de estudios superiores y adultos que no recibieron educación superior en su momento) que por distintas razones no tienen cabida en los otros subsistemas. El crecimiento en el número de instituciones y su participación en el total de la matrícula superior mexicana parecen ir en concordancia con el crecimiento que se registra en naciones de bajo desarrollo relativo y alta participación internacional tales como la India, Filipinas, Turquía, Rusia y más recientemente China. La explicación aparentemente se encuentra en la necesidad nacional de credencializar a la población, de darle educación superior especialmente de carácter tecnológico y en la incapacidad del gobierno de financiar al sector público más allá de lo que actualmente hace.

Un factor adicional que explica el crecimiento de las universidades de tercera ola es el relativo a la estabilidad económica. Durante las décadas de los ochenta y noventa fue evidente en México que las universidades de élite y católicas dependían de un clima económico, social y político estable para poder conservar su estatus, tamaño y crecer en infraestructura, cosa que merced a las recurrentes crisis económicas latinoamericanas y mexicanas no ha ocurrido íntegramente. Ha sido justamente en este lapso cuando las instituciones de tercera ola han ganado terreno y visibilidad a un grado tal que ya representan una parte importante

de la matrícula superior. Por otro lado, el estrato poblacional de ingresos altos no tiende a crecer sino que, al contrario, paulatinamente reduce su volumen y con ello se agotan las posibilidades de un crecimiento importante de matrícula de estas instituciones de élite. Para crecer, las instituciones de primera y segunda olas deben dirigirse a otros grupos poblacionales menos afluentes económicamente, ofreciendo apoyos y becas a alumnos destacados provenientes de escuelas de otros grupos poblacionales, lo que representa que en términos reales las instituciones de las tres olas disputen los alumnos de un grupo intermedio en lo socio-económico y de alto perfil académico.

INSTITUCIONES CON FINES DE LUCRO

Una figura que está ganando preponderancia mundial es la de las instituciones con fines de lucro o *for-profit*. Aunque es cierto que en el mundo el sector privado sin fines de lucro tiene más peso que el *for-profit* y que el sector público tiene más peso que ambas figuras privadas juntas, es trascendente hacer un análisis sobre este fenómeno. Existen casos nacionales que llaman la atención como el de Estados Unidos, referencia obligada sobre el tema, en donde de las casi 9 mil instituciones pos-secundarias que operan en ese país, casi la mitad son *for-profit* y sirven mayoritariamente a estudiantes no universitarios que no buscan grados (Kinser y Levy, en prensa). Estas instituciones coexisten con poco más de 2 300 instituciones privadas y casi 1 700 públicas, cuyo enfoque académico está más acorde con lo que se pudiera esperar de una formación universitaria tradicional y cuyo volumen en términos de matrícula es superior (NCES, 2003). En Brasil, dos terceras partes de las instituciones son organizaciones con fines de lucro y en Filipinas, 82% lo son. En Malasia, 90% de las instituciones de educación superior son *for-profit*, en Sudáfrica tres cuartas partes de las instituciones privadas son legalmente *for-profit* y en Ucrania todas las instituciones privadas de educación terciaria son *for-profit*.

En México no existe legal o fiscalmente la figura de institución educativa con fines de lucro, situación que contrasta con otros países como Chile, Perú, Jordania, Ucrania y Japón, que ya han incluido en su legislación la figura de instituciones de educación superior con fines de lucro. La carencia de esta figura trae como riesgo dar un trato fiscal "igual" a instituciones "desiguales" o conducir a simulaciones por parte de las IES o las autoridades competentes. Este fenómeno mundial es tan relevante que está actualmente siendo analizado por organismos

internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y organizaciones que regulan el comercio de servicios transnacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Este tipo de instituciones son tan diversas que generan algunos problemas para establecer definiciones. La literatura actual define a las instituciones *for-profit* no por generar ganancias, sino más bien por lo que son legalmente capaces de hacer con ellas (Kinser y Levy, en prensa). Lee (1999 citado por Kinser y Levy) encontró que para el caso de Malasia un factor importante es la propiedad (quién es el dueño), y construyó una taxonomía en cinco categorías: *a)* instituciones que pertenecen a un individuo, *b)* que pertenecen a una compañía, *c)* que pertenecen a un consorcio de empresas, *d)* que pertenecen a una empresa cotizando en bolsa y *e)* que pertenece a alguna corporación del gobierno. La Education Comision of the States (ECS) en Estados Unidos ha desarrollado una clasificación a partir de la propiedad y el tamaño de las instituciones, y establece tres categorías: *a)* *enterprise colleges*, *b)* *supersystems* y *c)* instituciones de internet.

Probablemente la taxonomía que más se adecua a las condiciones de México y América Latina es la bosquejada por Kinser y Levy que establece cuatro categorías:

- *Universidades corporativas.* Básicamente enfocadas al entrenamiento de los empleados, sin pretender dar grados académicos. Motorola University o la Universidad de la Hamburguesa de McDonalds son dos ejemplos internacionales. En México se podría citar a la Universidad Liverpool, establecida por esta tienda departamental para formar a su personal, o las universidades corporativas de VITRO y CEMEX.
- *Universidades propiedad de corporativos.* Se trata de instituciones legalmente establecidas que obtienen ganancias al ofrecer un servicio educativo. Los casos más notorios tienen su matriz en Estados Unidos y se trata de instituciones públicamente conocidas como: *a)* DeVry, que opera cuatro instituciones: DeVry University, con 73 locaciones en ese país, programas en línea y cuenta con aproximadamente 40 mil alumnos; Ross University que ofrece programas de medicina y veterinaria; Keller Graduate School of Management, que cuenta con 9 mil alumnos, y Becker Professional Review, que certifica a profesionales de la contaduría y las finanzas. *b)* El grupo Laureate (antes Sylvan), que opera en Europa, Asia y América y cuenta con 15 instituciones que ofrecen grados de

educación superior, dos de las cuales se encuentran en México. *c)* El Grupo Apollo, que es propietario de la University of Phoenix (incluyendo su versión en línea), el Institute for Professional Development, el College for Financial Planning y la Western International University, que opera en Brasil, Holanda, India y recientemente en México. *d)* Career Education Corporation, propietaria de 82 instituciones en Estados Unidos, Canadá, Francia, Inglaterra y los Emiratos Árabes Unidos.

- *Instituciones de capacitación (non-degree granting).* Tipología que no es relevante para los fines de este texto, pues se refiere a casos de adiestramiento laboral sin implicaciones de formación superior formalmente reconocida por la Secretaría de Educación Pública.
- *Instituciones independientes.* Como su nombre lo dice, se trata de instituciones de educación superior que no pertenecen a grupos o cadenas comerciales. Este tipo de organizaciones son las que se encuentran con mayor frecuencia en la educación superior de México y se podrían dar incontables ejemplos; sin embargo, dada la legislación mexicana estas instituciones se encuentran registradas como instituciones sin fines de lucro.

En el caso mexicano, con la salvedad de que la figura *for-profit* no existe, se puede señalar que existen instituciones pertenecientes a las categorías 2 y 4 (corporativas e independientes), mientras que las taxonomías 1 y 3 no son relevantes. Como ejemplo de las universidades corporativas se puede señalar: *a)* la Universidad del Valle de México, con un sistema multicampus de 18 planteles y la Universidad Hispanoamericana que forman parte del Sistema Laureate, con sede en Estados Unidos, *b)* la Universidad Tecnológica de México que cuenta con 8 planteles, *c)* la Universidad Univer con sede en Guadalajara y que cuenta con 46 planteles en 16 estados y *d)* la Universidad CNCI, que debe su nombre a su etapa anterior como el Colegio Nacional de Capacitación Intensiva y que aunque actualmente sólo imparte licenciaturas en uno de sus planteles en México, cuenta con múltiples establecimientos en todo el país, ofrece franquicias y cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores.

TENDENCIAS EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR MEXICANA

La historia reciente del país en términos de educación superior se ha caracterizado por ser dinámica y elástica. Como se vio en

las páginas previas al momento de describir cada una de las olas de la taxonomía de Levy (1986), la aparición de las instituciones que conforman estas “oleadas” ha tenido su origen en cambios demográficos, de política pública y sociales muy marcados. Éstos se pueden decantar en tres tendencias básicas: *a)* un muy dinámico crecimiento en la matrícula total, *b)* el surgimiento de diversos tipos de instituciones que se han propuesto cubrir las necesidades de formación desde distintas modalidades y perspectivas, y *c)* un importante crecimiento cuantitativo en el subsector privado. En las páginas siguientes se hará una descripción particularizada de estas tendencias manteniendo como foco principal el crecimiento del subsector privado.

Tendencia 1: crecimiento de la matrícula en licenciatura

Antes de describir lo relativo a la educación superior es prudente decir que el crecimiento en la matrícula no es privativo del nivel terciario. El exponencial crecimiento de la escolarización formal en México ocurre en todos los niveles. Datos históricos de la Secretaría de Educación Pública (SEP, 2004) ponen de manifiesto el resultado de políticas públicas y una constante y significativa canalización de recursos para la construcción y equipamiento de escuelas, así como de la incorporación de miles de profesionales a la educación. De esta manera la educación básica total del país pasó de 10 750 545 alumnos en el ciclo escolar 1970-1971 a 24 153 164 en el ciclo 2002-2003, lo que representa crecer en 13 402 619 alumnos, es decir, un aumento de casi 419 mil alumnos en cada uno de los 32 años escolares en referencia. La educación media superior tuvo un crecimiento igualmente notorio, pues se pasó de 369 299 alumnos en 1970 a 3 295 272 estudiantes en el ciclo 2002-2003, lo que representa un incremento bruto de 2 925 973 estudiantes, es decir un crecimiento de casi 28% anual. El caso de la educación superior (específicamente en licenciatura), como se ha señalado, ha sido notable pues se ha logrado pasar de 252 236 estudiantes en el ciclo escolar 1970-1971 a casi dos millones (1 931 631) en el ciclo 2002-2003.

La serie de cifras del párrafo anterior sirve para ilustrar el enorme esfuerzo que en materia educativa se ha realizado en el país, pues en números redondos se crearon espacios para atender (y se atendieron) 563 mil nuevos estudiantes cada año entre 1970 y el año 2003, de los cuales 418 832 fueron de educación básica, 91 436 de educación media superior y 52 481 correspondieron a licenciatura. Este crecimiento ha significado una

presión adicional a las instituciones de educación superior, pues de forma genérica se puede decir que la población joven en México está logrando una mayor escolarización formal y reclama un lugar en los niveles educativos superiores, aun cuando el abandono escolar de un nivel a otro sigue siendo alto.

La educación superior mexicana ha experimentado un importante crecimiento, y es a partir de la década de los ochenta cuando la matrícula nacional comienza una fase expansiva que se mantiene hasta la actualidad. De acuerdo con Balán y García de Fanelli (1997), la matrícula de licenciatura, nivel emblemático de la educación superior, tiene una gran expansión en los setenta y después se estabiliza, reduciendo su ritmo de crecimiento a 4% anual promedio (proporción que no es nada despreciable).

De acuerdo con Reséndiz (2000), la matrícula de licenciatura en México tuvo el siguiente comportamiento en términos de matrícula durante el siglo pasado:

Año	Matrícula total nacional
1907	9 884
1925	16 218
1930	23 713
1950	29 892
1970	252 200
1980-1981	811 300
1990-1991	1 252 027
1995-1996	1 532 846
1999-2000	1 940 341

Fuente: transcrito del texto de Reséndiz (2000, p. 21)

Esto implica que el sistema de educación superior en México no tuvo un verdadero peso cuantitativo-demográfico hasta después de 1950, razón por la cual no sería aventurado afirmar que México, a pesar de contar con universidades centenarias, es un país cuya educación superior (y escolarización superior) es reciente. Esto se puede ver desde la cuantificación de personas que han obtenido un título universitario entre la población económicamente activa en el rango de referencia de 25 a 64 años. México presenta una proporción bastante baja en este rubro, ya que entre los años de 1995 y 2001 la proporción presenta un estancamiento al pasar solamente de 5% a 6%, mientras que otras naciones que se utilizan regularmente para comparar el desarrollo educativo nacional han incrementado sus proporciones entre 5 y 9 puntos porcentuales (OCDE, 2004).

CUADRO 2 • Porcentaje de personas de entre 25 y 64 años con estudios superiores terminados. Países seleccionados

País	1995	2001
Canadá	34	43
Estados Unidos	33	38
Corea	19	26
España	16	24
México	5	6

Fuente: a partir de datos de OCDE, 2004

La situación se hace evidente cuando se analiza el cambio generacional. Si se compara la cantidad de personas en los rangos de edad entre 25-34 y 55-64 años que han culminado estudios superiores, es notorio que en una generación el crecimiento en la proporción de personas con licenciatura o más en nuestro país solamente ha crecido 3 puntos porcentuales, mientras que naciones como Corea y España alcanzaron 26% y 25% respectivamente, habiendo tenido una proporción de 8% tres décadas antes.

CUADRO 3 • Porcentaje de personas con estudios superiores terminados por rango de edad en 2001. Países seleccionados

País	Personas entre los 25 y 34 años	Personas entre los 55 y 64 años
Estados Unidos	31	26
Canadá	26	16
Corea	26	8
España	25	8
Chile	15	7
Argentina	9	6
Brasil	7	6
México	5	2

Fuente: a partir de datos de OCDE, 2004

Desde una perspectiva negativa se puede decir que la escolarización superior en México no ha tenido ni la profundidad ni la expansión que se han logrado en otros países; desde una perspectiva más optimista se puede explicar que simplemente comenzó su desarrollo como sistema educativo nacional un tanto tarde (a mediados del siglo XX) y que paulatinamente se notarán los incrementos numéricos en el proceso de cambio generacional.

Tendencia 2: diversificación

La diversificación es otro fenómeno importante que ha caracterizado a la educación superior mexicana. Si bien es cierto que el ideal universitario de un remanso intelectual donde se forme a los estudiantes en humanidades, artes y ciencias sigue siendo una aspiración importante para las IES (especialmente las públicas), la realidad contemporánea ha influido grandemente en la modificación de las concepciones sobre la universidad y sus funciones. Olivé (2001) y Díaz Barriga (2000) entre otros, han puesto de manifiesto cómo la educación superior mexicana ha sufrido importantes transformaciones funcionales y ha tenido que acoplarse a las necesidades “profesionalizantes” que la sociedad y el mercado laboral están marcando. Las transformaciones del sistema educativo superior mexicano se pueden dividir en dos: 1) la profesionalización de los programas de estudio en instituciones públicas y privadas, y una adecuación a las necesidades del mercado y 2) la instauración de nuevos tipos de instituciones que atiendan directamente las necesidades de formación de los profesionales en el mercado laboral.

Según Díaz Barriga (2000) existen tres etapas que caracterizan la tendencia profesionalizante de la educación superior mexicana: *a)* el lapso llamado “el proyecto desarrollista”, entre 1950 y 1970, especialmente vinculado al desarrollo industrial, *b)* el llamado “desarrollo compartido”, entre 1970 y 1982 y *c)* la etapa de la “modernización” que inicia en 1982 y aparentemente se mantiene en nuestros días.

En la etapa del proyecto desarrollista, las universidades públicas llevan la batuta del desarrollo industrial del país y cargan con el peso del crecimiento en la matrícula y la diversificación de los programas profesionales. En la segunda etapa, con universidades públicas que alcanzan niveles de masificación importantes y una incipiente conciencia sobre el centralismo educativo que se manifestaba en forma cuantitativa y cualitativa, los gobiernos federales buscan reforzar la planeación y coordinación universitarias y desconcentrar la educación. En la etapa conocida como “modernizadora”, que inicia con la crisis del petróleo de 1982, se tiene un cambio importante en la percepción que se tiene del Estado y se propugna por un adelgazamiento del aparato burocrático y un cambio de enfoque hacia el Estado regulador y supervisor bajo la lente de la oferta y la demanda, dejando de lado las concepciones de un Estado actuante. En las tres etapas, por distintas razones, se pugnó por un perfil “profesionalizante” en la formación superior, siendo más marcado en la etapa moder-

nizadora, que se resalta la dificultad que enfrentan los egresados de educación superior para obtener empleo. Según Díaz Barriga (1995), en los años ochenta se adopta una postura pragmática al asumir la capacidad de los egresados de conseguir un puesto laboral como uno de los indicadores directos de la calidad de la educación recibida. De esta manera se establece una especie de ecuación según la cual una formación de buena calidad y cuyo perfil terminal está acorde con las necesidades del mercado laboral será igual a un puesto de trabajo. Esta lógica, que se atribuye con mucha frecuencia a las instituciones privadas de educación superior, parece estar arraigada en el “inconsciente colectivo” de la educación terciaria mexicana en su conjunto a grado tal que ha sido señalada por rectores de instituciones públicas en distintas ocasiones. De acuerdo con Díaz Barriga (1995), Jorge Carpizo, rector de la UNAM, en su tercer informe en 1987 señaló que existían egresados de esa casa de estudios que difícilmente eran contratados a causa de su bajo nivel académico y por no tener una formación correspondiente con las necesidades del mercado.

Es durante las décadas de los ochenta y noventa cuando instituciones públicas y privadas hacen adecuaciones a sus programas existentes y diseñan e instrumentan nuevos programas de licenciatura acordes con las necesidades profesionales del mercado y responden de alguna forma a la demanda de los estudiantes. Se incorporan nuevas disciplinas, especialmente relacionadas con la informática, la comunicación y la producción industrial, mientras que programas como agronomía, ciencias del mar, forestales y pesqueras, así como programas relativos al sector primario de la economía han tenido un marcado descenso (ANUIES, 2003).

La conformación de nuevos tipos de instituciones de educación superior y de la figura de profesional asociado o técnico superior universitario (TSU) fue otro mecanismo de adecuación profesionalizante que siguió el sistema de educación superior mexicano. Villa Lever y Flores-Crespo (2002) narran cómo el gobierno mexicano creó en 1991 el Sistema de Universidades Tecnológicas con la premisa de que este tipo de institución prestaría un servicio importante a los sectores productivos “permitiendo a los estudiantes llenar satisfactoriamente sus expectativas de formación académica y desempeño profesional” (Villa Lever y Flores-Crespo, 2002). La expectativa es que las universidades tecnológicas puedan: *a*) contribuir a la conformación del capital humano nacional, *b*) diversificar cuantitativa y cualitativamente la oferta de estudios superiores y *c*) ampliar las

posibilidades laborales a los pobladores de regiones económicamente desfavorecidas. Aún es pronto para saber si se han cumplido estas premisas, lo que sí se puede decir con certeza es que el crecimiento en planteles y matrícula ha sido muy vigoroso pues ha pasado de 3 planteles y 426 alumnos en 1991 a 60 planteles en 26 entidades y 57 mil alumnos en el año 2004 (CGUT, 2004).

Una forma adicional de diversificación se da en la forma de la aparición y consolidación de instituciones no universitarias de educación superior tanto públicas como privadas. Este tipo de instituciones consiste en organizaciones que por diversas razones no buscan la denominación de universidad. En el caso de las públicas, en la mayor parte de los casos se trata de centros de investigación o institutos promotores de la cultura o las artes cuyo interés principal no es la docencia pero que sí ofrecen algún programa de licenciatura o posgrado. Éste es el caso de El Colegio de México, el Centro de Investigación y Docencia Económicas, el Instituto Nacional de Bellas Artes, el Instituto Nacional de Antropología e Historia, etc. En el caso de las privadas, se trata mayoritariamente de instituciones que no cumplen con lo establecido por el Acuerdo 279 en su artículo 26-IV que establece que las IES privadas no deberán utilizar el término “universidad” en su nombre, pudiendo hacerlo solamente cuando ofrezcan “por lo menos cinco planes de estudios de licenciatura, o posgrado, en tres distintas áreas del conocimiento, una de las cuales deberá ser del área de humanidades” (SEP, 2000). Este tipo de instituciones ha tenido un exponencial crecimiento y, según los datos estadísticos de la SEP y ANUIES, la tendencia parece que no perderá vigor en los próximos años.

Tendencia 3: crecimiento del sector privado

Si bien es cierto que, como se señaló anteriormente, el crecimiento en todos los niveles educativos se basó en las instituciones públicas, es igualmente verdadero que las instituciones privadas han tenido una aportación histórica muy valiosa que actualmente ronda 13% del total de la matrícula nacional y que significa atender casi 4 millones de alumnos. El siguiente cuadro ilustra los porcentajes de participación de las instituciones privadas por nivel y año escolar (SEP, 2004).

Llaman poderosamente la atención los casos de la educación secundaria y de la educación superior (particularmente en licenciatura), en donde se observan fenómenos distintos. La

CUADRO 4 • Proporción del total que representa la matrícula en instituciones privadas

Ciclo escolar	Educación básica			Educación media superior		Educación superior		Total
	Prescolar	Primaria	Secundaria	Profesional técnico	Bachillerato	Licenciatura	Posgrado	
1970-1971	7.2	7.8	28.1	38.8	27.5	13.9	ND	11.3
1971-1972	7.4	7.2	26.7	38.3	26.2	12.6	ND	10.8
1972-1973	7.9	6.6	25.8	37.5	24.2	12.8	ND	10.5
1973-1974	8.1	6.0	25.6	38.6	23.5	12.7	ND	10.2
1974-1975	8.3	5.4	24.8	40.0	22.7	11.7	ND	9.8
1975-1976	8.1	5.4	25.8	43.5	23.5	11.6	ND	10.4
1976-1977	8.0	4.9	24.4	42.5	22.8	10.5	ND	10.0
1977-1978	8.4	4.9	23.5	44.0	24.1	12.8	ND	10.2
1978-1979	9.0	4.7	22.2	43.3	23.2	11.8	ND	9.9
1979-1980	8.4	4.8	19.3	41.3	25.8	12.2	ND	9.9
1980-1981	11.1	4.9	17.3	42.0	24.7	13.1	ND	10.3
1981-1982	10.4	5.2	17.2	30.1	25.9	14.8	ND	10.4
1982-1983	7.5	5.2	15.9	26.4	24.3	14.0	ND	9.9
1983-1984	6.9	5.1	14.2	25.7	22.1	14.5	ND	9.4
1984-1985	6.8	5.0	13.7	28.1	18.6	15.4	ND	8.9
1985-1986	6.3	5.2	13.0	30.7	18.4	15.6	ND	8.8
1986-1987	6.3	5.4	12.6	30.8	19.6	16.2	ND	9.0
1987-1988	7.0	5.5	12.3	33.2	21.5	15.2	ND	9.3
1988-1989	7.1	5.7	11.5	34.8	21.9	16.0	ND	9.4
1989-1990	7.4	5.9	11.2	32.6	22.4	17.1	ND	9.7
1990-1991	8.5	6.2	8.1	31.2	22.7	18.1	19.4	9.8
1991-1992	8.6	6.3	8.1	28.8	22.2	18.6	21.7	9.9
1992-1993	8.6	6.4	8.2	30.8	21.9	20.5	23.6	10.0
1993-1994	8.5	6.4	7.9	27.9	21.2	21.0	24.4	9.8
1994-1995	8.2	6.3	7.5	26.6	20.8	22.0	26.8	9.7
1995-1996	7.4	6.2	7.0	24.3	19.5	23.0	29.3	9.5
1996-1997	7.8	6.3	7.0	24.2	18.9	24.0	30.5	9.8
1997-1998	8.2	6.7	7.2	22.7	19.4	25.3	35.0	10.4
1998-1999	9.0	7.0	7.4	23.0	20.6	27.2	36.5	11.1
1999-2000	9.4	7.4	7.6	22.2	21.3	28.8	39.8	11.8
2000-2001	10.0	7.7	7.9	22.3	21.7	30.6	40.6	12.4
2001-2002	10.2	7.9	8.0	21.6	22.0	31.5	40.4	12.6
2002-2003	10.1	8.0	7.9	20.1	21.8	32.1	40.1	12.7

Fuente: cuadro elaborado por el autor a partir de SEP, 2004

educación secundaria privada ha registrado un importante decremento en su participación dentro del total nacional de ese nivel, sin embargo sus números totales no han tenido una caída marcada (sí han tenido un descenso paulatino desde principios de los ochenta), lo que supone que las instituciones públicas han hecho un significativo esfuerzo logístico y presupuestal para dar cabida a cientos de miles de alumnos. Una situación similar se vive en la educación media superior, particularmente en el bachillerato, que registra un importante crecimiento en números totales y un estancamiento de la educación privada en un rango de entre 20% y 22% del total nacional. Esto se debe presumiblemente al importante esfuerzo presupuestario y logístico que el gobierno federal y los estados han hecho tras asumir como válidas las recomendaciones del Banco Mundial en el sentido de invertir más en la educación básica porque tiene mayor rentabilidad social y no tanto en educación superior cuya tasa de retorno tiene un carácter más individual de acuerdo con lo señalado por los expertos de esa institución (Maldonado, 2002).

Como en el resto de los niveles educativos, la educación privada ha tenido un importante incremento tanto en el número de instituciones que ofrecen estudios de licenciatura y posgrado como en la cantidad de estudiantes asistiendo a ellas. Este fenómeno tiene su origen en múltiples factores, entre los que sobresale: *a)* la incapacidad tácita de las instituciones públicas de absorber la enorme demanda de espacios en sus aulas y *b)* un fenómeno que se podría llamar “emprendimiento educativo” y que se hace evidente en el surgimiento de instituciones educativas privadas cuya pretensión es ofrecer servicios educativos para satisfacer una fuerte demanda social que no ha podido ser cubierta ni por las instituciones públicas ni por las IES de orientación religiosa o de élite. Esto tiene lugar bajo el auspicio (voluntario o involuntario) de los gobiernos estatales y central (Levy, 2002).

Datos de la Secretaría de Educación Pública (SEP, 2004) que se remontan al año escolar 1970-1971 muestran el ritmo de expansión de las instituciones privadas en el nivel licenciatura que pasó de una matrícula total de 35 160 alumnos a 620 897 en el año escolar 2002-2003, lo que significa que tuvo un incremento de 1 665% en 32 años. Por su parte las IES públicas tuvieron un incremento en términos proporcionales de 504% al pasar de 217 086 a 1 317 074 estudiantes. Una forma de representar gráficamente esta serie de datos es la siguiente:

FIGURA 1 • Serie histórica de matrícula en licenciatura por tipo de institución (1970-2003)

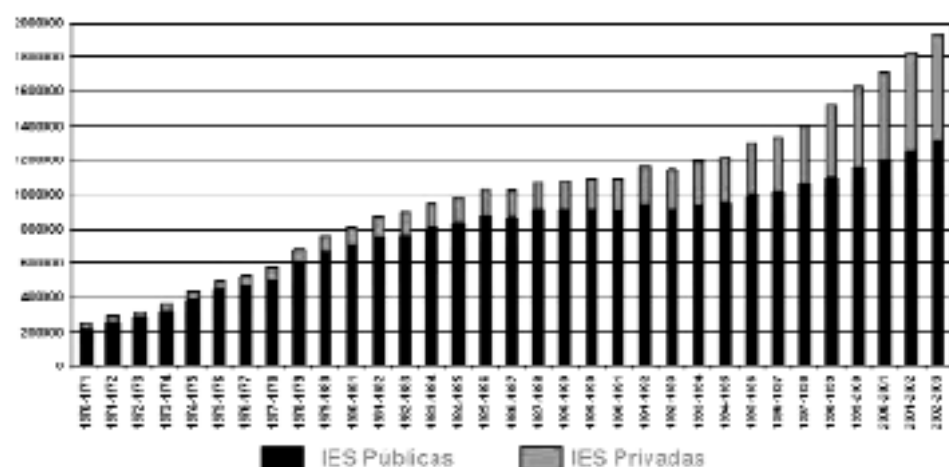


Figura elaborada por el autor. Fuente: SEP, 2004

De acuerdo con esta serie histórica de datos el crecimiento privado sólo registra dos años de decremento ligero, mismos que corresponden a los ciclos escolares 1982-1983 y 1987-1988, años que se caracterizaron por profundas crisis económicas en México que consecuentemente golpearon el poder adquisitivo de las familias. Sin embargo, es igualmente notorio que durante 1994 y 1995, años en los que se tuvo la más reciente crisis económica mexicana, la matrícula privada no decreció, sino que al contrario, en el año escolar 1994-1995 el sector privado tuvo un aumento de casi 17 mil alumnos en el ámbito nacional. Este fenómeno puede tener su explicación en el hecho de que ya en la mitad de la década de los noventa se registraba en México un importante crecimiento en el número de instituciones no universitarias de educación superior privadas que, a precios sensiblemente menores que los de las IES privadas consolidadas, pudieron absorber la demanda de educación superior.

En el plano adyacente, existen datos que explican que en las décadas recientes, la creación de instituciones no universitarias de educación superior ha sido la forma más común de crecimiento en la educación privada en el mundo. Este crecimiento parece haber sido conocido y, de alguna forma consentido, por los gobiernos nacionales y los sistemas educativos pues está relacionado con la atención a estudiantes que de otra forma no ingresarían a la educación superior formal. En una importante mayoría de las

CUADRO 5 • Matrícula de licenciatura por tipo de institución

Año escolar	Federal	Estatal	Autónomo	Total público	Total privado	Total nacional
1970-1971	51 132	28 864	137 080	217 076	35 160	252 236
1971-1972	59 311	36 129	158 530	253 970	36 633	290 603
1972-1973	69 723	40 324	175 327	285 374	41 745	327 119
1973-1974	72 274	46 357	206 674	325 305	47 141	372 446
1974-1975	82 476	60 269	242 677	385 422	51 074	436 496
1975-1976	94 167	75 073	273 741	442 981	58 269	501 250
1976-1977	103 078	50 023	317 961	471 062	55 442	526 504
1977-1978	97 260	73 077	333 387	503 724	73 871	577 595
1978-1979	116 341	98 046	383 267	597 654	80 230	677 884
1979-1980	131 545	110 250	425 376	667 171	93 044	760 215
1980-1981	111 178	130 558	463 035	704 771	106 510	811 281
1981-1982	120 152	139 281	486 191	745 624	129 976	875 600
1982-1983	124 698	140 733	499 674	765 105	124 475	889 580
1983-1984	138 026	133 248	542 459	813 733	137 619	951 352
1984-1985	139 875	143 086	553 008	835 969	152 168	988 137
1985-1986	146 124	147 060	578 373	871 557	161 532	1 033 089
1986-1987	148 302	152 771	557 664	858 737	166 321	1 025 058
1987-1988	155 285	139 959	612 956	908 200	163 152	1 071 352
1988-1989	163 540	142 812	605 696	912 048	173 116	1 085 164
1989-1990	171 221	138 941	597 534	907 696	186 629	1 094 325
1990-1991	180 416	143 797	574 721	898 934	198 207	1 097 141
1991-1992	195 372	156 887	595 749	948 008	215 969	1 163 977
1992-1993	197 737	152 617	559 461	909 815	234 362	1 144 177
1993-1994	210 799	153 461	578 371	942 631	250 061	1 192 692
1994-1995	219 812	134 987	594 397	949 196	267 977	1 217 173
1995-1996	237 683	144 745	614 349	996 777	298 269	1 295 046
1996-1997	251 185	126 350	632 917	1 010 452	319 216	1 329 668
1997-1998	263 521	142 009	650 732	1 056 262	357 781	1 414 043
1998-1999	278 954	62 907	762 559	1 104 420	411 673	1 516 093
1999-2000	285 984	81 843	792 207	1 160 034	469 124	1 629 158
2000-2001	296 755	100 286	795 918	1 192 959	525 058	1 718 017
2001-2002	308 883	120 844	823 586	1 253 313	577 189	1 830 502
2002-2003	319 362	149 874	841 498	1 310 734	620 897	1 931 631

Cuadro elaborado por el autor. Fuente: SEP, 2004

ocasiones, estos emprendimientos educativos corren de forma paralela con una de las premisas que más interesan a los gobiernos nacionales: la equidad. Estas instituciones llevan oportunidades educativas y de credencialización académica a las clases económicamente desfavorecidas (baja y media-baja), al tiempo que les ofrecen educación profesionalizante que les prepara para desempeñarse en puestos operativos de la industria y preponderantemente en el sector terciario de la economía. En este sentido, si bien la educación ofrecida por instituciones de “absorción de demanda” —también llamadas de “tercera ola” o de “bajo perfil”— no se distingue por elevados estándares de calidad o una importante planta docente, la oportunidad académica que ofrecen es claramente conveniente para los gobiernos estatales y nacionales pues complementan la oferta institucional del sector público.

Desde esta perspectiva, se puede comprender que se trata de una situación en la que todos los participantes ganan algo: *a)* los alumnos tienen la oportunidad de seguir con estudios pos-secundarios sin tener que esperar a “salir en listas” de una institución pública o cursar estudios superiores a un costo (y esfuerzo) sensiblemente menor al de otras opciones educativas, *b)* las instituciones cumplen su función empresarial y logran su supervivencia económica teniendo un impacto bien percibido en sectores de la sociedad, *c)* los gobiernos nacionales y estatales logran que sus niveles de escolaridad crezcan sin que les implique algún esfuerzo económico. Los únicos actores que aparentemente quedarían al margen de este esfuerzo serían las instituciones de educación superior públicas y las privadas consolidadas, sin embargo tras analizar los datos estadísticos es evidente que de cualquier forma las primeras tendrían un importante problema tratando de acomodarse a una demanda que supera con mucho su capacidad de ofrecer lugares, y las segundas no están enfocando sus esfuerzos de reclutamiento en los grupos económicamente desfavorecidos, ya que no pertenecen al “nicho de mercado” que tradicionalmente atienden. En la práctica, se puede afirmar que el sector privado de “bajo perfil” depende de los papeles y funciones que el sector público deja sin atención y que el sector privado consolidado no asume por estar fuera de su área e interés o porque requiere un esfuerzo económico u organizativo importante que no se vería compensado con la inscripción de alumnos o presencia en la sociedad.

Un corolario a las afirmaciones anteriores se desprende del principio de movilidad social en su sentido amplio, pues es notorio que los alumnos provenientes de grupos económicos más desfavorecidos perciben la oportunidad de estudiar como un fac-

tor de peso que les permitirá ascender en la escala socioeconómica. Muñoz García (1996) reporta que de los participantes en su investigación sobre la valoración de la educación y el empleo en México, 65.3% asignó utilidad alta y media a los estudios para conseguir empleo y obtener ingresos. Adicionalmente, el mismo reporte establece que un poco más de la mitad de los encuestados opinaron que las instituciones privadas imparten una mejor educación que las públicas, indicando que “las mujeres, los jóvenes y quienes tienen educación posbásica constituyen grupos con una preferencia ligeramente superior por las escuelas privadas” (Muñoz García, 1996, p. 120).

Es indiscutible que el grupo de instituciones de educación superior privada de “bajo perfil” ha registrado un importante crecimiento al pasar de tener 43.2% de la matrícula privada en licenciatura en el año escolar 2000-2001 a 48.7% en el año 2002-2003, con un incremento bruto de casi 90 mil alumnos. Cálculos propios, realizados con la información actualizada al 30 de octubre de 2004 y basados en la agrupación de las instituciones privadas en tres categorías: alto, medio y bajo perfil, muestran un importante crecimiento de la matrícula de medio y bajo perfil, al tiempo que las instituciones de alto perfil incrementan sus números totales pero disminuyen su participación porcentual en el total de la matrícula privada.

CUADRO 6 • Matrícula privada en licenciatura por tipo de perfil

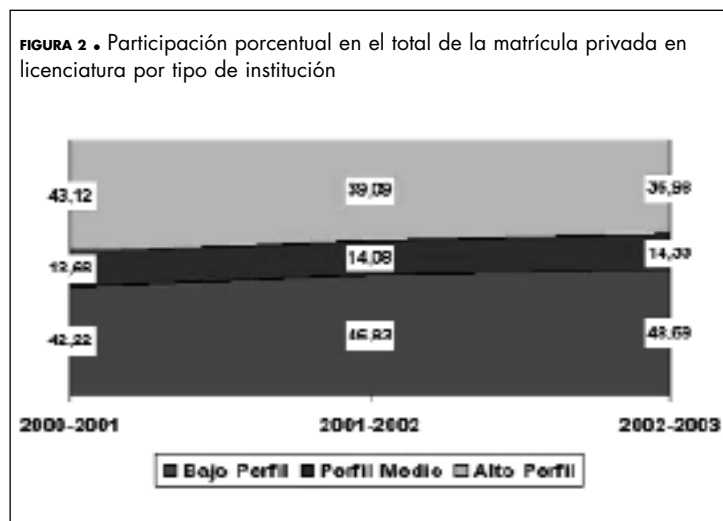
Tipo de institución	Matrícula 2000-2001	%	Matrícula 2001-2002	%	Matrícula 2002-2003	%
Alto Perfil	214 200	43.12	220 542	39.09	229 816	36.98
Perfil medio	67 835	13.66	79 463	14.08	89 068	14.33
Bajo perfil	214 696	43.22	264 257	46.83	302 654	48.69
Total	496 731	100.00	564 262	100.00	621 538	100.00

Cuadro elaborado por el autor. Fuente: ANUIES, 2001, 2002 y 2003

Las instituciones de alto perfil son aquellas que cumplen con al menos dos de los siguientes mecanismos de acreditación: *a)* pertenece a la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES), *b)* pertenece a la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), *c)* tiene al menos un programa académico acreditado por alguno de los organismos acreditadores validados por el Consejo para la Acreditación de la Educación de la Educación Superior (COPAES), *d)* ha recibido la acreditación de la Southern Association of Colleges and Schools (SACS) de Es-

tados Unidos. Las instituciones de perfil medio son aquellas que cumplen con uno de los criterios señalados y las instituciones de bajo perfil son aquellas que no cumplen con ninguno de ellos, teniendo únicamente el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) por parte de la Secretaría de Educación Pública, la secretaría estatal de la entidad a que pertenezca, esté incorporado a la UNAM, UAM, IPN o la universidad pública autónoma de su entidad.

Los tres tipos de institución han registrado incrementos en el número de estudiantes atendidos. Las de alto perfil pasaron de atender 214 200 alumnos en el ciclo escolar 2000-2001 a tener 229 816 inscritos, lo que representó un incremento de 7.3% en sólo dos ciclos. Las de perfil medio tuvieron un incremento de 31.3% al pasar de 67 835 a 89 068 alumnos atendidos, aunque el fuerte incremento en términos porcentuales es comprensible, pues la base de inicio es más pequeña que la de los otros tipos de instituciones, y las instituciones de bajo perfil que en su conjunto conforman el grupo más grande pasaron de 214 696 a 302 654 alumnos, lo que representó un notable incremento de 41% en dos años. Los tres grupos de instituciones tuvieron importantes incrementos brutos de matrícula, sin embargo llama poderosamente la atención el caso de las instituciones de bajo perfil cuyo aumento fue de casi 90 mil alumnos en sólo dos ciclos escolares. Esta circunstancia hace que al verificar las proporciones que guardan los grupos de instituciones en el total de las instituciones privadas, la proporción que representan las de bajo perfil haga crecer su “rebanada del pastel” en “un pastel que está en crecimiento”.



Datos propios generados con base en información de la Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica (SESIIC), que categoriza a las instituciones por el tipo de financiamiento que reciben, arrojan resultados igualmente llamativos. La serie de datos históricos ayuda a ver con mayor claridad la tendencia del crecimiento privado y, dentro de éste, el privado de bajo perfil. La SESIC elaboró una interesante serie de datos incluida en el documento “Aspectos financieros del sistema universitario de educación superior” (SESIIC, 2004), en la que aporta datos de matrícula en licenciatura de los 14 ciclos escolares comprendidos entre el año 1989-1990 y el ciclo 2002-2003. Cabe señalar que en el análisis presente no se incluye a la educación normal.

Al agruparse los datos de la SESIC para las instituciones que reciben financiamiento público en una categoría amplia llamada “instituciones públicas”, incluyendo universidades federales, estatales, universidades públicas con apoyo solidario, universidades del Ejército y la Marina, institutos tecnológicos y otras IES, se tiene que la matrícula global de estas instituciones ha crecido de manera importante en términos brutos al incrementarse en 340 mil alumnos, sin embargo, en términos porcentuales, al tratarse de una base grande (907 599 alumnos en 1989-1990) el crecimiento porcentual es de 37.5%. Por otro lado, en lo que respecta a las instituciones privadas, la SESIC especifica dos subcategorías: a) universidades privadas y b) otras IES privadas. Tanto en la combinación de las dos en una categoría genérica llamada “IES privadas” como por separado, se puede ver que hay un crecimiento bruto y porcentual significativo. Tomando la categoría total de las IES privadas es llamativo el hecho de que la matrícula de licenciatura creció más que en las instituciones públicas pasando de 186 700 alumnos a 618 091 en los mismos 14 años, lo que representa un crecimiento bruto de 431 391 alumnos (90 mil más que las IES públicas) y un crecimiento de 231%. El cuadro 7 ilustra estos crecimientos.

Al analizar las dos subcategorías de IES privadas: a) universidades privadas y b) otras IES privadas, es igualmente notorio el crecimiento de éstas últimas. Mientras el grupo de universidades tuvo un sólido crecimiento del orden de 157%, el grupo de las “otras IES” incrementó su matrícula en un impactante 415%. Ambos crecimientos porcentuales están acompañados de importantes incrementos en la matrícula bruta, pues las universidades privadas pasaron de 133 132 a 342 101 alumnos inscritos, lo que representa un incremento de casi 209 mil alumnos en 14 años. Las instituciones agrupadas en la categoría de “otras IES” vieron

CUADRO 7 • Matrícula en licenciatura por tipo de institución (pública-privada)

Año escolar	IES públicas			IES privadas		
	Matrícula total	Incremento % anual	Tomando 1989-1990 como 100	Matrícula total	Incremento % anual	Tomando 1989-1990 como 100
1989-1990	907 599	0	0	186 700	0	
1990-1991	898 913	-0.96	99.04	198 200	6.16	106.16
1991-1992	947 551	5.41	104.40	216 010	8.99	115.70
1992-1993	908 892	-4.08	100.14	234 370	8.50	125.53
1993-1994	941 062	3.54	103.69	250 099	6.71	133.96
1994-1995	944 509	0.37	104.07	267 715	7.04	143.39
1995-1996	989 350	4.75	109.01	296 724	10.84	158.93
1996-1997	992 215	0.29	109.32	317 065	6.86	169.83
1997-1998	1 036 935	4.51	114.25	355 113	12.00	190.21
1998-1999	1 073 098	3.49	118.23	408 901	15.15	219.01
1999-2000	1 119 170	4.29	123.31	466 238	14.02	249.73
2000-2001	1 141 264	1.97	125.75	522 507	12.07	279.86
2001-2002	1 193 637	4.59	131.52	574 816	10.01	307.88
2002-2003	1 247 725	4.53	137.48	618 091	7.53	331.06

Cuadro elaborado por el autor. Fuente: SESIC, 2004

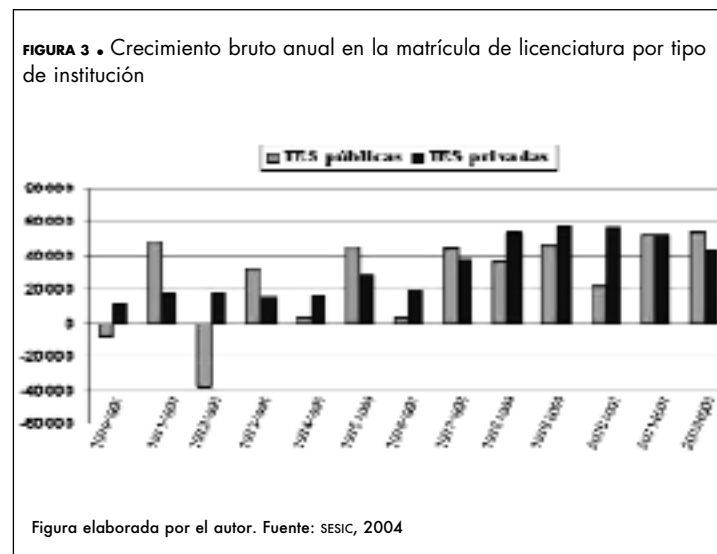
CUADRO 8 • Matrícula en licenciatura por tipo de institución privada

Año escolar	Universidades privadas			Otras IES privadas		
	Matrícula total	Incremento % anual	Tomando 1989-1990 como 100	Matrícula total	Incremento % anual	Tomando 1989-1990 como 100
1989-1990	133 132	0	0	53 568	0	0
1990-1991	139 946	5.12	105.12	58 254	8.75	108.75
1991-1992	161 030	15.07	120.96	54 980	-5.62	102.64
1992-1993	174 466	8.34	131.05	59 904	8.96	111.83
1993-1994	183 000	4.89	137.46	67 099	12.01	125.26
1994-1995	189 239	3.41	142.14	78 476	16.96	146.50
1995-1996	198 272	4.77	148.93	98 452	25.45	183.79
1996-1997	206 380	4.09	155.02	110 685	12.43	206.63
1997-1998	224 360	8.71	168.52	130 753	18.13	244.09
1998-1999	257 435	14.74	193.37	151 466	15.84	282.75
1999-2000	292 365	13.57	219.61	173 873	14.79	324.58
2000-2001	291 603	-0.26	219.03	230 904	32.80	431.05
2001-2002	314 933	8.00	236.56	259 883	12.55	485.15
2002-2003	342 101	8.63	256.96	275 990	6.20	515.21

Cuadro elaborado por el autor. Fuente: SESIC, 2004

crecer su matrícula en 222 422 alumnos al pasar de 53 568 inscritos a 275 990 estudiantes matriculados en licenciatura.

Cabe resaltar que mientras la matrícula pública en licenciatura creció 340 mil alumnos en 14 años a un nada despreciable incremento promedio de más de 24 mil alumnos al año, la matrícula privada en este mismo nivel académico pudo generar espacios para casi 31 mil alumnos en cada uno de los citados periodos escolares. Una forma de representar gráficamente el peso específico que tienen las IES privadas en el crecimiento de la matrícula de licenciatura nacional sería la siguiente:



Como puede observarse, el crecimiento privado no decayó un sólo año escolar en el lapso de referencia e inició un sólido crecimiento a partir del año 1996-1997, con cuatro años consecutivos (entre 1998 y 2002) creciendo por arriba de los 52 mil alumnos por periodo. Por su parte, las instituciones públicas, de acuerdo con los datos de la SESIC (SEIC, 2004), han enfrentado altibajos y sólo en los años recientes (2001-2002 y 2002-2003) han podido absorber 52 mil y 54 mil alumnos, respectivamente.

Con estos datos en mente, es fácil suponer que las instituciones privadas de bajo perfil han tenido un papel importante en el crecimiento nacional de la matrícula terciaria. A grado tal que en ocasiones parece que el sector de las instituciones de bajo perfil ha asumido el papel de promotor de equidad, pues se dirige mayoritariamente a grupos poblacionales económicamente más desfavorecidos y parece ofrecerles una educación profesionalizante centrada en programas que les permitan una expedita inserción en el mercado laboral, especialmente en el

sector de los servicios. Los factores de una rápida inclusión laboral y de las bajas colegiaturas son fundamentalmente el argumento de venta que emplea la inmensa mayoría de las instituciones de bajo perfil y que en la práctica ha demostrado ser exitoso.

CONSIDERACIONES FINALES

Estos datos estadísticos aportan evidencia empírica sobre la trascendencia de las instituciones privadas en la educación superior mexicana y permiten especular acerca del futuro inmediato de la educación en México. Aunque aún es pronto para afirmarlo, es razonable pensar que las instituciones privadas de bajo perfil o las instituciones que corresponden a la categoría de otras IES de acuerdo con la SESIC se convertirán en uno de los actores más importantes en “la locomotora que jale el tren de la educación superior mexicana”.

Como consideraciones finales se debe señalar que es evidente que los tres fenómenos contemporáneos de la educación superior mexicana, crecimiento, diversificación y privatización, han dado un rostro nuevo a la formación terciaria. Es particularmente importante constatar que la expansión del sector privado tiene en las instituciones de tercera ola (las que absorben demanda) su parte más dinámica y que será entonces muy importante incluir el análisis de este tipo de organizaciones en las agendas de investigación académica y darle seguimiento cercano a su desarrollo en los siguientes aspectos: *a)* crecimiento en la matrícula, *b)* crecimiento en el número de instituciones, *c)* desempeño académico de sus alumnos, *d)* desempeño laboral de sus egresados y *e)* la percepción que la sociedad en su conjunto tiene de este tipo de instituciones en el marco de una educación superior mexicana que busca mejorar sus indicadores cualitativos y cobertura en un marco de astringencia económica.

REFERENCIAS

- Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) (2001), *Anuario estadístico 2001*, México, ANUIES.
- (2002), *Anuario estadístico 2002*, México, ANUIES.
- (2003), *Anuario estadístico 2003*, México, ANUIES.
- (2003), *Mercado laboral de profesionistas en México. Diagnóstico (1990-2000)*, primera parte, México, ANUIES, pp. 47-117
- BALÁN, Jorge y Ana María García de Fanelli (1997), “El sector privado de la educación superior”, en R. Kent (ed.), *Los temas críticos de la educación superior en América Latina, vol. 2, Los años 90. Expansión privada, evaluación y posgrado*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 9-93.
- BARRÓN, Concepción (2002), *Universidades privadas. Formación en educación*, México, CESU/Plaza y Valdés.

- Coordinación General de Universidades Tecnológicas (CGUT) (2004), “Evolución de la matrícula”, página electrónica: <http://cgut.sep.gob.mx/estadistica/evomatri.html>.
- DÍAZ BARRIGA, Ángel (1995), *Empleadores de universitarios. Un estudio de sus opiniones*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 15-46.
- IBRD/World-Bank (1994), *Higher education: lessons from experience*, Washington, World Bank.
- KENT, Rollin y Rosalía Ramírez (1999), en P. Altbach (ed.), *Private Prometheus: private higher education and development in the 21st Century*, Greenwood, Westport, pp. 85-100.
- KINSER, Kevin y Daniel Levy (en prensa), “For-profit higher education: U.S. tendencias, international echoes” en P. Altbach (ed.), *International handbook of higher education*, Dordrecht, Kluwer.
- LEVY, Daniel (2002) “Unanticipated development: perspectives on private higher education’s emerging roles”, en Program for Research on Private Higher Education (PROPHE), *Education Administration & Policy Studies*, State University of New York at Albany, página electrónica: <http://www.albany.edu/~prophe/publication.html>.
- (1986), *Higher education and the State in Latin America: private challenges to public dominance*, Chicago, University of Chicago Press.
- MALDONADO Maldonado, Alma (2002), “El Banco Mundial y la educación superior en los países en desarrollo ¿Cuáles son los peligros y las promesas”, en F. Lopez (ed.), *Educación superior latinoamericana y organismos internacionales. Un análisis crítico*, Cali, Universidad de San Buenaventura/ UNESCO/ Boston College, pp. 167-185.
- MUÑOZ García, Humberto (1996), *Los valores educativos y el empleo en México*, México, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM/IDRC/Miguel Ángel Porrúa, pp. 63-127.
- MURAYAMA, Ciro (1997), *El financiamiento público a la educación superior en México*, México, ANUIES, pp. 25-38.
- MURILLO, Héctor (2004), “La educación superior pública y privada en México y Baja California Sur”, en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, núm. 29, agosto, página electrónica: <http://www.umed.net/cursecon/ecolat/mx/2004/hma-educ.htm>.
- National Center for Education Statistics (NCES) (2003), *Digest of education statistics 2003*, Washington, NCES.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2004), “Education at a glance”, OCDE.
- OLIVÉ, León (2001), “Las humanidades en la UNAM, pilares de cultura y la identidad nacional”, en J. Blanco, ed., *La UNAM. Su estructura, sus aportes, su crisis, su futuro*, México, Fondo de Cultura Económica/ CONACYT / CONACULTA, pp. 227-233.
- RESÉNDIZ Nuñez, Daniel (2000), *Futuros de la educación superior en México*, México, Siglo XXI, pp. 21-34
- RODRÍGUEZ Gómez, Roberto (2004), “Transición empresarial de las privadas” (primera parte), en “Campus Milenio”, suplemento de *Milenio*, México, 28 de octubre.
- (2002), “El debate internacional sobre la reforma de la educación superior. Perspectivas nacionales”, en F. Lopez (ed.), *Educación superior latinoamericana y organismos internacionales. Un análisis crítico*, Cali, Universidad de San Buenaventura/ UNESCO/ Boston College, pp. 57-91
- Secretaría de Educación Pública (SEP) (2000), “Acuerdo 279 Trámites y procedimientos relacionados con el reconocimiento de validez oficial de estudios del tipo superior”, en *Diario Oficial de la Federación*, 10 de julio.
- (2004), Estadística histórica del Sistema Educativo Nacional, 2004, SEP, página electrónica: <http://www.sep.gob.mx/work/appsite/nacional/index.htm>.
- Subsecretaría de Educación Superior e Investigación Científica (SESIC) (2004), “Aspectos financieros del sistema universitario de educación superior”, México, SEP.
- VILLA Lever, Lorenza y Pedro Flores-Crespo (2002), “Las universidades tecnológicas mexicanas en el espejo de los institutos universitarios de tecnología franceses”, en *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, núm. 7, pp. 17-49.