

# EL MERCURIO

Santiago de Chile, lunes 3 de abril de 2006, actualizado a las 6:41 hrs.

Secciones	Inicio	Revistas	Clasificados	Ediciones Anteriores	BuscAvisos
Editorial	<b>ECONOMÍA Y NEGOCIOS</b>				
Nacional	Lunes 3 de abril de 2006				
Claves	Educación / Crecimiento del sector:				
Internacional	<b>La guerra por las matrículas</b>				
Economía y Negocios	JOCELYN BAY-SCHMITH C.				
Deportes	Los colegios subvencionados crecen a pasos agigantados y el negocio parece ser bastante seguro. ¿Qué estrategias utilizan los particulares pagados para salirles al paso? Abren sedes en otros barrios o, simplemente, bajan los precios.				
Vida Social	JOCELYN BAY-SCHMITH C.				
Actividad Cultural	Con US\$22,5 millones de presupuesto, empresarios de la talla de Marco Cariola -ex Pathfinder- Alberto Hurtado -socio de Embotelladora Andina- y Andrés Lyon -director de Antar Chile- entre otros, se aliaron a EducaUC para adquirir entre 30 y 50 colegios particulares subvencionados.				
Espectáculos	Y aunque el proyecto tiene un carácter social, "también busca lograr retornos de la inversión". Mal que mal, éste puede ser un buen negocio.				
Internet	¿Cuál es la clave? Además de una buena administración, hay que tener más de 650 alumnos, porque a partir de esa cifra los colegios podrían obtener excedentes, según indica el sostenedor de Puente Alto, Ernesto Tironi, en un informe.				
Ciencia y Tecnología	El negocio puede ser así muy tentador. Basta ver las cifras. Entre 1995 y 2001, los establecimientos privados subvencionados aumentaron en 23% y, dentro de ellos, los con fines de lucro son los que más se expandieron.				
Vida y Salud	El boom comenzó en 1993 cuando se permite el financiamiento compartido, que permite a las escuelas privadas subvencionadas complementar el aporte fiscal con el cobro a las familias, explica Pablo González, economista del Centro de Economía Aplicada de la Universidad de Chile en un estudio.				
Página del Lector	Desde ahí en adelante el sector se volvió muy atractivo para muchos pequeños empresarios. De hecho, el 25% del total de las matrículas son acaparadas por los recintos subvencionados con fines de lucro ¿Por qué? Simple, porque pueden obtener ganancias de los servicios prestados a la comunidad.				
Reportajes	"La posibilidad que tienen hoy estos colegios de cobrar matrículas, una mensualidad que bordea los \$60 mil, una subvención estatal y por otro lado las facilidades con las que se puede entrar al sector lo hacen muy atractivo", especifica Gregory Elacqua, investigador de la Escuela de Gobierno de la Universidad Adolfo Ibáñez, donde están realizando varios estudios sobre el tema.				
Artes y Letras					
Noticias en fotos					
Opinión					
Página editorial					
Cartas al Director					
Foros					
Encuestas					
Otros Servicios					
El Tiempo					
Defunciones					
Ediciones anteriores					
Puzzle					
Imagen portada					
Suscripciones					
Empleos					
Productos especiales					
Contratar publicidad					
Club de Lectores					
Clase Ejecutiva					
El Mercurio - Aguilar					
Alternativas					
Académicas					

HER

✉

📖 I

Ser  
Sus  
Sus  
Mer  
acc  
des  
Inf  
Tod  
pub  
Mer  
Clu  
Cor  
que  
mo:

Tanto, que les están quitando alumnos a los colegios municipalizados. Conchalí tenía 15 mil estudiantes en los 20 establecimientos municipales de la comuna, pero la cifra bajó a los 13 mil el año pasado. Eso implica automáticamente menos subvención y, por ende, más ajustes.

Y eso se repite en todo el país. Las matrículas de la enseñanza pública cayeron desde el 80% que representaban en 1980 hasta el 50% en 2003.

¿Qué hace tan atractivo al sector privado? Además de las rentabilidades que puedan obtenerse, existen pocas barreras de entrada: a los sostenedores se les exige cuarto medio rendido, infraestructura adecuada, un listado de profesores y personal idóneo y ceñirse a los planes de estudio exigidos por el ministerio de Educación. Nada más.

Otro punto a considerar. El negocio puede ser "bastante seguro".

"Casi no se corren riesgos en las comunas de menores ingresos. Aun cuando los resultados académicos disten de ser óptimos -muchos colegios municipalizados tienen mejores resultados que los particulares subvencionados con fines de lucro- es difícil que éstos cierren sus puertas. Para mucha gente lo más relevante es el hecho de que estos recintos tengan la categoría de particulares. Ello, lamentablemente, es suficiente para sobrevivir", especifica Elacqua.

Pero pese a que a simple vista el sector pareciera ser atractivo en términos de rentabilidad, tiene una grave falencia que podría frenar su crecimiento a largo plazo. ¿Qué falta? Estos establecimientos además de preocuparse por ganar dinero debieran tener como objetivo mejorar la calidad académica. Y aunque hay varios que persiguen esta meta, hay muchos también que ni se acercan a ella. "Si se permite que lucren, hay que fiscalizar que tengan buena calidad. No hay que olvidar que reciben ayuda del Estado para 'educar' a los alumnos", dice Elacqua.

Más afectados

Pero mientras no se tome conciencia de ello, los establecimientos con fines de lucro seguirán creciendo sin mayor control. De hecho, el 30% de ellos ya tiene sucursales, aun cuando la mayoría sigue bajo el mando de las pymes.

Esta arremetida no sólo ha cobrado víctimas en el sector municipalizado, sino que también en el particular pagado. Hay varios colegios que han visto disminuir drásticamente sus matrículas por los menores precios que ofrece la competencia.

Si a ello se suma que las exigencias de los padres de los estratos socioeconómicos medio alto son cada vez mayores -buscan una educación valórica y académica de excelencia, inglés, computación, deportes, atención personalizada, etc...- a los colegios particulares pagados no les está quedando más opción que renovarse o morir. El tema preocupa a los establecimientos y no es para menos: la tasa de crecimiento de estos colegios lleva años estancada en el 8% del sistema educacional.

Renovarse o morir

¿Cuáles son las recetas que están siguiendo para sobrevivir y, en el mejor de los casos, crecer? Apertura a otros mercados es una de las estrategias empleadas. ¿Ejemplo? El Universitario Inglés decidió pasar de ser históricamente femenino a mixto para sobrevivir en Providencia.

También hay otros que apuestan por abrir nuevas sedes. Los recintos de los movimientos católicos llevan la delantera en los últimos años. Los Legionarios de Cristo tiene cinco colegios y administran varios más, los de Schoenstatt tres y los del Opus Dei al menos seis.

Otro caso. El Dunalastair -cuyo dueño es el empresario Andrés Navarro- apostó

por Chicureo hace dos años debido al crecimiento demográfico que experimentaba la comuna y a la falta de colegios bilingües y laicos en el sector.

Y no le ha ido nada mal: partieron con 8 alumnos en 2004 en Valle Norte y hoy tienen 240. Ellos se suman a los 940 estudiantes que tienen en Las Condes, según cuenta su rector John Mackenzie. A futuro planean realizar una fuerte inversión para mejorar la infraestructura de las instalaciones de Las Condes, aunque el objetivo no es crecer a pasos agigantados, pues no quieren transformarse en un colegio con más de 1.200 alumnos. "Queremos seguir siendo el colegio familiar que conocieron nuestros ex alumnos", remarca el rector. Es por eso mismo que ante la creciente demanda existente no descartan abrir nuevas sedes.

#### Nuevos horizontes

Otros colegios han optado por cambiarse derechamente "de casa" para captar nuevos estudiantes. Este es el caso del Craighouse, que vendió sus canchas deportivas en unos US\$15 millones a Falabella y con eso construirá su nuevo establecimiento en Chicureo. Apuestan a que esa comuna albergará a futuro a gran parte de su público objetivo, comenta una profesora del establecimiento.

También están los recintos que han bajado o congelado sus mensualidades, ofreciendo tarifas más competitivas que las de su competencia más directa. Este es el caso del Apoquindo Masculino, que de ser uno de los colegios más caros de Santiago, hoy cobra una mensualidad de unos \$115 mil mensuales, lo que lo sitúa en los establecimientos de élite de precio medio.

Pero además el recinto se ha centrado en mejorar sus instalaciones y reforzar su educación integral, donde la formación valórica juega un papel muy importante, según cuenta el director de la parte masculina, José Ignacio Cox.

Un nuevo laboratorio de ciencias naturales para los más chicos, computadores con pantalla plana, juegos infantiles de última generación y los talleres de Kumón están entre las últimas inversiones. Y para más adelante estudian construir un completo centro deportivo. Con ello, lograron fidelizar a los 720 alumnos que pertenecen al establecimiento masculino. "Esto desmiente por sí solo los rumores de quiebra que nos afectan desde hace 15 años", enfatiza el director.

Marco Cariola, Andrés Navarro, Alberto Hurtado y Andrés Lyon han apostado en el sector.

#### EN CIFRAS

\$ 100.000

o más gastan los colegios particulares por alumno, mientras que los particulares subvencionados destinan entre \$30.000 y \$45.000.

\$285.900

cuesta la mensualidad del Grange, uno de los colegios más caros de Santiago.

\$5.600

es la mensualidad promedio de los colegios subvencionados con financiamiento compartido.

44%

de las matrículas de La Pintana es captada por colegios subvencionados privados con fines de lucro.

\$36.990

es el máximo que otorga el Estado por concepto de subvención mensual por

alumno.

Términos y Condiciones de la Información  
© El Mercurio S.A.P

▪