BENCHLAB

MUESTRA · DATOS FICTICIOS · DIAGNÓSTICO DE PORTAFOLIO · UNIVERSIDAD EJEMPLO

Dónde está su matrícula y hacia dónde va el mercado

Su posición frente al sistema y a su grupo comparable, qué programas explican la pérdida de matrícula y dónde hay señal de mercado que su oferta todavía no atiende.

12.925
MATRICULADOS
2025-2 · +2,3% desde 2019

58.ª
POSICIÓN NACIONAL
de 275 instituciones

2.456
GRADUADOS AL AÑO
2025 completo

12,4%
MATRÍCULA DE POSGRADO
su sector y carácter 15,0%

8,3%
NO PRESENCIAL
mediana de su grupo 37,0%

43%
ENTRA POR MERCADOS
que hoy retroceden

Muestra con datos ficticios y la estructura de las estadísticas del SNIES: la institución, sus cifras, sus pares y sus referentes son inventados y no describen a ninguna institución real. Procesamiento y análisis: Benchlab.

01 · RESUMEN DE DECISIONES

Antes de abrir oferta nueva, 6 programas pierden matrícula más rápido que su mercado.

Seis lecturas construidas con datos ficticios sobre las 275 instituciones activas del país, en el orden en que conviene decidir: primero defender, después ampliar.

01 **Su matrícula creció 2,3% desde 2019; la del sistema creció 17%.**
Al ritmo del país tendría hoy unos 14.788 matriculados, frente a los 12.925 de este corte. Pág. 03

02 **De sus 13 programas, 3 crecen al menos tanto como su mercado.**
De los demás, 6 pierden matrícula más rápido que su mercado, 3 aseguran cuota y 1 no tiene base suficiente para compararse. Pág. 08

03 **4 programas explican 88% de la pérdida.**
Perdió 1.275 estudiantes en unos programas y ganó 1.565 en otros. Los que más pierden son Derecho, Administración de Empresas y Licenciatura en Educación Infantil. Pág. 07

04 **Las instituciones comparables que crecen tienen 13% de posgrado; las que caen, 22%.**
La institución está en 12,4%, por debajo de los dos grupos. Pág. 05

05 **En sus niveles, no registra matrícula en 15 programas en crecimiento.**
Además, 5 programas propios, solo presenciales, tienen un mercado que se cursa en buena parte en modalidades no presenciales. Pág. 10

06 **De 21 candidatos, 5 quedan preseleccionados y 4 se desarrollan en fichas.**
Son Gerencia Tributaria, Ciencia de Datos, Ingeniería de Software y Gestión Logística, todas entre las preseleccionadas. De ellas, 4 son cercanas por afinidad académica. En todas, el siguiente paso es validar el público. Pág. 14

i Corte 2025-2. La institución se identifica por su código de institución principal (9001) y no por su nombre. Los graduados son del año completo; la matrícula, del segundo semestre; el nuevo ingreso de las oportunidades, del año completo.

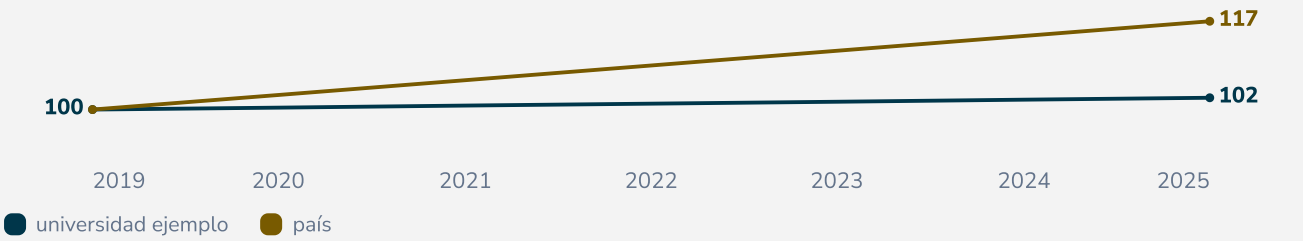
02 · DÓNDE ESTÁ HOY

Su matrícula creció 2,3% desde 2019; la del sistema creció 17%.

Pasó de 12.635 matriculados en 2019 a 12.925 en 2025, en el segundo semestre de cada año. Ocupa el puesto 58 entre 275 instituciones activas. Las cifras agregan las 2 sedes registradas bajo la institución principal.

MATRÍCULA EN ÍNDICE · 2019 = 100

escala ajustada al rango



◆ Las dos series arrancan en 100 para poder compararlas pese a la diferencia de tamaño. El país llega a 117 y la institución a 102: 15 puntos de diferencia acumulada en 7 cortes.

ESTRUCTURA FRENTE A SU SECTOR Y CARÁCTER Y AL PAÍS · 2025-2



La barra es la institución. Las marcas verticales son el promedio ponderado por matrícula de las instituciones del país de sector privado y carácter universidad (verde) y del sistema completo (dorado). No es el grupo comparable de la página 5, que suma tamaño y territorio. «Matrícula nueva sobre el total» indica qué parte de su matrícula es nueva en cada corte; por sí solo no mide la antigüedad de sus cohortes.

i Todas las cifras son del segundo semestre de cada año, nunca la suma de los dos. La institución se agrega por institución principal, código 9001: las seccionales se cuentan juntas aunque alguna no reporte matrícula en el corte.

03 · EL PORTAFOLIO COMPLETO

De su nuevo ingreso de 2025, 43% está en mercados que retroceden.

Toda la matrícula nueva de 2025, pregrado y posgrado, por campo amplio CINE y modalidad. Al lado, cómo se movió el mercado nacional de ese campo y modalidad entre 2024 y 2025 y qué cuota tiene la institución en él.

CAMPO CINE	MODALIDAD	SUYA	VS 2024	PAÍS	CUOTA	LECTURA
Administración y derecho	Presencial	2.119	-9,4%	-9,0%	2,8%	mercado en retroceso
Ingeniería e industria	Presencial	824	-2,3%	+14,0%	2,0%	mercado en alza
Ciencias sociales y periodismo	Presencial	612	-10,4%	+9,6%	1,7%	mercado estable
Salud y Bienestar	Presencial	490	-3,7%	+7,7%	0,6%	mercado estable
Tecnologías de la información	Presencial	460	+0,9%	+16,9%	0,5%	mercado en alza
Administración y derecho	Virtual	262	+8,3%	+7,5%	0,3%	mercado estable
Educación	Virtual	144	-1,4%	+8,7%	0,2%	mercado estable

- De los 4.911 estudiantes que entraron en 2025, **2.119 (43,1%) lo hicieron en campos y modalidades donde el mercado nacional retrocede** y 1.284 (26,1%) donde crece un 10% o más. La mayor, administración y derecho presencial, aporta 2.119 estudiantes en un mercado que cayó 9,0%. La cuota indica qué parte de ese mercado tiene hoy. Donde es alta y el mercado cae, conviene defenderla; donde es baja y el mercado crece, hay una señal para estudiar, y la captación posible queda por validar.

i La matrícula nueva es del año completo, no del corte semestral, para comparar cada campo amplio CINE y modalidad con su mercado en el mismo periodo. La clasificación se deriva del ritmo del mercado nacional entre 2024 y 2025: retroceso si cae, alza si crece un 10% o más, estable en medio. Es una regla explícita, no una etiqueta cualitativa. Se excluyen los programas sin clasificar.

04 · EL GRUPO COMPARABLE

Las instituciones comparables que crecen tienen 13% de posgrado; las que caen, 22%.

Las 15 instituciones de sector privado, carácter universidad y tamaño comparable con institución principal en Región Centro. La institución aparece resaltada, en el puesto 11 del grupo por tamaño. Las dos barras miden el peso del posgrado y el de la matrícula no presencial.

INSTITUCIÓN	MATRÍC.	POSGR.	NO PRES.
Institución Comparable D	31.631	20,2%	27,6%
Institución Comparable N	26.128	12,4%	32,4%
Institución Comparable K	25.383	21,8%	23,4%
Institución Comparable M	22.795	12,9%	48,5%
Institución Comparable L	21.570	12,4%	36,0%
Institución Comparable F	21.196	22,7%	30,4%
Institución Comparable C	20.244	15,5%	44,4%
Institución Comparable H	18.148	25,0%	31,8%
Institución Comparable G	16.758	9,3%	58,8%
Institución Comparable J	15.886	22,4%	42,8%
Universidad Ejemplo	**12.925**	**12,4%**	**8,3%**
Institución Comparable a	10.365	24,0%	39,5%
Institución Comparable B	9.825	22,8%	38,0%
Institución Comparable I	8.962	5,9%	33,2%
Institución Comparable e	6.545	6,3%	49,4%

◆ En la mediana, las 11 instituciones que crecieron desde 2019 tienen 36,0% de matrícula no presencial y 12,9% de posgrado; las 4 que retrocedieron, 35,0% y 22,3%. La institución está en 8,3% de no presencial, por debajo de los dos grupos, y en 12,4% de posgrado, por debajo de los dos grupos. Son diferencias entre grupos, no una relación causal demostrada.

i El grupo se define por sector, carácter y tamaño, con institución principal en Región Centro. El tamaño va de la mitad a dos veces y media su matrícula. Es reproducible y no incluye selección manual: comparar contra una institución diez veces mayor o menor no informa sobre decisiones de cartera. Si el ámbito departamental no reúne suficientes pares, la regla se abre al país y así se indica. Las cifras de cada grupo son medianas: la institución del medio, para que una o dos muy grandes o casi solo virtuales no muevan el resultado. El peso del posgrado también sube cuando el pregrado se contrae.

05 · LOS NIVELES

De los 4 niveles que crecieron 15% o más, en 2 no registra matrícula.

Cada nivel de formación con el tamaño de su mercado nacional, cómo se movió desde 2019 y qué parte es no presencial, junto a la matrícula de la institución. La última columna clasifica el mercado nacional por su matrícula entre 2019 y 2025: en retroceso si cae, en alza si crece un 10% o más y estable en medio.

NIVEL	PAÍS	VS 2019	NO PRES.	SUYA	CUOTA	LECTURA
Universitario	1.707.480	+13,4%	25%	11.320	0,66%	mercado en alza
Tecnológico	523.260	+30,8%	46%	sin registro	·	mercado en alza
Formación Técnica Profesional	251.991	-3,1%	40%	sin registro	·	mercado en retroceso
Especialización Universitaria	165.240	+40,5%	70%	1.130	0,68%	mercado en alza
Maestría	96.390	+57,6%	70%	475	0,49%	mercado en alza
Doctorado	9.639	+17,0%	50%	sin registro	·	mercado en alza

◆ Su matrícula se concentra en universitario, con 11.320 estudiantes y una cuota de 0,7% de ese mercado. En 3 de los niveles que aparecen aquí no registra matrícula. Los que más crecen son maestría (+57,6%, 70,0% no presencial), especialización universitaria (+40,5%, 70,0% no presencial) y tecnológico (+30,8%, 46,1% no presencial).

i Se muestran los niveles con al menos 5.000 matriculados en el país, para no comparar mercados de escalas incomparables. La cuota es la matrícula de la institución sobre la nacional del nivel. «Sin registro»: la fuente no reporta matrícula de la institución en ese nivel. Un nivel sin matrícula propia no prueba que la institución no tenga programas autorizados en él. Tampoco implica que convenga entrar: la matriz de oportunidades cruza esa información con la señal de mercado y la afinidad.

06 · DÓNDE SE MOVIÓ LA MATRÍCULA

4 programas explican 88% de la pérdida.

Los 7 programas que más pierden y los que más ganan, con su matrícula en 2019 y 2025 y su parte de la pérdida o de la ganancia. La institución perdió 1.275 estudiantes en unos programas y ganó 1.565 en otros, con un saldo positivo de 290.

DONDE MÁS PERDIÓ	NIVEL	2019	2025	DIF.	DE LA PÉRDIDA
Derecho	Universitario	2.300	1.720	-580	45%
Administración de Empresas	Universitario	2.650	2.410	-240	19%
Licenciatura en Educación Infantil	Universitario	180	0	-180	14%
Arquitectura	Universitario	760	640	-120	9%
Derecho Administrativo	Especialización	380	300	-80	6%
Contaduría Pública	Universitario	1.100	1.050	-50	4%
Derecho	Maestría	120	95	-25	2%

- La pérdida está concentrada: **Derecho por sí solo explica 45,5%**, y los 3 primeros suman 78,4%. Los 3 son presenciales. Antes de abrir cartera nueva conviene decidir qué hacer con estos: recuperarlos, transformarlos, llevarlos a otra modalidad o dejar de priorizarlos. Esta fuente no mide costos ni tiempos de llenado, así que la comparación con abrir un programa nuevo queda por evaluar.

DONDE MÁS GANÓ	NIVEL	2019	2025	DIF.	DE LA GANANCIA
Psicología	Universitario	1.280	1.610	+330	21%
Enfermería	Universitario	820	1.150	+330	21%
Gerencia de Proyectos	Especialización	420	690	+270	17%
Ingeniería de Sistemas	Universitario	950	1.210	+260	17%

i Se comparan las mismas denominaciones entre 2019 y 2025. Los programas que dejaron de reportar matrícula se cuentan con su pérdida completa, de modo que la suma de todos los movimientos reconstruye exactamente la variación de la institución. Una caída a cero puede ser un cierre o un cambio de denominación: la fuente no permite distinguirlos, y conviene confirmarlo internamente antes de decidir.

07 · DIAGNÓSTICO POR PROGRAMA

6 de sus 13 programas pierden matrícula más rápido que su mercado.

Cada programa con matrícula en 2025, con su variación desde 2019 frente a la del mismo programa en el mercado nacional y su participación en él. Aquí van los 7 de mayor matrícula, que reúnen el 80% de la suya. Los otros 6 entran en el recuento.

3 · fortalecer 3 · asegurar cuota 6 · revertir o actualizar 0 · mantener 0 · revisar continuidad 1 · base insuficiente

PROGRAMA	NIVEL	2025	PROPIA	MERCADO	PARTIC.		ORIENTACIÓN
Administración de Empresas	Pregrado · presencial	2.410	-9%	+14%	1,8%	escala	Revertir o actualizar
Derecho	Pregrado · presencial	1.720	-25%	+7%	1,5%	escala	Revertir o actualizar
Psicología	Pregrado · presencial	1.610	+26%	+17%	1,8%	escala	Fortalecer
Ingeniería Industrial	Pregrado · presencial	1.530	+6%	+11%	1,9%	escala	Asegurar cuota
Ingeniería de Sistemas	Pregrado · presencial	1.210	+27%	+110%	1,1%	escala	Asegurar cuota
Enfermería	Pregrado · presencial	1.150	+40%	+17%	4,1%	escala	Fortalecer
Contaduría Pública	Pregrado · presencial	1.050	-5%	+4%	1,1%	escala	Revertir o actualizar

◆ De sus 13 programas con matrícula: 3 fortalecer, 3 asegurar cuota, 6 revertir o actualizar, 0 mantener, 0 revisar continuidad y 1 base insuficiente. Fortalecer es crecer al menos tanto como el mercado. Revertir o actualizar es perder estudiantes más rápido que él. Asegurar cuota corresponde a un programa de escala que crece menos que un mercado que crece. Una variación no explica su causa: precio, capacidad o cambios de plan de estudios se validan con la institución.

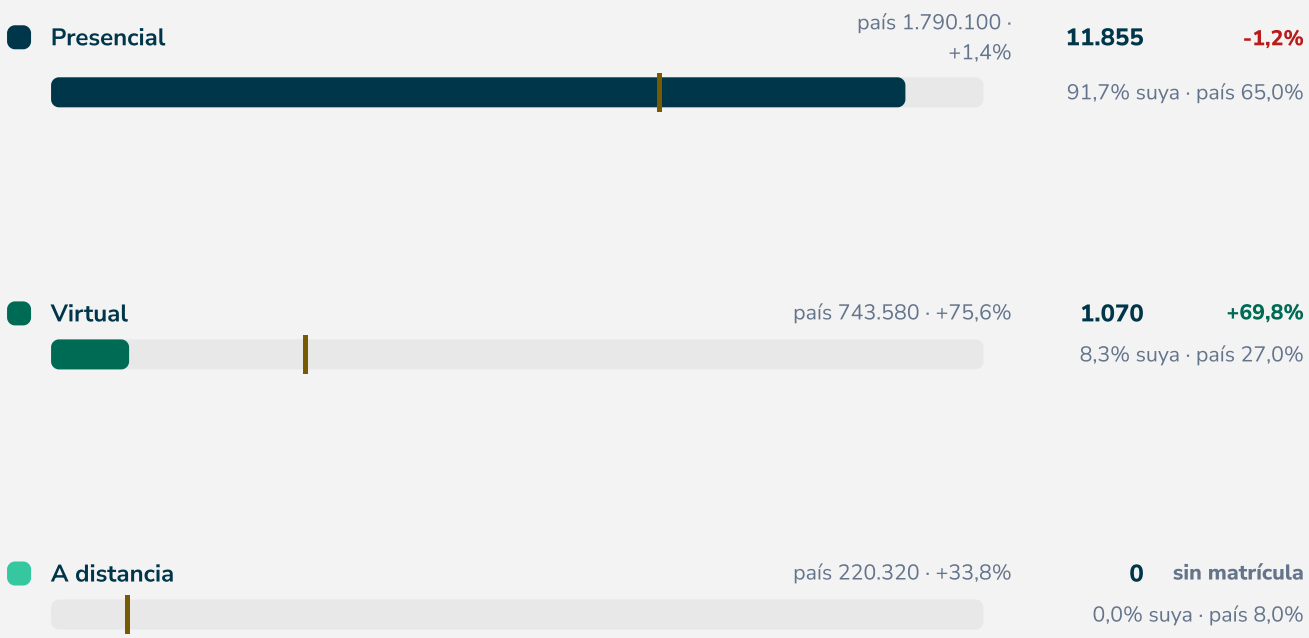
i Variaciones de la matrícula del segundo semestre entre 2019 y 2025. Con menos de 30 matriculados en 2019, la variación no se calcula y el programa queda como base insuficiente. Si en un mismo programa homologado y nivel un programa propio cae a la mitad y otro aparece o se triplica, los dos quedan en «revisar continuidad». Puede ser la misma oferta con otra denominación. El mercado es el programa homologado por Benchlab en el mismo nivel. Escala: programas cuyo mercado está entre los que reúnen el 80% de la matrícula del nivel (en pregrado, desde 23.960 estudiantes); el resto, mercado pequeño.

08 · LA MODALIDAD

El 8,3% de su matrícula es no presencial; la mediana de su grupo comparable, 37%.

Matrícula por modalidad. La barra es el peso de cada modalidad dentro de la institución; la línea, el peso de esa modalidad en el país. A la derecha, cómo se movió cada uno desde 2019.

MODALIDAD · 2025-2, CON EL MOVIMIENTO DESDE 2019



◆ En el país, la matrícula no presencial pasó de 588.250 a 963.900 desde 2019 y pesa 35,0%. Esa cifra incluye instituciones casi solo virtuales o a distancia, por eso no es la referencia. Mientras tanto la matrícula presencial nacional sumó 25.350 estudiantes, la modalidad donde se concentra su oferta. Su propia matrícula no presencial pasó de 630 a 1.070 desde 2019. Es una diferencia con su grupo comparable, no una causa demostrada de su resultado.

i No presencial suma virtual, a distancia e híbrida; la dual, que combina la institución y el lugar de trabajo, no entra. La mediana de su grupo comparable es la institución del medio: la mitad tiene menos. La modalidad es un atributo del programa, no del estudiante, y se toma de la modalidad homologada de la fuente. Incorporar una modalidad a un programa ya registrado exige una **modificación del registro calificado** ante el Ministerio, porque el registro identifica las modalidades autorizadas. Es un trámite distinto al de un programa nuevo, pero no cabe prometer plazos sin revisar cada caso: ni esta fuente ni este informe los miden.

09 · DÓNDE NO ESTÁ

En sus niveles, no registra matrícula en 15 programas en crecimiento.

Programas homologados por nivel con al menos 300 estudiantes nuevos en 2025, cuyo nuevo ingreso creció desde 2019 y donde la institución no tiene matrícula. De los 34 programas de ese tamaño, la institución está en 13.

EN LOS NIVELES DONDE YA REGISTRA MATRÍCULA

PROGRAMA	NIVEL	NUEVOS	VS 2019	IES	
Ciberseguridad	Especialización	**27.258**	**+37%**	39	**abren referentes**
Ciencia de Datos	Maestría	**25.020**	**+38%**	24	**abren referentes**
Gestión de la Calidad	Especialización	**24.279**	**+27%**	89	
Educación Básica	Pregrado	**23.823**	**+122%**	65	**abren referentes**
Desarrollo y Programación	Pregrado	**19.602**	**+209%**	37	**abren referentes**

EN NIVELES DONDE NO REGISTRA MATRÍCULA

PROGRAMA	NIVEL	NUEVOS	VS 2019	IES	
Administración de Empresas	Tecnológico	**27.699**	**+209%**	35	**abren referentes**
Desarrollo y Programación	Tecnológico	**16.890**	**+40%**	16	**abren referentes**
Logística	Tecnológico	**14.255**	**+162%**	30	**abren referentes**

PROGRAMAS PROPIOS QUE EL MERCADO YA CURSA EN MODALIDADES NO PRESENCIALES

PROGRAMA PROPIO, SOLO PRESENCIAL	NIVEL	SUYA 2025	NO PRES.	VS 2019	
Administración de Empresas	Pregrado	**2.410**	55%	**+90%**	**Explorar otra modalidad**
Ingeniería de Sistemas	Pregrado	**1.210**	34%	**+249%**	**Explorar otra modalidad**
Ingeniería Industrial	Pregrado	**1.530**	42%	**+85%**	**Explorar otra modalidad**
Contaduría Pública	Pregrado	**1.050**	30%	**+74%**	**Explorar otra modalidad**
Gerencia en Salud	Especialización	**140**	45%	**+150%**	**Explorar otra modalidad**

◆ Que un programa crezca no basta para entrar: falta su afinidad con la institución y las capacidades para atenderlo, que se leen en la matriz de oportunidades. «Abren referentes» marca los programas donde al menos 2 de sus referentes lanzaron programas desde 2020. La última tabla no propone programas nuevos. Señala programas que ya tiene y que el mercado cursa en buena parte en modalidades no presenciales, para estudiar si conviene ofrecerlos también así.

i Nuevo ingreso del año completo; variación con al menos 30 estudiantes nuevos en 2019. Un programa propio entra en la última tabla si tiene al menos 30 matriculados y solo se ofrece presencial. Además, en su mercado la matrícula no presencial pesa al menos el 30% y creció desde 2019. Incorporar una modalidad exige modificar el registro calificado.

10 · REFERENTES

Sus 10 referentes abrieron 43 programas desde 2020.

Qué abrieron las instituciones con oferta comparable, para no diseñar desde cero. Benchlab los propone: son los 10 más cercanos en tamaño dentro de su grupo comparable, que ya comparte sector, carácter y territorio. La institución puede indicar hasta 10.

REFERENTE	MATR. 2025	NUEVOS	NO PRES.	TEMAS QUE MÁS ABRIÓ
Institución Comparable A	**10.365**	**5**	2	Educación Básica, Marketing Digital
Institución Comparable J	**15.886**	**6**	5	Tributación, Seguridad y Salud Laboral
Institución Comparable B	**9.825**	**3**	2	Seguridad y Salud Laboral, Ciberseguridad
Institución Comparable G	**16.758**	**6**	4	Ciencias Ambientales, Salud Pública
Institución Comparable I	**8.962**	**6**	1	Desarrollo y Programación, Marketing Digital
Institución Comparable H	**18.148**	**3**	2	Administración de Empresas, Desarrollo y Programación
Institución Comparable E	**6.545**	**5**	3	Gestión de la Calidad, Desarrollo y Programación
Institución Comparable C	**20.244**	**2**	1	Comunicación Social, Marketing Digital
Institución Comparable F	**21.196**	**5**	3	Logística, Ciencia de Datos
Institución Comparable L	**21.570**	**2**	0	Educación Básica, Administración en Salud

LO QUE SE REPITE ENTRE REFERENTES

Administración de Empresas · 6 referentes **Ciencia de Datos** · 4 referentes **Desarrollo y Programación** · 4 referentes

Marketing Digital · 4 referentes **Educación Básica** · 3 referentes **Logística** · 3 referentes

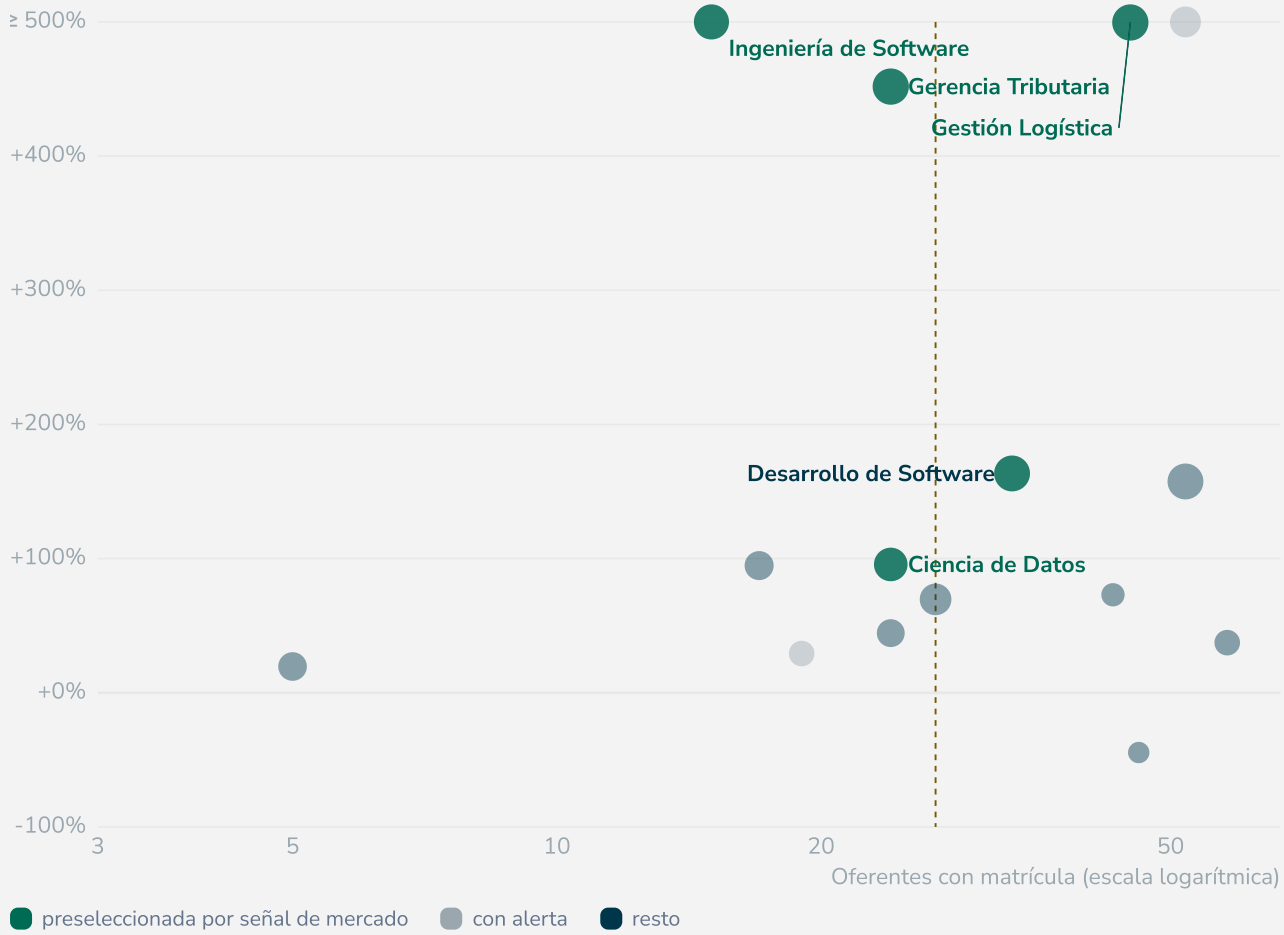
◆ De los 43 programas nuevos, 23 se abrieron en modalidades no presenciales. Que un referente abra un programa no indica por sí solo que tenga estudiantes suficientes. Es una señal para estudiar: la matriz la usa como sustento cuando el programa es demasiado reciente para tener serie.

i Un programa es nuevo si su primer nuevo ingreso es posterior a 2019, el primer año de la serie; los que ya existían en 2019 no se cuentan. Se cuenta cada denominación con su nivel una vez, aunque se abra en varias sedes o modalidades; «No pres.» cuenta las que tienen alguna modalidad no presencial. Un cambio de código en el registro puede hacer que un programa existente parezca nuevo. Temas según la homologación de Benchlab.

11 · OFERTA Y CRECIMIENTO

8 programas candidatos crecen con pocos oferentes.

Cada punto es un programa candidato: cuántas instituciones lo ofrecen y cómo cambió su nuevo ingreso anual entre 2019 y 2025. El tamaño del punto es su nuevo ingreso de 2025. La línea punteada marca la mediana de oferentes (27). Los nombres en verde son las oportunidades seleccionadas para las fichas.



◆ Arriba a la izquierda están los programas que crecen con pocos oferentes: 8 de los 15 con serie comparable. Pocos oferentes señalan menos competencia, no un mercado libre: un programa puede tener pocos oferentes porque es caro de montar o porque su público es reducido. Por eso la página siguiente lo cruza con la afinidad y el sustento antes de priorizar.

i Nuevo ingreso del año completo; oferentes son las instituciones principales con matrícula en el segundo semestre de 2025. No se dibujan 6 candidatos con menos de 30 estudiantes nuevos en 2019, porque su variación no se calcula. 2 programas crecieron más del 500% y se dibujan en el borde superior.

12 · MATRIZ DE OPORTUNIDADES

5 oportunidades quedan preseleccionadas por señal de mercado.

Programas del país con al menos 300 estudiantes nuevos en 2025 y 3 oferentes. Se excluye 1 cuyo primer oferente tiene el 70% o más. Quedan 21; aquí van los de mayor puntaje de cada nivel.

PROGRAMA	NUEVOS	VAR.	IES	1.°	PUNT.	AFINIDAD	SUSTENTO	TIPO
ESPECIALIZACIÓN UNIVERSITARIA · 6 CANDIDATOS								
★ **Gerencia Tributaria**	**8.785**	+452%	24	29%	**80**	Alta	serie	**Complementaria**
Contratación Estatal	**4.639**	+95%	17	18%	**67**	Alta	serie	**Complementaria**
Ciberseguridad	**5.713**	+960%	52	51%	**53**	Alta	serie	**Revisar antes**
Analítica de Datos	**6.030**	+70%	27	31%	**47**	Alta	serie	**Complementaria**
MAESTRÍA · 4 CANDIDATOS								
★ **Ciencia de Datos**	**7.113**	+96%	24	45%	**83**	Alta	serie	**Complementaria**
Administración de Empresas	**6.372**	—	37	54%	**44**	Alta	referentes	**Revisar antes**
Gestión Ambiental	**2.873**	—	41	42%	**22**	Baja	corta	**Revisar antes**
Salud Pública	**2.299**	—	53	24%	**0**	Alta	corta	**Revisar antes**
UNIVERSITARIO · 6 CANDIDATOS								
★ **Ingeniería de Software**	**8.195**	+589%	15	34%	**87**	Alta	serie	**Complementaria**
Mercadeo Digital	**4.503**	+20%	5	18%	**64**	Alta	serie	**Complementaria**
Licenciatura en Educación Básica Primaria	**4.110**	+45%	24	38%	**49**	Media	serie	**Complementaria**
Comunicación Social	**6.872**	—	55	15%	**27**	Media	referentes	**Revisar antes**
TECNOLÓGICO · 4 CANDIDATOS								
★ **Gestión Logística**	**8.879**	+500%	45	20%	**78**	Alta	serie	**Complementaria**
★ **Desarrollo de Software**	**8.658**	+163%	33	49%	**61**	Alta	serie	**Complementaria**

◆ La estrella marca la preselección por señal de mercado: dos de tres criterios en alto y sin alertas. No es una prioridad institucional, que se decide con las fichas. La señal, la afinidad y el sustento van en columnas separadas, sin sumarse. Afinidad alta: tiene programas en el mismo campo y gradúa al menos 100 personas al año en el área; media, una de las dos. Las capacidades quedan por validar en todas: esta fuente no las publica. De los 21 candidatos, 13 son oferta complementaria, 0 una nueva área y 8 conviene revisarlos antes de expandir.

i El puntaje va de 0 a 100 y promedia la posición del programa dentro de su nivel en tamaño, crecimiento y número de oferentes. Un criterio está en alto en el último tercio. El crecimiento se ordena solo entre los que tienen serie comparable; sin ella, cuenta como el más bajo. Ordena, no garantiza, y no se compara entre niveles. Alertas: menos de 30 estudiantes nuevos en 2019 (serie corta), un primer oferente con el 50% o más, o el mismo programa homologado que uno propio. Sustento: serie comparable; referentes, si la serie es corta pero al menos 2 referentes abrieron el tema; o serie corta. La señal no es demanda probada: quien entra compite con instituciones instaladas.

13 · FICHAS DE OPORTUNIDAD

4 oportunidades se estudian aquí, con lo que se sabe y lo que falta validar.

Una ficha por oportunidad seleccionada, para iniciar su análisis académico. No reemplaza el diseño curricular ni el estudio de factibilidad.

Especialización en Gerencia Tributaria

Especialización Universitaria · desarrollar oferta complementaria · sustento: serie comparable · iniciativa cercana por afinidad · puntaje 80

NECESIDAD QUE ATIENDE	Profesionales de la región que necesitan esta formación sin dejar su trabajo (texto de muestra).
SEÑAL DE MERCADO	8.785 estudiantes nuevos en 2025 (+451,8% desde 2019), 24 oferentes y el primero con el 29,2% de la matrícula. Fuente: Datos ficticios con la estructura del SNIES, año completo 2025.
RELACIÓN CON LA OFERTA ACTUAL	En el mismo campo ofrece Administración de Empresas (2.410), Contaduría Pública (1.050), Especialización en Gerencia de Proyectos (690), algunos en otro nivel: podría dar continuidad entre niveles. No coincide por denominación con su oferta actual; el solapamiento académico queda por validar.
AFINIDAD INSTITUCIONAL	Alta: tiene programas en el mismo campo y gradúa en el área. La misión declarada prioriza la formación aplicada y el vínculo con el sector productivo (texto de muestra).
CAPACIDADES CONOCIDAS	Por validar: la fuente pública no informa equipo docente, infraestructura ni registro.
INFORMACIÓN FALTANTE	Quién estudiaría el programa, en qué modalidad y a qué precio; equipo docente, infraestructura y alianzas disponibles; requisitos y plazos del registro calificado; solapamiento académico con su oferta actual: contenidos, público y titulación.
SIGUIENTE DECISIÓN	Validar público.

i La señal, la relación con la oferta y la afinidad calculada salen de la fuente pública. La necesidad que atiende y la afinidad con la misión las escribe un analista con la institución. Las capacidades quedan por validar mientras la institución no las informe.

13 · FICHAS DE OPORTUNIDAD

Ficha 2 de 4.

Maestría en Ciencia de Datos

Maestría · desarrollar oferta complementaria · sustento: serie comparable · iniciativa cercana por afinidad · puntaje 83

NECESIDAD QUE ATIENDE	Profesionales de la región que necesitan esta formación sin dejar su trabajo (texto de muestra).
SEÑAL DE MERCADO	7.113 estudiantes nuevos en 2025 (+95,6% desde 2019), 24 oferentes y el primero con el 44,6% de la matrícula. Fuente: Datos ficticios con la estructura del SNIES, año completo 2025.
RELACIÓN CON LA OFERTA ACTUAL	En el mismo campo ofrece Ingeniería de Sistemas (1.210), algunos en otro nivel: podría dar continuidad entre niveles. No coincide por denominación con su oferta actual; el solapamiento académico queda por validar.
AFINIDAD INSTITUCIONAL	Alta: tiene programas en el mismo campo y gradúa en el área. La misión declarada prioriza la formación aplicada y el vínculo con el sector productivo (texto de muestra).
CAPACIDADES CONOCIDAS	Por validar: la fuente pública no informa equipo docente, infraestructura ni registro.
INFORMACIÓN FALTANTE	Quién estudiaría el programa, en qué modalidad y a qué precio; equipo docente, infraestructura y alianzas disponibles; requisitos y plazos del registro calificado; solapamiento académico con su oferta actual: contenidos, público y titulación.
SIGUIENTE DECISIÓN	Validar público.

13 · FICHAS DE OPORTUNIDAD

Ficha 3 de 4.

Ingeniería de Software

Universitario · desarrollar oferta complementaria · sustento: serie comparable · iniciativa cercana por afinidad · puntaje 87

NECESIDAD QUE ATIENDE	Profesionales de la región que necesitan esta formación sin dejar su trabajo (texto de muestra).
SEÑAL DE MERCADO	8.195 estudiantes nuevos en 2025 (+589,2% desde 2019), 15 oferentes y el primero con el 34,0% de la matrícula. Fuente: Datos ficticios con la estructura del SNIES, año completo 2025.
RELACIÓN CON LA OFERTA ACTUAL	En el mismo campo ofrece Ingeniería de Sistemas (1.210). No coincide por denominación con su oferta actual; el solapamiento académico queda por validar.
AFINIDAD INSTITUCIONAL	Alta: tiene programas en el mismo campo y gradúa en el área. La misión declarada prioriza la formación aplicada y el vínculo con el sector productivo (texto de muestra).
CAPACIDADES CONOCIDAS	Por validar: la fuente pública no informa equipo docente, infraestructura ni registro.
INFORMACIÓN FALTANTE	Quién estudiaría el programa, en qué modalidad y a qué precio; equipo docente, infraestructura y alianzas disponibles; requisitos y plazos del registro calificado; solapamiento académico con su oferta actual: contenidos, público y titulación.
SIGUIENTE DECISIÓN	Validar público.

13 · FICHAS DE OPORTUNIDAD

Ficha 4 de 4.

Tecnología en Gestión Logística

Tecnológico · desarrollar oferta complementaria · sustento: serie comparable · iniciativa cercana por afinidad · puntaje 78

NECESIDAD QUE ATIENDE	Profesionales de la región que necesitan esta formación sin dejar su trabajo (texto de muestra).
SEÑAL DE MERCADO	8.879 estudiantes nuevos en 2025 (+499,5% desde 2019), 45 oferentes y el primero con el 19,8% de la matrícula. Fuente: Datos ficticios con la estructura del SNIES, año completo 2025.
RELACIÓN CON LA OFERTA ACTUAL	En el mismo campo ofrece Administración de Empresas (2.410), Contaduría Pública (1.050), Especialización en Gerencia de Proyectos (690), algunos en otro nivel: podría dar continuidad entre niveles. No coincide por denominación con su oferta actual; el solapamiento académico queda por validar.
AFINIDAD INSTITUCIONAL	Alta: tiene programas en el mismo campo y gradúa en el área. La misión declarada prioriza la formación aplicada y el vínculo con el sector productivo (texto de muestra).
CAPACIDADES CONOCIDAS	Por validar: la fuente pública no informa equipo docente, infraestructura ni registro.
INFORMACIÓN FALTANTE	Quién estudiaría el programa, en qué modalidad y a qué precio; equipo docente, infraestructura y alianzas disponibles; requisitos y plazos del registro calificado; solapamiento académico con su oferta actual: contenidos, público y titulación.
SIGUIENTE DECISIÓN	Validar público.

14 · RUTA PARA DECIDIR

Las 4 oportunidades son cercanas por afinidad; en todas falta validar la capacidad.

Pasos con condiciones, sin fechas fijas: cada oportunidad avanza cuando se cumple la condición del paso anterior. La cercanía es de afinidad académica con lo que la institución ya enseña y gradúa; su capacidad para ejecutar cualquiera de ellas sigue por validar.

OPORTUNIDAD	VALIDAR PÚBLICO	CONTRASTAR CAPACIDAD	DESARROLLAR PROPUESTA ACADÉMICA	INICIATIVA
Gerencia Tributaria	pendiente · siguiente	pendiente	pendiente	Cercana por afinidad
Ciencia de Datos	pendiente · siguiente	pendiente	pendiente	Cercana por afinidad
Ingeniería de Software	pendiente · siguiente	pendiente	pendiente	Cercana por afinidad
Gestión Logística	pendiente · siguiente	pendiente	pendiente	Cercana por afinidad

LA CONDICIÓN DE CADA PASO

Validar público
Confirmar quién estudiaría el programa, en qué modalidad y a qué precio, con datos de la institución, un sondeo propio o sus canales de admisión.

Contrastar capacidad
Revisar equipo docente, infraestructura, plataforma, alianzas y requisitos del registro calificado frente a lo que exige el programa. Empieza cuando el público está validado.

Desarrollar propuesta académica
Diseño curricular, costos y trámite de registro. Empieza solo cuando las dos condiciones anteriores se cumplen.

- Antes que cualquiera de estas iniciativas va la decisión sobre los programas que pierden matrícula más rápido que su mercado: recuperarlos, actualizarlos o llevarlos a otra modalidad. Esta fuente no mide costos ni tiempos de llenado: la comparación entre recuperar un programa y abrir uno nuevo queda por evaluar.

i Cercana por afinidad: programas propios en el mismo campo y al menos 100 graduados al año en el área. No mide equipo docente, infraestructura ni registro. El estado de cada paso lo informa la institución; sin esa información, todos empiezan pendientes.

15 · FICHA METODOLÓGICA

Las cifras salen de datos ficticios con estructura del SNIES, corte 2025-2, por institución principal.

Definiciones y criterios aplicados en todo el informe, incluidas las limitaciones de la fuente.

FUENTE Y CORTE

Muestra con datos ficticios y la estructura de las estadísticas del SNIES: la institución, sus cifras, sus pares y sus referentes son inventados y no describen a ninguna institución real. En el informe real: Sistema Nacional de Información de la Educación Superior (SNIES), Ministerio de Educación Nacional de Colombia, consultado en octubre 2026. Procesamiento: Benchlab. La serie cubre 2019-2025. Salvo indicación expresa, **todas las cifras son del segundo semestre**. Los graduados son del año completo: en 2025, 2.456. La matrícula nueva de las páginas de portafolio y de crecimiento es anual, y así se indica en cada una.

CÓMO SE IDENTIFICA A LA INSTITUCIÓN

Por su institución principal, código 9001, agregando todas sus seccionales. **Nunca por nombre**: un filtro de texto puede capturar entidades cuyo nombre contiene la misma secuencia de letras y sobreestimar la matrícula de forma grave. Bajo la institución principal 9001 hay 2 sedes registradas. Todas reportan matrícula en este corte.

CÓMO SE DEFINE EL GRUPO COMPARABLE

Instituciones de sector privado, carácter universidad y matrícula entre la mitad y dos veces y media la suya, con institución principal en Región Centro. Son 15. La regla es relativa al tamaño de la institución analizada y no incluye selección manual; si el ámbito departamental no reúne pares suficientes, se abre al país y se declara.

CÓMO SE CLASIFICA CADA MERCADO

Retroceso si el mercado nacional de esa área y modalidad cae entre 2024 y 2025, alza si crece un 10% o más, estable en medio. Es una regla explícita y reproducible, no una etiqueta cualitativa. La «cuota» es la participación de la institución en ese mercado.

CÓMO SE ARMA LA MATRIZ DE OPORTUNIDADES

Programas con al menos 300 estudiantes nuevos en el año y 3 oferentes. Se excluyen los que coinciden por nombre con un programa propio del mismo nivel y los que tienen un primer oferente del 70% o más. Puntaje de 0 a 100 dentro de cada nivel por tamaño, crecimiento y número de oferentes; preselección, dos de tres en alto y sin alertas. La afinidad, las capacidades y el sustento no entran en el puntaje.

QUÉ MIDE Y QUÉ NO MIDE ESTE INFORME

Mide matrícula, matrícula nueva y graduación tal como los reporta la fuente. **No mide demanda insatisfecha, precio, rentabilidad, deserción, empleabilidad ni plazos de registro**, porque el SNIES de poblaciones no publica esas variables. Crecer con pocos oferentes es una señal para estudiar; no predice cuántos estudiantes captaría un entrante.

PROGRAMAS Y DENOMINACIONES

Un programa se cuenta por denominación, nivel y modalidad, y solo si tiene matrícula en el corte. Su mercado es el programa homologado por Benchlab en el mismo nivel, una agrupación propia, revisable y no oficial. Para descartar candidatos que coinciden con su oferta en el mismo nivel, las denominaciones se agrupan además por familia. Por ejemplo, «Gerencia de la Seguridad y Salud en el Trabajo» y «Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo» son el mismo mercado.

CÓMO SE ORIENTA CADA PROGRAMA

Con la variación de su matrícula entre 2019 y 2025 frente a la de su mercado. Fortalecer si crece al menos tanto como él y revertir o actualizar si pierde estudiantes más rápido. Asegurar cuota si es de escala y crece menos que un mercado que crece, y mantener en los demás casos. Por debajo de 30 matriculados en 2019 no se calcula variación. Metodología 1.5.0.

16 · ANEXO · REGLAS Y UMBRALES

Cada cifra sale de una regla fija, con su umbral declarado.

Fuentes, periodos y umbrales de todas las páginas, tal como se aplicaron en este informe. Un cambio en cualquiera de ellos es un cambio de versión de la metodología.

FUENTE	**Origen de los datos**	datos ficticios
	Corte y serie	2025-2; serie 2019-2025
PERIODOS	**Matrícula, oferentes y modalidad**	segundo semestre de cada año
	Graduados y nuevo ingreso	año completo
IDENTIDAD	**Institución**	código de institución principal; un código de sede se rechaza
GRUPO COMPARABLE	**Tamaño**	entre la mitad y dos veces y media su matrícula; mismo sector y carácter
	Territorio	su departamento; el país si quedan menos de 8
ORIENTACIÓN	**Base mínima**	30 matriculados en 2019
	Escala	programas homologados que reúnen el 80% del nivel
MATRIZ	**Candidato**	300 estudiantes nuevos en 2025 y 3 oferentes
	Descarte	misma familia que un programa propio del mismo nivel, o primer oferente con el 70% o más
	Alertas	serie corta (menos de 30 nuevos en 2019), primer oferente con el 50% o más, o mismo programa homologado que uno propio
	Preselección	dos de tres criterios en el último tercio de su nivel y sin alertas; la prioridad final la decide la institución
	Afinidad	programas propios en el mismo campo CINE y 100 graduados al año en el área
	Sustento	serie comparable; referentes si al menos 2 abrieron el tema; serie corta
DÓNDE NO ESTÁ	**Programa sin presencia**	300 nuevos en 2025, crece desde 2019 y matrícula propia cero
	Otra modalidad	30 matriculados propios, solo presencial, mercado con 30% o más no presencial y en alza
REFERENTES	**Selección**	hasta 10; los indica la institución o los más cercanos en tamaño de su grupo
	Programa nuevo	primer nuevo ingreso después de 2019; una vez por denominación y nivel, con todas sus sedes y modalidades
FICHAS	**Cuántas**	hasta 4 preseleccionadas, alternando niveles, o las que indique el analista
	Ruta	validar público, contrastar capacidad, desarrollar propuesta; cercana si la afinidad es alta
VERSIÓN	**Metodología**	1.5.0

17 · ANEXO · HOMOLOGACIÓN Y LÍMITES

Cada uno de sus 13 programas se compara con su programa homologado.

Cada programa propio con el programa homologado que se usó como su mercado. Se muestran los 13 de mayor matrícula.

DENOMINACIÓN OFICIAL	NIVEL	PROGRAMA HOMOLOGADO
Administración de Empresas	Pregrado	**Administración de Empresas**
Derecho	Pregrado	**Derecho**
Psicología	Pregrado	**Psicología**
Ingeniería Industrial	Pregrado	**Ingeniería Industrial**
Ingeniería de Sistemas	Pregrado	**Ingeniería Sistemas**
Enfermería	Pregrado	**Enfermería**
Contaduría Pública	Pregrado	**Contabilidad Pública**
Especialización en Gerencia de Proyectos	Especialización	**Gestión de Proyectos**
Arquitectura	Pregrado	**Arquitectura**
Maestría en Educación	Maestría	**Educación**
Especialización en Derecho Administrativo	Especialización	**Derecho Administrativo**
Especialización en Gerencia en Salud	Especialización	**Gerencia en Salud**
Maestría en Derecho	Maestría	**Derecho**

LÍMITES DEL ANÁLISIS

- Matrícula total y nuevo ingreso son poblaciones distintas. La matrícula observada no es demanda insatisfecha ni intención futura.
- Crecer con pocos oferentes es una señal para estudiar, no una demanda probada.
- Un porcentaje alto sobre una base pequeña se lee con su volumen y su periodo; bajo el umbral no se calcula.
- La homologación de programas es de Benchlab: documentada y revisable, no oficial.
- El puntaje ordena, no garantiza, y no se compara entre niveles ni entre países.
- Un referente que abre un programa no acredita un convenio disponible ni la demanda de la titulación.
- No es un estudio de factibilidad financiera, ni un diseño curricular, ni una proyección de estudiantes.