



Ensayos



Ensayos

El negocio universitario 'for profit' en América Latina

CLAUDIO RAMA

EL NEGOCIO UNIVERSITARIO FOR-PROFIT EN AMÉRICA LATINA

Claudio Rama*

REVISTA DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR
ISSN: 0185-2760
Vol. XLI (4), No. 164
Octubre - Diciembre de 2012, pp. 59 - 95

*Universidad de la Empresa (UDE), Uruguay,
Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales,
Doctor en Educación (UNESR), Doctor en Derecho
(UBA), Posdoctorado (UNICAMP; UFF y UNESR),
Especialidad: Educación superior. Correo e:
claudiorama@gmail.com.

Ingreso: 31/08/12 • Aprobado: 03/10/12

Resumen

La educación superior privada ha ingresado en casi toda la región en una nueva fase marcada por un cambio de la oferta en término de las instituciones, la lógica económica y los mercados a los cuales se orienta. El presente artículo sobre los negocios universitarios se focaliza en describir la irrupción de nuevas modalidades de la oferta presencial por parte de grupos internacionales o de universidades locales aliadas con dichos grupos.¹ El análisis se focaliza en identificar y describir los alcances de la dinámica *for profit* e internacional en la oferta universitaria latinoamericana, analizando tanto las características de los grupos internacionales como los marcos normativos de los distintos países que permiten esa oferta.

Palabras clave:

- Acuerdos sociales
- Investigación científica
- Ciencia
- Metodología

Abstract

Private Higher Education has joined a new phase marked by institutions orientation changes about economic logic terms and markets offer -in almost the whole region-. The present article about university business is focused on describing the irruption of new attending modalities offer by international groups or local universities allied with them. The analysis is focused on identifying and describing the dynamics scopes for profit and in the Latin-American universities offer, analyzing the characteristics of the international groups and the normative frames of the different countries that allow this offer.

Key words:

- Social agreements
- Scientific research
- Science
- Methodology

¹ Hay otra presencia internacional en la región dada por ofertas transfronterizas de origen americano en los países angloparlantes del Caribe con algunos niveles de apoyos presenciales que no son objeto de este análisis. Al respecto véase Didou, Silvie (2005). Internacionalización de la educación superior en América Latina. México: ANUIES-IESALC.

La educación superior privada en América Latina

La prestación del sector privado en la provisión de servicios educativos ha estado en la génesis de la educación superior en América Latina pero recién en los 70 del siglo pasado volvió a adquirir protagonismo y contribuyó a conformar el modelo dual público – privado que caracteriza a la región. Ese crecimiento de la prestación privada se produjo con diversas intensidades en los distintos mercados educativos, siendo uno de los elementos característicos la oferta a través de proveedores, en general de nuevas universidades no religiosas sin fines de lucro, gestionadas por grupos laicos o empresarios individuales que se focalizaron en un tipo de estudiante que por diversos motivos no accedía anteriormente a la educación terciaria pública.

Tradicionalmente la oferta privada de educación superior en la región se focalizaba en sectores de elites a través de instituciones de orientación religiosa sin fines de lucro, que cubrían demandas que no eran atendidas por la oferta pública. A medida que las demandas de acceso fueron aumentando, y ante las limitaciones de recursos presupuestales, políticas de calidad o marcos normativos, las universidades públicas establecieron mecanismos selectivos de acceso, que en general tendieron a elitizar socialmente dichas instituciones en un contexto de demanda de acceso de nuevos sectores, lo cual a su vez creó una demanda excedente que, en parte, fue cubierta por la irrupción de un sector privado diferenciado y orientado a esos nichos de mercado y con un mayor perfil comercial. Bajo estas restricciones, la oferta privada se perfiló en absorber las demandas de aquellos que no lograban acceder o ser retenidos en las universidades estatales, y que en general tenían menores niveles de capital cultural, en tanto la selección era académica

Así, en aquel contexto el aumento del nivel de cobertura en cantidad y calidad fue posible de cubrir mediante un modelo dual público-privado y no exclusivamente mediante el gasto público. Se consideró entonces en algunos países que en tanto una parte de los beneficios dominantes de la educación superior eran privados, esos estudiantes debían aportar en su financiamiento, pero tales políticas, dominantes en Europa y USA, no se desarrollaron en la región con la excepción de Chile.² Con ello las restricciones de las instituciones de educación superior pública aumentaron y la matrícula privada creció en la región en forma superior a cualquier parte del mundo.

Sin embargo, en los últimos años se han sentado las bases de una nueva fase de la educación superior privada en la región, en el marco de un nuevo paradigma de revalorización de la educación como un bien público que se expresa en el aumento de los recursos del Estado y por ende de la oferta pública y la introducción de regulaciones y controles de calidad sobre la educación privada. Ante estos cambios, la oferta universitaria privada está frente a un

² El caso chileno demuestra que el cobro de la matrícula por el sector público en similar intensidad al sector privado, no detuvo la expansión privada, sino que lo determinante fue su absorción de la demanda excedente a partir de los niveles de selección de los cupos y demás restricciones, junto al aporte financiero público.

nuevo escenario competitivo derivado del aumento los costos por mayores exigencias de calidad y de mayor oferta pública en condiciones de gratuidad.

Históricamente la dinámica del funcionamiento de la universidad privada ha estado asociada con las características de la oferta pública, sus niveles de calidad, los sectores sociales y regiones que cubre y fundamentalmente con sus sistemas de selección de estudiantes. En tal sentido, la oferta privada tiende a cubrir nichos de demandas que no satisfacen las instituciones públicas y está sujeta a las propias evoluciones y cambios de la política pública en materia de educación superior, dado su perfil generalizado de oferta gratuita. Ello en tanto en condiciones de igualdad de la oferta, las personas tienden a seleccionar aquella más barata y por ende, la educación privada financiada por el pago de una matrícula siempre se estructurará sobre la base de su selección competitiva de estudiantes frente a una oferta pública que en la región es, predominantemente, de casi o total gratuidad.

Las variables de ajuste y determinantes del gasto de las familias en educación superior giran entonces alrededor del tipo y la diversidad de las ofertas disciplinarias, los criterios de selección o la calidad dada por el valor de las certificaciones, como mecanismos competitivos frente al sector público. Las variables dominantes de la oferta privada tendrán que ser entonces el fácil acceso, su mejor localización, el nivel de la calidad y la pertinencia, la pertenencia a grupos sociales específicos, u otras ventajas competitivas distintas al precio.³ Sin duda, la competencia frente a una oferta gratuita finalmente está condicionada a la comparación de las tasas de retornos esperadas entre ambos niveles de formación profesional, si hubiese información pertinente y los agentes fueran racionales (Rama, Claudio (2010); San Segundo, Jesús (2001); Villa Arcilla, Leonardo (2001). Pero más allá de estas determinantes, se constata que en el nuevo escenario de educación superior irrumpen nuevos componentes como la creciente presencia de grupos internacionales y de una dinámica *for profit*, como expresiones también, en un contexto internacional particular, de los nuevos niveles de competencia en los mercados universitarios, en tanto contribuyen a obtener escalas, inversiones y lógicas de gestión que pueden responder más eficientemente a los nuevos entornos competitivos de la política pública.

En este artículo revisaremos el contexto de la nueva fase de la educación superior privada en América Latina, identificaremos las distintas lógicas *for profit* y *non profit* del sector privado en la educación, describiremos a los grupos económicos internacionales con más presencia en el mercado universitario en la región, junto con los marcos institucionales que permiten la inversión *for profit*, y señalaremos algunas conclusiones y tendencias sobre el negocio universitario en la región.

³ Algunos estudios muestran que el precio es un factor competitivo muy reducido de las instituciones educativas. Osvaldo Paes de Brito. 2012

El contexto de la nueva fase de la educación superior privada en América Latina

La educación superior *for profit*, de beneficio o de lucro es una realidad reciente en América Latina que se focaliza en más del 65% de la región, más allá de que en todos los países hay dinámicas comerciales, alianzas económicas con lógicas de beneficios, de contratación o terciarización con sociedades anónimas e inclusive venta de sus participaciones por parte los propietarios de las asociaciones civiles o fundaciones. La dinámica *for profit* es una de las nuevas expresiones de la mercantilización y de la internacionalización de la educación superior que ha sido poco analizada, a pesar de que en algunos países se está constituyendo en el sector universitario más dinámico en términos de crecimiento de la matrícula y de las inversiones. Ella se constituye en uno de los componentes de la nueva fase de la educación superior en la región marcada por crecientes regulaciones de calidad, concentración de la matrícula privada, grupos internacionales y expansión de la oferta pública en un contexto expansivo de las economías (Rama, 2012). En los últimos años además este sector ha sido alrededor del cual se ha posicionado la dinámica política nacional y no sólo universitaria, tanto derivado de los intentos de impulsar ese marco legal para incentivar inversiones educativas como se propuso en Colombia, como para rechazar esas posibilidades y aumentar la oferta gratuita como está siendo actualmente debatido en las calles de Chile.

La educación *for profit* en la región es una derivación del avance de las lógicas mercantiles, de la firma de tratados de libre comercio con Estados Unidos, de marcos normativos establecidos en la década del 90 y de una dinámica económica más competitiva en tanto en toda la región donde existen sistemas de gestión a través de sociedades anónimas con fines de lucro, estas instituciones han crecido y ocupado porciones de mercado mayores a las de las instituciones basadas en otras formas de gestión sin fines de lucro.

Asociado a la educación *for profit* se verifica además el ingreso de varios grupos internacionales a través de la adquisición de universidades locales desde inicios de la década pasada y con más intensidad en el último lustro. El ingreso de estos nuevos proveedores son parte de la creciente internacionalización de los procesos educativos y que al tiempo están creando amplias tensiones en tanto las dinámicas tradicionales universitarias eran casi exclusivamente locales.⁴ La tensión es también una derivación de la mayor presión competitiva interinstitucional, en tanto se constata que los grupos internacionales y la lógica *for profit* alcanzan elevados niveles de rentabilidad sobre sus inversiones, tienen mayor capacidad de movilizar recursos y de invertir,

⁴ En la década pasada las universidades públicas y muchas privadas exigieron a los gobiernos de la región que no incluyeran el rubro de educación en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio. En Argentina, se ha presentado un proyecto de Ley (2011) para limitar y regular el ingreso de universidades extranjeras al país, que entre otras cosas plantea que no pueden ser "for profit" en su país de origen y que deben establecer alianzas documentadas y autorizadas con las instituciones locales.

una relación costo-calidad más eficiente e introducen modelos educativos más innovadores.⁵ También para otros analistas simplifican los procesos educativos a competencias laborales, estandarizan los procesos de enseñanza y reducen la capacidad crítica de pensamiento.

Junto a la internacionalización tradicional definida anteriormente como cooperación, se ha asistido en la década pasada al ingreso de nuevos proveedores expresados en grupos empresariales externos orientados fundamentalmente a ofertar educación en forma presencial a través de instituciones *for profit* en la región y cuya procedencia dominante es desde los Estados Unidos. Allí, este marco de gestión ha facilitado la creación de grandes grupos universitarios con una creciente porción del mercado de educación privada terciaria, que ha facilitado sus procesos de internacionalización hacia los distintos mercados latinoamericanos, a pesar de las críticas a sus cuestionables modelos de gestión y algunas prácticas de admisión y financiamiento cuestionables.⁶ Además, la educación *for profit* se ha incorporado también en las legislaciones de otros países desarrollados, entre los cuales Japón e Inglaterra en el 2004 y Canadá en el 2005, con lo que se están conformando mercados cada vez más competitivos bajo estas modalidades a escala global. Muchos de ellos cotizan en bolsa de donde provienen parte de las fuentes financieras de sus inversiones y adquisiciones locales.

Sin embargo, es necesario destacar que la dinámica *for profit* se puede localizar tanto en los países donde hay marcos normativos que permiten el funcionamiento de las universidades bajo sociedades anónimas como también donde se imponen las figuras de fundaciones o asociaciones civiles como marco de gestión institucional. Aunque en ambos casos se producen amplios sistemas de terciarización y subcontratación de servicios educativos o de apoyo, en los últimos estas figuras empresariales son además el mecanismo para transferir beneficios, tal como es analizado en el presente ensayo en el caso de Chile. Sin embargo, también es necesario destacar que en la región se han detectado inclusive casos donde las universidades religiosas transfieren a sus órdenes y congregaciones parte de los beneficios de su gestión.⁷

Todo lo anterior torna difícil identificar el mercado y la dimensión real de la educación *for profit* en la región y muestran el riesgo de reducirla a los países e instituciones que funcionan bajo sociedades anónimas. Sin embar-

⁵ El Grupo Laureate por ejemplo en la región tiene enfoque por competencia curricular, fuerte acento e asignaturas informáticas, inglés, programas de movilidad estudiantil al interior del grupo, sistema tutorial de seguimiento estudiantil, sistemas estandarizados de recursos de aprendizaje y apoyo en plataformas digitales al proceso de enseñanza, o el Grupo Kroton por ejemplo de Brasil, que además apoya a los docentes con repositorios de preguntas para las evaluaciones, sistemas estandarizados de los sistemas de evaluación y apoyo al aprendizaje con especialistas curriculares.

⁶ United States Senate/Committee on Health, Education, Labor, and Pensions (2012).

⁷ En Colombia hubo un fuerte litigio público entre los montos que transfería la Universidad de San Buenaventura en Cali a la orden de los franciscanos por concepto del uso de los terrenos o de la dependencia de la congregación. En muchas universidades los grupos religiosos viven en residencias de la universidad. En otros, estas pagan religiosos que realizan tareas misionales en otros niveles educativos. En tanto las utilidades no se reinvierten sino que se transfieren a los propietarios de las instituciones y a otras actividades externas, se está ante dinámicas con fines de lucro. En algunos países las universidades están entre las fuentes de recursos más importantes de algunos de los grupos religiosos cada vez más diversos y pequeños relativamente.

go, es de destacar que los datos parciales en los países donde tal tipología institucional es legal, permiten constatar la existencia de un alto corrimiento de la dinámica institucional desde las universidades sin fines de lucro de gestión familiar o corporativa, hacia su funcionamiento con marcos que permiten fines de lucro, lo cual está dando como resultado un aumento del porcentaje de matrícula que estas cubren. Salvo las universidades religiosas y algunas de elite, en general se constata que una alta cantidad de instituciones, total o parcialmente han ido pasando su gestión –o una parte de su facturación– a través de sociedades anónimas, como mecanismo dominante para transferir dividendos.⁸ Así, mientras que el porcentaje de la matrícula privada no se alterado significativamente en la década, si ha habido, al interior de la educación privada, un aumento de la incidencia de la educación *for profit*.

Las distintas lógicas *for profit* y *non profit* del sector privado en la educación

La gestión privada de las instituciones de educación superior se puede diferenciar entre *for profit* y *non profit*. La primera se expresa en una dinámica orientada al lucro y donde del total de utilidades obtenidas por la actividad económica de las universidades, si bien una parte es reinvertida normalmente en el funcionamiento y el crecimiento de la institución, otra parte se transforma en ganancia directa para sus dueños a través del pago de dividendos. Tal realidad se produce cuando los marcos normativos permiten gestionar las instituciones a través de sociedades anónimas. En tales casos la política tributaria (nivel impositivo o desgravaciones) se constituye también en un instrumento de la política educativa. Sin embargo, en muchos casos la obtención de beneficios se puede realizar no sólo directa y legalmente a través de una gestión mediante sociedades anónimas, sino en forma indirecta a través de asociaciones civiles o fundaciones, las cuales aunque formalmente no están orientadas al lucro, a través de su giro comercial desarrollan mecanismos que permiten transferir a terceros parte de las utilidades vía precios mediante negocios de coparticipación, acuerdos a resultados o contratación de servicios. Las prácticas a través de las cuales se posibilita la creación y distribución de utilidades con terceros se pueden dar en muchas de las actividades de la gestión de las instituciones de educación superior tales como por ejemplo el desarrollo de empresas médico-clínicas; el establecimiento de fundaciones y sociedades *ad hoc* para tener un mayor margen de maniobra; el ofrecimiento de programas de capacitación a empresas; la contratación de

⁸ Perú ha sido el caso más notorio de este proceso de transformaciones, el cual allí fue además incentivado por otro marco normativo que estableció una diferente lógica de distribución del poder entre ambos tipos de instituciones. Mientras que en las instituciones sin fines de lucro, los rectores no pueden eternizarse en los cargos y debe ser el claustro el que elija a las autoridades, las que funcionan bajo el marco de sociedades anónimas, los rectores, en tanto propietarios, pueden estar permanentemente en los cargos. Tal marco contribuyó a separar más radicalmente las instituciones privadas de educación superior orientadas al lucro de las instituciones públicas pero de gestión privada.

proyectos con el Estado; la administración de canales de televisión, radios, editoriales y laboratorios; la organización de parques tecnológicos; el suministro de asesorías expertas y estudios o inclusive la coparticipación con equipos docentes, centros de investigación o instituciones para ofertar cursos de todo tipo. (Brunner, José Joaquín, 2012)

En las instituciones universitarias sin fines de lucro, la totalidad de las utilidades generadas por la actividad deben ser reinvertidas en su mismo proyecto educativo donde fueron generadas, y por lo tanto sin una distribución de las ganancias entre los miembros de la sociedad jurídica que la dirige. Sin embargo en muchos casos ellas participan en negocios con terceros en los cuales la lógica se basa en la obtención de beneficios y su distribución que hace complejo delimitar claramente las fronteras del lucro. En la medida que el marco legal se ha ido modificando en algunos países, la lógica *for profit* se ha ido visualizando más ampliamente.

Jurídicamente en la región, en varios países se han introducido en los últimos años la posibilidad de funcionar como sociedades anónimas, lo cual ha ido diferenciando más claramente a las instituciones e inclusive develando una realidad que ya existía previamente al establecimiento de estos nuevos marcos normativos en varios países. Como se ve en el cuadro a continuación, en los países donde el marco normativo permite el funcionamiento como sociedades anónimas, la participación privada, no ponderada, es del orden del 50,3%, mientras que donde la participación no permite funcionar bajo sociedades anónimas, la misma participación del sector privado es menor al alcanzar 39,2 %. Cabe sin embargo destacar que este dato pudiera estar inflado por la situación de Chile, donde si bien está jurídicamente establecido que las universidades no pueden tener lucro, las evidencias demuestran ampliamente que existen dinámicas de lucro y problemas de gestión en muchas de las instituciones importantes del sistema universitario privado.

La media no ponderada de la presencia privada en la matrícula tomando 16 casos es 44,7 %. Se calcula que la media ponderada de participación de la matrícula privada para el 2010 estaría en el entorno del 48-49 %. (Rama, Claudio, 2012). La dimensión de la población de los países en los cuales los negocios universitarios pueden funcionar bajo lógicas *for profit* que se incorpora también en el cuadro, permite considerar que este sector universitario continuará creciendo.

La lógica del lucro aumenta en la medida que las universidades penetran dentro de dinámicas de mercados competitivos y del desarrollo de estrategias de crecimiento y de inserción que implican construir alianzas con diversos agentes económicos y sociales, realizar inversiones mayores y diferenciar su cartera de actividades comerciales. Ello plantea como una gran dificultad la identificación de la incidencia de la oferta *for profit* y *non profit* en los distintos mercados educativos. En nuestro relevamiento nos referiremos exclusivamente a la modalidad de oferta educativa a través de sociedades anónimas en los diversos países de América Latina y que expresamente permiten la distribución de utilidades a los accionistas, así como en los países como Chi-

Marcos normativos de la gestión universitaria y presencia privada

Situación jurídica <i>for</i> y <i>non profit</i>	Países de América Latina	Países con TLC con USA	Incidencia Matrícula privada	Media no ponderada de la matrícula	Incidencia de la población
Países donde el marco normativo permite la gestión de instituciones de educación superior a través de sociedades anónimas	México	Si	37%	50,3%	65%
	Honduras	Si	36%		
	Costa Rica	Si	65%		
	Perú	Si	58%		
	Bolivia	No	25%		
	Brasil	No	73%		
	Panamá	Si	28%		
	Paraguay	No	81%		
Países donde el marco normativo de gestión universitario es sin fines de lucro	El Salvador	Si	65%	39,2%	35%
	Dominicana	Si	50%		
	Venezuela	No	s/d%		
	Nicaragua	Si	s/d%		
	Guatemala	Si	46%		
	Colombia	Si	19%		
	Ecuador	No	70%		
	Chile	Si	25%		
	Argentina	No	12%		
	Uruguay	No	65%		
Total regional			48%	44,75%	100%

le y Colombia donde dichas dinámicas *for profit* parecen existir *for profit* y hay un debate público en la materia.

Para un análisis más profundo, correspondería ampliar la tipología de las instituciones de educación superior alrededor de los temas de los beneficios. Se podrían diferenciar dichas instituciones en las siguientes:

- Universidad privada sin fines de lucro, pero que además de financiarse por la matrícula o de grupos empresariales o religiosos obtienen apoyos financieros públicos directamente (Chile, Ecuador)
- Universidad privada sin fines de lucro y que tienen exoneraciones impositivas (toda la región)
- Universidad privada con fines de lucro pero que funciona con exoneraciones de impuestos (Perú, Paraguay)
- Universidad privada gestionada por sociedades anónimas, en el marco de dinámicas económicas bajo las cuales existen mecanismos y sistemas de exoneraciones impositivos por la prestación de distintos servicios educativos (Panamá, Brasil)
- Universidades privadas gestionada por sociedades anónimas con fines de lucro que pagan

- los impuestos a la renta de sus respectivos países como cualquier otra sociedad anónima (México, Costa Rica, Honduras)
- f. Universidades privadas gestionadas finalmente por sociedades anónimas con fines de lucro que están integradas en grupos nacionales e internacionales (Chile)

La introducción de la posibilidad de gestión bajo sociedades anónimas y por ende con fines de lucro ha sido un proceso gradual y continuo en la región, probablemente hasta el conflicto de Chile. Más allá de los intereses de actores específicos, tal proceso parece haber sido un corolario de la propia diferenciación institucional de la oferta privada a partir de universidades familiares y de diversos grupos empresariales, que en el marco competitivo impulsaron lógicas mercantiles a través de gestión de mercado y de obtención y distribución de beneficios asociados a las inversiones o a las utilidades. Hubo un aumento de la competencia que mostró limitaciones a la Universidades a funcionar bajo lógicas de mercado a través de fundaciones o asociaciones civiles para responder con eficiencia a tales desafíos.⁹ Se sostiene la existencia de amplias limitaciones a una gestión eficiente tanto en lo administrativa como en lo financiera a través de fundaciones y asociaciones. (Caballero, Osvaldo, Lamattina, Oscar, 2010). En tal sentido, el funcionamiento estatutario a través de sociedades anónimas facilita una mayor capacidad de gestión competitiva de las instituciones y el acceso a nuevas fuentes financieras a través de inversiones externas directas o de fondos procedentes de las Bolsa a través de *Initial Public Offering* IPO de las Universidades. En algunos países donde el marco normativo mantuvo la figura de fundaciones o asociaciones sin fines de lucro, muchas de las inversiones adicionales para impulsar el crecimiento de las universidades, se realizaron a través de la inversión en la construcción de inmuebles por parte de sociedades anónimas que alquilaban su uso a las universidades, tanto a través de sociedades espejos como de otras empresas. Algunas instituciones sin fines de lucro en la región se han beneficiado de aportes económicos externos como por ejemplo los realizados por el Opus Dei, los Jesuitas u otros grupos religiosos que cedían sus inmuebles en tanto no buscaban un retorno económico para sus inversiones, mientras que otras instituciones sin esas posibilidades han debido recurrir a mecanismos de mercado, no bancarios, para acceder a las inversiones requeridas, en tanto no podían realizar dichas inversiones con los flujos de ingresos de las matrículas.

Las instituciones privadas sin fuentes de recursos especiales o sin capacidad de acceder a recursos bancarios suficientes y convenientes, han estado enfrentadas al desarrollo de dinámicas económicas para facilitar dichas inversiones externas a cambio de asegurar determinados retornos a los inversores, dada la carencia en algunos países de esos apoyos públicos. Ello ha dado

⁹ En Perú, una universidad privada ha pasado a funcionar como sociedad anónima para tener más eficiencia de gestión y contratación, pero no distribuye beneficios ya que su paquete accionario es propiedad de la asociación civil preexistente.

origen, en algunos casos, a sociedades inmobiliarias que consiguen recursos, y construyen y arriendan esos inmuebles a las universidades a cambio de beneficios. Muchas veces las utilidades internas se transfieren y terminan en la base de las inversiones en dichos inmuebles pero que son propiedad personal de los miembros de la sociedad. Chile ha sido un ejemplo de esta modalidad de transacciones entre universidades y entidades relacionadas, como sociedades inmobiliarias, o inversores privados.¹⁰

Los impulsos a la introducción de dinámicas *for profit* no responden exclusivamente a dinámicas locales. El Banco Mundial por ejemplo, considera que la introducción del nuevo sector privado *for profit* es una expresión de la incorporación de nuevos actores educativos que impulsa la internacionalización de la educación superior a escala global (Hans de Wit, *et al*, 2005). Tampoco como referimos es una tendencia solo en la región más allá de la alta incidencia privada en América Latina sino que se está procesando a escala global. Es de destacar sin embargo que el sector *for profit* en la región ha estado creciendo en el marco de la propia expansión de la oferta *for profit* de los Estados Unidos. Allí, la Association of Private Sector Colleges and Universities (APSCU), representa a más de 1,000 instituciones de educación superior con fines de lucro en el país que atienden al 12% de la matrícula. Sus estudiantes además contratan el 26% de todos los préstamos estudiantiles y las becas y préstamos federales representan hasta 90% de sus ingresos, mostrando la alta dependencia de la lógica *for profit* a las políticas públicas de financiamiento. Más allá de estos financiamientos, se constata que las universidades con fines de lucro apoyan ampliamente a sus estudiantes con el fin de que obtengan apoyo estatal para subsidiar su matrícula, pero ellos sólo cubren en general una fracción de la matrícula, por lo que los estudiantes quedan con deudas que cubren posterior a su graduación a través de otros mecanismos de crédito. (Bennett, Daniel, Lucchesi, 2010).

La presencia de un mercado creciente *for profit* en los Estados Unidos ha sido la base del origen de las inversiones de grupos educativos en la región, y la casi totalidad de las inversiones externas en este sector en la región provienen de allí. Los mayores grupos empresarial educativos *for profit* en los Estados Unidos se detallan a continuación son a su vez también algunos de los mayores inversores en la región.

¹⁰ El caso de Chile se analiza más adelante. Sin embargo, vale referir aquí que derivado de los recientes conflictos sobre el funcionamiento de una dinámica con fines en lucro en dicho país a pesar de no estar autorizado el lucro en la educación superior se considera que a futuro aumentará la regulación para garantizar que los arriendos sean a precios de mercado y no permitan transferencias de beneficios o utilidades desde las universidades. El Gobierno de ese país ha presentado un proyecto de ley para la creación de una Superintendencia de Educación Superior para regular los mecanismos de transferencia de utilidades..

Mayores instituciones *for profit* en Estados Unidos

Institución	Matrícula	Campos
University of Phoenix	254.370	42
Devry University	28.480	12
The Art Institute	33.993	16
ITT Technical Institute	17.860	27

Fuente: College Results On Line. 2010

Principales grupos económicos internacionales en el mercado universitario en la región

Hemos identificado en otra oportunidad una de las nuevas características de la dinámica de la educación superior en la región la superación del modelo dual público-privado y la constitución de un nuevo modelo tripartito, público, privado local y privado internacional. (Rama, Claudio, 2006). Tal proceso se articuló a marcos normativos *for profit* y grupos internacionales, a los cuales nos referiremos a continuación. No siempre son componentes conjuntos, ya que existen además en nuestros países, especialmente en Perú, Brasil y México fuertes grupos totalmente locales que gestionan instituciones de educación superior con fines de lucro.

Grupo Laureate

Laureate Education Inc. es una empresa americana que posee una red de 67 universidades presenciales acreditadas y varias universidades distancia que ofrecen cursos de graduación y de postgrado con una cobertura de más de 675,000 estudiantes alrededor del mundo. (Laureate International Universities Network). Originalmente como Sylvan Learning Systems Inc., cambio su nombre por el de Laureate cuando fue adquirida (Rodríguez Gómez, Roberto, 16/02/2007), por un consorcio encabezado por su jefe ejecutivo, Douglas Becker, y el fondo de inversiones KKR & Co LP por \$3.82 billones en 2007.¹¹ A partir de entonces ha tenido un crecimiento muy elevado en

¹¹ El consorcio que adquirió Laureate in 2007 es un fondo de inversiones estadounidense KKP (Kohlberg Kravis Roberts) incluye firmas de inversión como Citigroup Private Equity, S.A.C. Capital Management LLC, SPG Partners, Bregal Investments, Caisse de depot et placement du Quebec, Sterling Capital, Makena Capital, Torreal S.A. y Southern Cross Capital..

la cantidad de instituciones y en la matrícula combinada. Algunos analistas consideran que el rápido crecimiento del grupo Laureate ha implicado riesgos financieros. (Agencia Reuters, 26 marzo, 2011). En 2011, Laureate hizo cinco adquisiciones y se espera que esa tendencia continúe en el 2012.

Los ingresos del grupo han continuado creciendo debido a sus adquisiciones y el crecimiento de la matrícula. Sus ingresos son del entorno inferior de los dos dígitos (10-15%). Analistas proyectan que en el 2012, continuarán creciendo los ingresos y el EBITDA por nuevas adquisiciones y por el crecimiento de la matrícula combinada debido a la fuerte demanda de la educación fuera de los Estados Unidos. Se espera que el portafolio de universidades en los distintos países siga creciendo, aunque dicha expansión se considera que puede ligeramente desacelerarse para el 2013. El mercado espera que el margen del EBITDA se mantenga estable en este año.

Los ingresos y el EBITDA aumentaron un 10% y 11% respectivamente en el cuarto trimestre del 2011, reflejando el incremento de la matrícula a escala global. Laureate genera el 20% de sus ingresos provenientes de sus operaciones en educación en línea en los USA, que se basan en un aporte significativo de los fondos federales a través de las becas. Históricamente el Grupo Laureate ha tenido un alto nivel de repago de sus créditos. El grupo Laureate genera las 3/4 partes de su EBITDA fuera de los USA. Las deudas provienen fundamentalmente de su gran capitalización con motivo de la compra y de las opciones de los socios minoritarios de las universidades de América Latina. Ellas subsidian ligeramente las operaciones e incrementan el EBITDA. El nivel de la deuda de la compañía sigue siendo elevado aunque es menor que el existente en el 2007 a pesar de la continua compra de instituciones.

El grado de ese apalancamiento derivado de las adquisiciones es la base del indicador de riesgo financiero de la compañía según los analistas. El mercado sin embargo considera que la compañía esta en capacidad de pagar el servicio de su deuda, dado además que las adquisiciones se realizan con el flujo de capital de las operaciones globales.¹² En ese sentido, Laureate tiene un nivel adecuado de liquidez y de fuentes propias de fondos, aún en el caso de una moderada declinación del EBITDA. La compañía además según los reportes tiene un nivel satisfactorio de acceso a los mercados de crédito. Para diciembre del 2011, tenía una liquidez incluida en el balance de caja de \$457.2 millones de dólares, y acceso a \$88 millones bajo un crédito circular de facilidades financieras de \$350 millones. Ello permite suponer que la compañía seguirá interesada en continuar su crecimiento a través de adquisiciones, con lo cual es probable que mantenga alto su riesgo financiero y consuma los saldos de caja y al tiempo aumente su posición global en el mercado for profit. La compañía tiene vencimientos importantes en los años venideros y no ha se planteado refinanciarlos.

En este contexto recientemente en este año de 2012, Laureate Education seleccionó a Morgan Stanley y Barclays, para llevar adelante una propuesta

¹² Standard & Poor's recovery report on Laureate (June 24, 2011), on Ratings Direct.

de oferta de IPO que proyecta alcanzar entre 500 a 750 millones de dólares.¹³ Se espera que los documentos del registro de la IPO estén concluidos en el 2012. El plan de la IPO permitirá a los competidores y al mercado analizar más en detalle a la compañía y su evaluación dado el escrutinio evaluador y la publicidad que implica a IPO, más allá de que en general Laureate tiene una alta exposición pública por el mercado donde actúa, ser una de las primeras empresas en este mercado a escala global y por su rápida expansión.¹⁴ El mayor desafío en este contexto para su IPO puede ser su nivel de deuda actual. Standard & Poor's, ha clasificado en 'B' el rating crediticio de Laureate, asociado al apalancamiento, más allá de hacer notar que la carga de su deuda es menor que en el momento de la compra en el 2007. La agencia de calificación crediticia sin embargo describe el perfil de riesgo empresarial de Laureate como "débil" debido a su rápida expansión en el extranjero, y la considerable diversificación de sus fuentes de ingresos y por ende de distintos niveles de riesgo al estar en varios países. La diversificación de su cartera de inversiones le otorga un bajo nivel de riesgo asociada a alteraciones del tipo de cambio, caída de mercados o riesgos políticos.

La estrategia de Laureate ha sido la adquisición de instituciones educativas establecidas internacionales con una fuerte posición en sus mercados y luego tratar de mejorar su currículo y aumentar los niveles de matrícula. Su perfil se focaliza en universidades presenciales pero también actúa en el mercado de educación a distancia de tipo on-line, donde el grupo Laureate es propietario de dos universidades especializadas: la Universidad Walden, de Estados Unidos, y el sistema Laureate Online Education B.V., en alianza con la Universidad de Liverpool.

En la región el Grupo tiene 30 instituciones de educación superior integradas a su red. Alrededor de la mitad de los ingresos del Grupo Laureate provienen de México, Chile y Brasil, donde la matrícula terciaria está creciendo más rápidamente que en los Estados Unidos y donde las regulaciones son menores. En México la Red Laureate tiene tres instituciones: la Universidad del Valle de México, UNITEC (Universidad Tecnológica de México) y la Universidad del Desarrollo Profesional. Las universidades se posicionan en nichos de mercados y de ingresos familiares distintos (Álvarez, Germán, 2011). La Universidad del Valle de México, que es la más grande fue adquirida en noviembre del 2000, a la empresa Planeación de Sistemas S.A., por \$49,9 millones, correspondiente a los activos adquiridos por \$ 67,7 millones, menos \$17,8 millones por pasivos y obligaciones.¹⁵

¹³ Initial Public Offering (IPO) es una oferta pública inicial o lanzamiento al mercado de valores de la primera venta de acciones de una compañía al público. Se trata de un tipo de oferta pública del capital de la empresa. El proceso es utilizado por las empresas para obtener capital de expansión. Tal proceso en general deriva en una cotización en bolsa para un mayor control y escrutinio de los mercados y para que exista un mercado secundario. Las empresas que llevan a cabo una oferta pública inicial también solicitan casi siempre la asistencia de una firma de banca de inversión que opera en la capacidad de un asegurador para ayudarles a evaluar correctamente el valor de sus acciones, es decir, el precio de la acción, y producir información pertinente de la evaluación de la empresa.

¹⁴ La última IPO significativa en el sector de educación terciaria en Estados Unidos fue realizada por Education Management Corporation en el 2009. <http://www.edmc.edu/About/History.aspx>

¹⁵ Laureate Education Inc., Selected Consolidated Financial Data 2003, citado en Inversión extranjera en universidades: a la luz pública, Rodríguez Gómez, Roberto; Campus Milenio núm. 145 [2005-09-15]

El Grupo Laureate tal vez tenga un leve impacto por la situación de Chile donde tiene el 10% de la matrícula de ese país. Se considera que las nuevas adquisiciones serán en Brasil o en mercados fuera de la región.

Grupo Withney

El grupo Withney es un grupo educativo sin fines de lucro, con sede Dallas en los Estados Unidos en cuya red está integrada allí por múltiples universidades tales como Texas A&M University, Lamar University, American College of Education, University of Texas at Arlington, New England College of Business and Finance y la Arkansas State University. El grupo Withney se gestiona bajo un modelo de gestión diferenciado ya que actúa en mercados de la región en los cuales la figura de propiedad de las universidades es tanto asociaciones civiles o fundaciones como sociedades anónimas. En América Latina está presente en 6 países con igual cantidad de instituciones. Integran la red en Argentina la Universidad Empresarial Siglo 21; en Brasil, la Universidad Veiga de Almeida (UVA) - Centro Universitario Jorge Amado (Unijorge); en Chile, el Instituto Profesional Providencia (IPP); en Colombia, el Politécnico Grancolombiano (PG) adquirido en el 2006; en Panamá, la Universidad del Istmo (UDI) y en Paraguay, la Universidad Americana. Sólo en el caso de Brasil, Panamá y Paraguay se autoriza la existencia de sociedades anónimas a cargo de la gestión de universidades.

El proceso de incorporación de las instituciones al Grupo se ha realizado en forma continua, y ha sido predominantemente a través de la incorporación de representantes del grupo en la asociación civil propietaria de la institución. En la región en algunas negociaciones han propuesto adquirir el 100% del paquete de la institución local.

Apollo Group, Inc

El Grupo Apollo es una corporación listada entre las 500 empresas más grandes de Estados Unidos por Standard & Poor. Basada en Phoenix, Arizona, Apollo Group, Inc., a través de sus subsidiarias es propietario de varias instituciones educativas *for profit* a escala global. Cotiza en Nasdaq bajo la sigla APOL. Apollo Group, es propietario en Estados Unidos de la Universidad de Phoenix, el Institute for Professional Development, el College for Financial Planning, la Western International University y los Insight Schools en los Estados Unidos, siendo uno de los grupos de universidades privadas más grande en ese país, con más de 300,000 alumnos. La Universidad de Phoenix es una institución con fines de lucro, con 42 sedes en los Estados Unidos y es una institución líder en la oferta de programas en línea.

Apollo Group creó el Apollo Global para gestionar y crear subsidiarias como una "joint venture" entre el Apollo Group y el Carlyle Group. Ambos accionistas invirtieron 1 billón de dólares en Apollo Global. El Apollo Group invirtió 801 millones de dólares y es propietario del 80.1% de la nueva com-

pañía, en tanto que Carlyle con una inversión de 199 millones de dólares controla la porción remanente. El nuevo grupo Apollo Global reemplazó a Apollo International. (Apollo Group, s/f). En el marco de este objetivo de internacionalización y de expansión global, Apollo Global adquirió la Universidad de Artes, Ciencias y Comunicación 'UNIACC' en Chile, la Meritus University en Canadá, y en 2008 la Universidad Latinoamericana S.C. (ULA) en México. La ULA con más de 30 años de experiencia en educación superior cuenta con cuatro campus: dos en el Distrito Federal, un tercero en Tlalne-pantla en el Estado de México, y el cuarto en Cuernavaca, Morelos. Cuenta con el reconocimiento (REVOE) de la Secretaría de Educación Pública (SEP) y de la Universidad Autónoma de México (UNAM). (Universidad Latinoamericana). También el Apollo Global adquirió el BPP Professional Education (que incluye BPP University College of Professional Studies) en Inglaterra por 607 millones de dólares en el 2009. Aunque no se conoce nuevas acciones de inversión en América Latina, y más allá de sus problemas en Chile, no se descarta que continúe su ingreso en América Latina a través de la adquisición de universidades de porte medio bajo y con mayor orientación hacia mercados educativos en línea.

Su modelo educativo tiende a la educación semipresencial y a distancia. A escala regional avanza hacia converger en una plataforma informática global de gestión y académica. Sus programas son nacionales y al tiempo impulsa la movilidad académica de docentes y estudiantes.

Grupo Kroton

El Grupo Kroton se inicia en 1966 en el área de educación básica en Brasil desde donde se ha ido expandiendo hasta transformarse en Fundación Pitágoras. A inicios de los 2000 asociado al cambio de la ley de educación (LDB, 1996) y del marco regulador que habilita la gestión bajo sociedades anónimas realiza un acuerdo con el Grupo Apollo Internacional con el cual mantiene una relación comercial hasta el 2005 cuando Apollo vende su participación. En el 2007, Pitágoras realiza su apertura de capital a través de la oferta de acciones en la Bolsa de Valores de San Pablo y asume el nombre de Kroton Educational. En el 2009 Kroton recibe un aporte financiero por parte del fondo Adventi Internacional Corporation. El paquete accionario de control de Kroton Educacional es ejercido, a través de distintas empresas societarias (Pitágoras Administração e Participações, Neiva Participações, Samos Participações, Júlio Fernando Cabizuca y Citissimo Participações) en partes iguales por los accionistas originales de la sociedad Pitágoras y el Fondo de Inversiones, Brasil Gestão e Participação, que es el fondo de inversión administrado por Advent International Corporation.

Con el ingreso de Advent a la propiedad del 50% del capital, la empresa accedió a mayores recursos financieros y una gestión que le permitió iniciar un amplio proceso de adquisiciones. A partir de entonces ha aumentado sus adquisiciones de universidades en el país. En el 2010, Kroton adquirió el grupo IUNI propietario de las marcas y redes educativas UNIC, UNIME y FAMA.

En el 2011 adquirió la Facultad Atenea Marenhense (San Luis), la Faculdade Uniao (Paraná), FAIS (Faculdade de Sorriso) y UNOPAR (Universidade do Paraná). Con la adquisición de ésta última institución, Kroton se transformó en un líder en el sector de educación a distancia, tanto en Brasil como en toda la región.

Actualmente KROTON es una de las principales organizaciones educativas del mundo, con cerca de 300 mil alumnos en enseñanza superior y 45 campus distribuidos en Brasil. Ocupa el tercer lugar en el ranking de universidades con más alumnos en educación superior en Brasil -55% en educación superior presencial, 33% en educación a distancia y 12% en educación básica- (S2Publicom). Desde julio de 2007, fecha en que realiza su IPO en la Bolsa de San Pablo, hasta la reciente adquisición de UNOPAR, Kroton realizó 17 adquisiciones por un valor total de US\$ 970,2 millones. Dichas adquisiciones, le permitieron incorporar más de 290 mil alumnos a un costo promedio de inversión de US\$ 3.337 por alumno. Previo a la adquisición de UNOPAR, Kroton contaba con 40 unidades de Enseñanza Superior, localizadas en 29 ciudades de 9 estados en Brasil.

En el 2012 Kroton anunció que mantenía discusiones preliminares con 16 instituciones que involucraban más de 152 mil alumnos, y que había firmado acuerdos de confidencialidad con otras 6 que contaban con un total de casi 60 mil alumnos adicionales y que además estaba negociando cartas de intención con otras 3 entidades con casi 93 mil alumnos. El total de estas posibles operaciones es de 33 entidades educativas con más de 312 mil alumnos.

Kroton Educacional S.A. (BM&FBovespa: KROTI1) es hoy una de las principales organizaciones educativas de Brasil y una de las mayores a nivel mundial en términos de cantidad de alumnos y capitalización de mercado, y de concluirse las negociaciones en curso tendrá cerca del doble de matrícula y será la institución unitaria con más estudiantes en la región. Es una de las mayores organizaciones educativas privadas con fines de lucro. Posee un modelo de negocios amplio y diferenciado que atiende educación superior y educación básica y media. La empresa tiene presencia en 39 campus de educación superior en 9 Estados de Brasil y en 28 municipios. En la educación básica y media atiende a 281,5 mil alumnos divididos entre el sector privado, por medio de 771 escuelas asociadas en todos los Estados del Brasil, y el sector público, donde actúa en 4 municipios. Cuenta además con cinco escuelas en Japón y una en Canadá.

GP Investmens – Grupo Estado de Sá

GP Investments es el mayor fondo privado de Brasil con inversiones en educación. Desde su constitución en 1993, ha captado US\$ 4 billones de inversores locales e internacionales por medio de cinco fondos de capital y un fondo con centro en el sector de tecnología, además de varios fondos de co-inversiones. En el período gracias a esas captaciones adquirió 48 compañías en 15 diferentes sectores de la economía en Brasil.

En junio de 2006, GP Investments efectuó su Oferta Pública Inicial (IPO), y se tornó en la primera compañía de fondos privados listada en bolsa en América Latina, con Brazilian Depositary Receipts (BDR) negociados en BM&FBovespa bajo la sigla GPIV11. En 2007, la compañía fue pionera en emitir US\$ 190 millones en Títulos Perpetuos. En febrero del 2008, GP Investments realizó una oferta adicional de acciones aumentando su base permanente de capital en 232 millones de dólares.

GP Investments actualmente posee participación de control (o control compartido) en 13 compañías: Fogo de Chão, Tempo Assist, BR Properties, Magnesita S.A., San Antonio, Hypermarchas S.A., Allis, Invest Tur, Estácio de Sá, Leitbom, Imbra e BRZ Investimentos. En su histórico de inversiones se incluyen: ALL Logística, Gafisa, Submarino S.A., Equatorial Energia e MANDIC.

Universidade Estácio de Sá (UNESA) (Estacio Participacoes SA) era uno de los grupos universitarios más importantes en Brasil, con algunas inversiones educativas externas en Uruguay y Paraguay. Desde julio del 2007 la empresa abrió su capital a través de emisiones en la Bolsa de San Pablo (Bovespa). En el 2008, GP Investimentos compro el 20% de Estácio de Sá y a partir de entonces divide el control de la empresa con la familia Uchoa Cavalcanti, fundadora del Grupo. La familia pasó a tener el 55% del negocio, pero el control y la gestión son compartidos. La adquisición por parte de GP Investments no incluyó las inversiones que la familia Uchoa Cavalcanti tenía en Paraguay y en Uruguay que quedaron en la familia y luego se transfirieron a grupos locales.

Estácio Participações S.A. y sus subsidiarias cuentan con cerca de 200.000 alumnos en 12 estados de Brasil ofertando 94 carreras universitarias, y 140 postgrados y doctorados que se dictan en los 78 campos que posee en Brasil. En general tiene una fuerte presencia en el Estado de Río de Janeiro donde tiene su sede y en el norte y noreste del país. Estácio también gestiona en Paraguay la Universidad de la Integración de las Américas – UNIDA, creada por Ley Nº 2.081 del 14 de Marzo de 2003. Esta es la única inversión externa en Paraguay identificada.

Education Management Corporation

Este Grupo americano con sede en Pittsburg, opera bajo cuatro instituciones: Art Institute, Argosy University, Brown Mackie College y la Universidad del Sur. El 41% del capital es propiedad de Goldman Sachs. La empresa está listada en NASDAQ como EDMC. Es una de las más grandes proveedoras de educación privada terciaria en Estados Unidos. Tiene 108 instalaciones universitarias en 32 estados de los Estados Unidos y del Canadá y emplea a cerca de 20.000 profesores full-time, part-time, adjuntos y empleados administrativos y que tiene una matrícula combinada de más de 150.000 estudiantes (2011).

Ha crecido por la vía de la adquisición de instituciones y de sus redes en forma continua. Actualmente no tiene inversiones detectadas en América La-

tina, pero es altamente probable que en algún momento esta empresa inicie un proceso de internacionalización fuera de Canadá y de Estados Unidos.

Fondo de Inversiones Linzor Capital

El Linzor BICE Private Equity II es un fondo de inversión privado cuyo objetivo es invertir directa o indirectamente en uno o más fondos de inversión. En Chile adquirió la Universidad Santo Tomás junto con varios accionistas locales. (Rebolledo Becerra, Mauricio, 2012). Tienen contemplado efectuar inversiones de carácter privado en distintos países de América Latina en diversos sectores de la economía.

Grupo DeVry

Este grupo tiene sede en Chicago, USA. Adquirió por u\$s 40,4 millones en 2009 el 82,3% de Fanor, una universidad con fines de lucro con sede en el estado de Ceará en Brasil. A partir de este desembargo, la empresa planea "agregar nuevas instalaciones y mejorar las existentes", tanto en Brasil como en el resto de la región. Analistas refieren que DeVry busca acuerdos en México, Colombia, Chile y Perú. DeVry sigue el mismo modelo de Laureate Education Inc., de adquisición de instituciones.

Grupo Pearson

Pearson PLC, con origen en Inglaterra pagó us\$ 520 millones en julio del 2011 para comprar SEB, un proveedor de educación básica y universitaria y de métodos pedagógicos en el estado de São Paulo. Para Pearson fue la mayor inversión en su negocio educacional desde 2006.

Marcos institucionales de la inversión *for profit* en los distintos países de la región

Si bien la emergencia del sector privado en la educación viene desde fines de los sesenta y comienzos de los setenta, como una estrategia de contención social de los gobiernos de varios países, como Brasil, al que le interesaba aplacar el reclamo social por más espacios universitarios y por una mayor democratización de las universidades mismas, el marco institucional dominante que permite la educación con fines de lucro se da con la habilitación de sociedades anónimas para la gestión de instituciones de educación. Sólo que a diferencia de lo que ocurría antes, en que algunos gobiernos veían con beneplácito y apoyaban abiertamente la gestión privada, en los últimos tiempos la introducción de marcos normativos nuevos y los intentos de incorporación de la inversión *for profit* ha generado polémicas (Colombia 2011) o fuertes cuestionamientos al funcionamiento de institu-

ciones educativas basadas en una lógica de lucro, sin la existencia de un marco normativo que lo faculte (Chile).

La incorporación de la figura de sociedades anónimas en la gestión de instituciones ha sido diversa y cada vez más polémica políticamente, por lo que no se prevé que se introduzcan nuevas iniciativas de ampliación de la tipología de gestión institucional que permitan dinámicas *for profit* en nuevos países de la región, más allá de la orientación ideológica del gobierno. Los países que permiten sociedades anónimas en la gestión de instituciones de educación superior que como hemos referidos son México, Haití, Honduras, Costa Rica, Perú, Bolivia, Panamá, Paraguay y Brasil. A continuación analizaremos el marco normativo de algunos de ellos.

Bolivia

Desde 1982 se inició la autorización al funcionamiento de instituciones privadas para ofrecer servicios en educación superior, alcanzándose actualmente más de treinta instituciones autorizadas, varias de las cuales actúan bajo sociedades anónimas (Weise, Crista (2005)). La expansión privada ha sido altamente diferenciada, expresada por ejemplo en los costos mensuales de las matrículas que varían entre 23 y 300 dólares. Las universidades privadas más importantes están focalizadas en la zona de Santa Cruz y Cochabamba. Su crecimiento está altamente segmentado socialmente dada la casi gratuidad, alta dispersión geográfica y carencia de selectividad de la educación pública, en un contexto de bajos ingresos per cápita y de las familias. La educación superior privada alcanza entre el 16 y el 21% de la cobertura.

El marco de desarrollo de las Universidades privadas se basa en el Reglamento General de Universidades Privadas del año 2001 que ha marcado el funcionamiento de este sector hasta el presente.¹⁶ De acuerdo al artículo 5 de este Reglamento, las universidades privadas pueden ser personas colectivas de derecho privado, interés social y función pública. Se pueden constituir como fundaciones o asociaciones civiles en el marco del Código de Civil o como Sociedades Anónimas normado en el Código de Comercio. Sin embargo, la carencia de una ley como eje de la regulación y que ella descansa en un Reglamento, le ha conferido una alta casuística y arbitrariedad a la política pública del Ministerio en la dinámica de funcionamiento del sector. La inestabilidad y el manejo muchas veces arbitrario decisional está dado por el grado de la norma. En tanto ella es de carácter reglamentaria y por ende cambiante fácilmente a nivel de la administración, ha dado a la política regulatoria una fuerte casuística. Históricamente ello se ha expresado en actos de corrupción a nivel de funcionarios de la estructura. Actualmente parece haberse pasado de decisiones en función de intereses económicos a decisiones

¹⁶ Aprobado por Decreto Supremo N° 26275 de 5 de Agosto de 2001. Durante el efímero periodo del presidente Rodríguez en el 2005 previo al gobierno de Evo Morales, se aprobó un nuevo marco pero fue derogado inmediatamente por el siguiente gobierno.

en función de intereses partidarios.¹⁷ Tal vez por ello no se ha detectado la presencia de grupos internacionales en el sector terciario en el país. En varias ocasiones el gobierno ha referido la necesidad de quitar el marco normativo de sociedades anónimas para la gestión universitaria.

Brasil

Las universidades con fines de lucro están autorizadas desde la aprobación de la LDB de 1996. La mayor parte de las universidades con fines de lucro de la región están instaladas en Brasil, donde hay más de 2.000 instituciones.¹⁸ Una de las bases de la nueva dinámica ha sido también el abandono del principio de obligatoria asociación de la enseñanza con la investigación y la extensión, lo cual fue la base para expandir la masificación del acceso a menores costos a la educación privada y aumentar la diferenciación y especialización en el sector terciario. Este sector ha crecido ampliamente desde entonces y se considera además que aún se está frente a un mercado fragmentado y propicio para una mayor consolidación, la cual continuará creciendo significativamente a futuro por la vía de una mayor regionalización y centralización. En Brasil, las universidades con fines de lucro representan la mitad de la matrícula en educación superior en el país, Marion Lloyd. [2012-04-12]. Del total de 2.398 instituciones de educación superior, el 89,2% son privadas, de las cuales un 78% posee fines de lucro (Felipe Muñoz, *et. al.*, 2011). Según el documento base de Forum Nacional de Ensino Superior en tanto que para 1999 el sector privado con fines de lucro representaba el 27,48% de la matrícula total y el 42,35% de la matrícula privada, y que para el año 2008 pasó a representar el 41,14% de la matrícula total y el 55,49% del total de la matrícula privada. La concentración y las fusiones se conforman como los impulsores de una nueva fase del sector privado marcada también por la expansión pública, las regulaciones de calidad, el agotamiento de los mercados de altos ingresos y la creciente lógica mercantil, (Rama, Claudio, 2011).

Al proceso estuvo acompañado por un fuerte ingreso de inversiones extranjeras en el sector educativo. El Grupo Laureate, es el grupo internacional con mayor presencia en el país con 13 universidades, pero también han ingresado otros grupos que solo están presentes en este mercado, entre los cuales DeVry y Pearson.

La concentración de la matrícula en pocos grupos es una tendencia histórica que recibe un mayor impulso desde 1996 y que ha ganado fuerza desde 2007, cuando grupos privados importantes, como Anhanguera, con 110 mil alumnos, y Estácio de Sá, con 190 mil, captaron recursos en la Bolsa de valo-

¹⁷ Información confidencial de un Rector de una universidad privada que afirmaba que anteriormente obtenía la aprobación de sus cambios comunicables por aportes económicos y actualmente ello actualmente se obtiene a cambio de becas para estudiantes indígenas del partido de gobierno.

¹⁸ Laureate Education Inc., Selected Consolidated Financial Data 2003, citado en Inversión extranjera en universidades: a la luz pública, Rodríguez Gómez, Roberto; Campus Milenio núm. 145 [2005-09-15].

res, a través de la emisión de acciones con el objeto de captar recursos para la adquisición de instituciones y una lógica más empresarial de realización previa de inversiones educativas y no a través de ir realizando las inversiones a la vez que se producían los flujos de cajas de los ingresos operativos. Un estudio realizado por LatinLink, concluyó que en el sector educacional brasileño el grado de concentración será tan grande que para el 2015, los 20 mayores grupos estarán respondiendo por el 70% de los alumnos de la educación superior privada y que el 30% restante estarán distribuidos en facultades de menor tamaño con actuación solo local o regional. (Bolha Global, 2009)

Las sociedades anónimas pagan impuestos, pero las educativas pueden tener exoneraciones a través del otorgamiento de becas estudiantiles que se procesan a través de un sistema de ingreso especial llamo PROUNI.

Chile

En Chile no está habilitada la propiedad de universidades por parte de sociedades anónimas, sino que la normativa exige que las universidades privadas se constituyan como corporaciones de derecho privado sin fines de lucro. Sin embargo, se ha desarrollado una dinámica altamente empresarial y orientada al lucro en la gestión universitaria por el sector privado a través de lógicas de terciarización, (Mönckeberg, María Olivia, 2007 y 2005).

La dinámica competitiva de las 40 universidades privadas (2010) y una lógica pública con alto pago de las matrículas incentivó un mercado dinámico, diverso y fuertemente competitivo. Tal situación ha ido derivando hacia un proceso de concentración donde algunos grupos se han ido configurando como verdaderos 'holdings' que agrupan universidades, institutos y colegios, en ese mercado fuertemente competitivo en donde además han ido decreciendo la cantidad de instituciones. Los grupos han sido tanto laicos como religiosos y se constituyen en la forma dominante de organización de la gestión educativa privada. La matrícula total privada autónoma terciaria de Chile en 1983 era el 30,5% del total de la educación superior que tenía una matrícula de 175.250. Para el 2008, el sector privado había pasado al 71.65% de la matrícula terciaria al alcanzar a 576.790 estudiantes frente a los 804.981 del total superior. Ello implicó una tasa anual de 20.6% de crecimiento durante 25 años. Durante ese período, o sea el período democrático postpinochet, el sector llamado público tuvo un crecimiento interanual de la matrícula del 2.5%, o sea ocho veces menor.¹⁹

Muchas de las sociedades que controlan a las universidades han constituido en forma paralela empresas inmobiliarias que arriendan locales a la misma universidad y que por esa vía obtienen beneficios. El negocio propiamente tal se realiza a través de figuras, como la inmobiliaria que arrienda los edificios, y servicios como el aseo, la gestión informática u otro tipo de

¹⁹ http://compendio.educasup.cl/docMatriculas/3.4_1983_2008.xls

prestación por proveedores externos. Es parte de una lógica de terciarización (Mönckeberg, María Olivia, 2007). Al tiempo como instituciones sin fines de lucro tienen una serie de beneficios tributarios y están exoneradas del IVA y otros impuestos por lo que utilizan ambas figuras.

Recientemente se ha difundido el caso de la Universidad del Mar, que tiene presencia en once regiones del país resultado de una denuncia de su propio Rector quien dijo que los dueños mantenían impagos a profesores y funcionarios, privilegiando pagar el arriendo de los locales que ocupa la institución. (www.latercera.com). Ello llevó a la apertura de una investigación junto a denuncias que buscan que el Ministerio cancele la personalidad jurídica y revoque el reconocimiento oficial sobre la base del no cumplimiento de sus objetivos estatutarios e incurrir en infracciones al orientarse al lucro (Lainformacion.com, 10/06/12).

Dicha investigación puede derivar en un impulso para dar curso a múltiples requerimientos de control en otras instituciones privadas que pudieren estar infringiendo la normativa vigente.

En un complejo contexto derivado de la presión del movimiento estudiantil vigorizado en el 2011 y el 2012 a favor de la gratuidad y contra la educación con fines de lucro, se creó una comisión parlamentaria orientada a investigar la existencia de lucro en las universidades privadas. La Comisión de Diputados expresó su relativa incapacidad de poder realizar ampliamente la investigación por la ausencia de atribuciones para fiscalizar; el interés de Impuestos Internos por maximizar la recaudación fiscal y la dispersión de datos, (Lasegunda.com, 2012). Sin embargo, al tiempo, la Comisión dio a conocer un informe que destacaba que siete universidades habrían incurrido en distintas irregularidades y no responden al requisito legal de ser corporaciones educacionales sin fines de lucro. El Informe refirió a las universidades de Las Américas, Andrés Bello, Viña del Mar, AIEP, Santo Tomás, UNIACC, del Mar y del Desarrollo. Esta última casa de estudios, fue catalogada como "sociedad espejo".²⁰

El informe de más de 400 páginas que reúne a 50 entrevistados y decenas de documentos, destacó los procedimientos utilizados para transferir recursos y funcionar de hecho como instituciones con fines de lucro, siendo ellos:

- Pagar altos sueldos a miembros del directorio o ejecutivos importantes sin sufrir consecuencias tributarias negativas.
- Terciarizar servicios relevantes. Así las utilidades que no pueden retirarse se pagan a empresas relacionadas (sociedades espejo).
- No invertir directamente en activos fijos. Como las universidades están exentas del impuesto a la renta (de primera categoría) los propietarios adquieren activos fijos relevantes a través de empresas distintas que a la vez los arriendan a las propias universidades.
- Contratar a familiares de los propietarios sin actividad en la institución.
- Vender su cartera de "deudores incobrables" a una empresa de factoring relacionada con los fundadores o controladores de la universidad.

²⁰ José Joaquín Brunner, http://mt.educarchile.cl/MT/jjbrunner/archives/2012/06/tras_el_informe.html

- Compra y venta de universidades que caen bajo el control de grupos económicos extranjeros *for profit*.
- Pagos de royalties, patentes u otros conceptos a terceros, nacionales o extranjeros.
- Aumentar los ingresos o excedentes de las corporaciones universitarias mediante el aumento indiscriminado de matrícula y otros aranceles y minimizar los costos de operación sacrificando la calidad académica.

La comisión detectó que el funcionamiento de la Universidad del Desarrollo y su Sociedad Inmobiliaria Ainavillo, y la Universidad del Mar, con varias sociedades inmobiliarias, caen en la categoría de "sociedades espejos", al sostener vínculos contractuales financieros o comerciales con entidades que involucren a quienes integren los órganos de dirección, administración, ejecución y control de la corporación, y/o terceros relacionados (Latercera.com, 19/06/12). Algunas de las instituciones referidas en el informe, son instituciones que caen en la categoría de "compra y venta de universidades bajo el control de grupos económicos y extranjeros", y fundamentalmente se refieren a las instituciones del Grupo Laureate y a las del Grupo Apollo en el país. Se refiere también a la Universidad Santo Tomás, que fue comprada por el Fondo de Inversiones Linzor Capital.

La investigación detectó dos modos de acción para lucrar por las Universidades según la presidente de la Comisión como son aquellas que fueron compradas por grupos económicos que están utilizando este modo de realizar inversionistas privadas y en segundo lugar, sociedades espejos utilizadas para traspasar recursos de la universidad a inmobiliarias (Latercera.com, 19/06/12). En este contexto se considera que en Chile se endurecerá la legislación vigente y que dado que está prohibido el lucro en educación, se limitaran los huecos legislativos o de regulación limitando las transferencias de beneficios. Además la Comisión solicitó al Ministro de Educación que se establezcan sanciones ejemplares para aquellos que están infringiendo la ley. La Presidenta de la Comisión expresó que "hay lucro y eso implica que hay un delito que debe ser sancionado". El Informe no fue aprobado por la mayoría de la Cámara de Diputados en julio del 2012.

Colombia

En Colombia, la Ley 30 de 1992, establece que las universidades privadas solo pueden funcionar como sociedades sin fines de lucro. En el 2011, el Gobierno presentó un amplio proyecto de ley de modificación de dicha Ley, y que entre otras cosas proponía ampliar la tipología institucional y que las universidades pudieran ser regidas por sociedades anónimas y con fines de lucro. Actualmente las universidades del país, no pagan impuestos de Renta y de IVA, ni tampoco de patrimonio y según un estudio del organismo tributario del país (DIAN) sobre la base del pago del mismo nivel tributario nacional "cada estudiante matriculado en Instituciones de Educación Superior, de carácter privado, durante el 2009, le costó al Estado 350.000 pesos por la ausencia de impuestos, ya que al estar organizadas como corporaciones,

fundaciones o instituciones de economía solidaria, no son contribuyentes del impuesto de renta, están exentas del IVA y, en su calidad de no contribuyentes, tampoco están obligadas a pagar el impuesto al patrimonio”, (Lainformacion.com, 10/06/12).

El debate sobre la iniciativa del gobierno realizado en el correr del 2011, se centró en el planteamiento de permitir que el sector privado –tanto nacional como extranjero- pueda invertir y obtener beneficios de actividades generadas en la prestación de servicios de educación superior. El proyecto ampliaba el área de oferta privada también incluyendo la prestación de servicios de evaluación y acreditación. Aunque en el sistema actual solamente pueden operar en Colombia las instituciones de educación superior sin fines de lucro, algunos analistas consideran que varias universidades privadas funcionan como instituciones con fines lucrativos. El propio organismo tributario detectó la venta a una universidad local a un grupo extranjero (Universidad.edu.co). El gobierno propendió a desear explicitar esta realidad y al mismo tiempo al establecer claras regulaciones permitir que inversionistas privados inviertan en la provisión de servicios de educación superior. La propuesta planteó agregar a las instituciones de educación superior públicas y privadas no lucrativas, una nueva categoría que agruparía a las denominadas como “instituciones mixtas”. El razonamiento utilizado por el gobierno se basaba en la necesidad de fuentes de recursos financieros significativos para apoyar la expansión y el mejoramiento del sistema de educación superior y que, en ese sentido, la posibilidad de permitir la operación de instituciones de naturaleza corporativa serviría como incentivo para que inversionistas privados ingresasen al sector de educación superior (Marmolejo, Francisco).

Luego de un amplio debate con fuertes manifestaciones estudiantiles y universitarias y el rechazo por las universidades públicas, muchas privadas y de la Asociación Colombiana de Universidades (ASCUN), el proyecto de ley fue retirado por el gobierno a fines del 2011.

Costa Rica

Costa Rica permite el funcionamiento de las universidades privadas como sociedades anónimas y, como tal, sujetas al pago de impuestos, sobre la base de un marco constitucional de 1949 en cuyo artículo 79 “se garantiza la libertad de enseñanza. No obstante (que) todo centro privado estará bajo la inspección del Estado”(CONARE). En el 2001 se aprobó la Ley No 8114, “Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria”, que gravó a las entidades de educación superior privada con el impuesto de renta. Hubo iniciativas de exoneración pero no prosperaron y se consolidó un esquema de instituciones privadas con fines de lucro y pago de impuestos a la renta.²¹ Al disponerse que las fundaciones pasaran a pagar impuestos se habilitó a que ellas se conside-

²¹ <http://www.asamblea.go.cr/proyecto/14400/14471.doc>. Revisión: 26 de enero del 2009.

raran igual que las sociedades anónimas. Este camino habilita a que la mayor parte de las instituciones de educación superior privadas pasaran de estar en funcionamiento bajo asociaciones civiles para transformarse en sociedades anónimas. Esta estructuración facilitó la expansión de las instituciones con fines de lucro y la libertad de ofrecimiento del servicio. La libertad económica sin embargo no es total ya que ellas tienen reguladas sus rentabilidades en tanto están controladas las tarifas de las matrículas, que se calculan en función del índice de precios al consumidor y que deben ser aprobadas por el Consejo Nacional de Educación Superior (Conesup).²²

El marco de instituciones con fines de lucro, ha favorecido el ingreso de grupos extranjeras que ya representan el 10% del total de la matrícula. El sistema de educación superior privado en Costa Rica se basa en un sector de microuniversidades con más de 40 instituciones en decrecimiento, fusión o venta y un sector cada vez más concentrado con estándares crecientes de calidad, con una matrícula en aumento y parte de grupos internacionales. El ingreso de instituciones internacionales se ha realizado exclusivamente a través de la compra de instituciones existentes. El grupo Laureate Education Inc. adquirió la Universidad Latina y la Universidad Americana (UAM), así como el Instituto Latino de Formación Integral (Ilafori), pertenecientes al Consorcio Pro - Educación, de capital mexicano.²³ Con esta transacción, adquirieron la facturación de más de 20 mil estudiantes. Tal adquisición por su parte fue una derivación de la adquisición por parte del Grupo Laureate de la Universidad Tecnológica de México (Unitec), ya que Pro - Educación era propietario de esas tres instituciones. También ha habido adquisición por parte de capitales venezolanos.

El sector privado ha superado el 50% de la matrícula asociado a la alta selectividad de las universidades públicas que se posicionan en mercados de alta calidad. De acuerdo con un análisis realizado por UNIRE y según datos del 2009, la población activa que está en la universidad en el país es de alrededor de 188.500 estudiantes, de los cuales el 44% está en Universidades Públicas y el 56% en Universidades Privadas.²⁴ En el 2012 se ha referido que la matrícula privada ha alcanzado al 63% del estudiantado universitario de este país con 130.000 estudiantes, en universidades privadas.

México

México es uno de los más grandes mercados de educación superior privada y de educación *for profit*. Aunque el sector público es dominante y creciente, la matrícula privada que tuvo un fuerte crecimiento en los 90 y que se desacele-

²² http://www.nacion.com/ln_ee/2009/enero/12/pais1834656.html (Revisión: 10 junio, 2009).

²³ La Universidad Latina (1989) tiene su sede central en San Pedro de Montes de Oca y tiene sedes en Santa Cruz, Cañas, Puntarenas, Palmares, Grecia, Guápiles, Limón, Pérez Zeledón y Paso Canoas. Por su parte, la UAM (1997) tiene su campus principal en Los Yoses y cuenta con subsedes en Cartago y Heredia.

²⁴ <http://www.ulatina.ac.cr/?p=3172> (Revisión: 26/02/2011).

ró en la década pasada, derivado del aumento de las inversiones públicas, sin embargo continuó mostrando un crecimiento dada una dinámica estructural de crecimiento asociado a los ingresos económicos con una mayor tendencia a la concentración de la matrícula en unas pocas instituciones.

Evolución del porcentaje de cobertura privada en México (1970 - 2009)

1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2009
13,8%	11,7%	13,5%	15,7%	17,4%	22,5%	29,4%	32,8%	33%	33,2%

Fuente: Buendía con base en datos de ANUIES (Buendía Espinosa, 2012).

En la década del 2000 el crecimiento privado ha sido menor que en décadas anterior por relativa saturación del mercado y además ha sido muy similar a la del sector público. La política de crecimiento cambio en la década del 2000, como en casi toda la región, con un aumento de la diferenciación pública, mayores presupuestos y mayores restricciones a la oferta privada (Álvarez, Mendiola, Germán, 2011). Ello ha impulsado dinámicas de crecimiento al interior de las instituciones privadas por la vía de una mayor concentración. En México, la educación superior puede ser ofertada por asociaciones civiles que están obligadas a reinvertir las utilidades y por sociedades anónimas que deben pagar impuestos con un régimen especial de excepciones. Algunos autores consideran que toda la educación superior de absorción de demanda es *for profit* en distinta dimensión.²⁵

El marco legal de la inversión extranjera directa en educación proviene de varias regulaciones: Ley de Inversiones Extranjeras (LIE) (1993), Ley General de Educación (1993) y normas secundarias del sector, Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (2994) y otros tratados de libre comercio de carácter bilateral o multilateral. En la LIE se asegura la posibilidad de inversión extranjera en todo el sector de educación privada, incluida la educación superior y los servicios mixtos, es decir la provisión educativa en cualquier combinación de niveles y modalidades. Sin embargo, ello está acotado, en tanto su Artículo 8 indica que "se requiere resolución favorable de la Comisión (de inversiones extranjeras) para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación (...)". La lista de actividades incluye, entre otros, "los servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados". Por su parte, la Ley General de Educación establece la obligación de los particulares que imparten educación superior a obtener, ante autoridad competente, un reconocimiento de validez oficial para cada plan de estudios (Art. 55). En lo que atañe al sector de educación superior privada es aplicable el Acuerdo 279 de la SEP que norma

²⁵ "Most of the demand-absorbing universities in Mexico can be classified as for-profit according to their funding and administrative structure" (Gustavo Gregoruttia, 2011).

el Registro de Validez Oficial de Estudios (RVOE), o sea la autorización de sus programas (Rodríguez Gómez, Roberto, 2004).

En México, las tres instituciones compradas durante la última década por Laureate Education Inc., tienen inscritos más de 80.000 estudiantes a nivel superior. En 2009, la Universidad del Valle de México, de la red Laureate, rebasó al Tec de Monterrey (institución privada sin fines lucrativos) como la institución privada con mayor matrícula a nivel superior: la UVM reportó 61.524 estudiantes en 2009 contra 60.686 en el Tec, según cifras de la Secretaría de Educación Pública. Al interior de la Red Laureate, en tanto la Universidad del Valle de México en todas sus sedes en el país atiende a estratos medios y altos, UNITEC atiende a estratos inferiores, mostrando una diferenciación institucional asociada a nichos de mercados y precios diferenciados. Como se refiere en el análisis referido a los distintos grupos internacionales hay varias instituciones del país que han sido adquiridas en los últimos años.

Honduras

El marco normativo permite que las instituciones oferentes de educación superior puedan ser tanto fundaciones sin fines de lucro como sociedades anónimas. La mayoría de las universidades privadas son sociedades anónimas sujetas al impuesto sobre la renta con dinámicas de gestión más gerenciales. En este contexto, el Grupo Laureate ha ingresado en el país adquiriendo a UNITEC, al tiempo que la Universidad Tecnológica de Honduras es propiedad de un grupo financiero local y que la asociación de empresarios del país ha adquirido otra universidad. La matrícula privada ha crecido en un promedio anual de 17.36 % entre el 2000 y el 2009 y para este último año representaba el 36% de la matrícula total de 154.395 estudiantes (UNAH, 2009). Para el 2009 de los alumnos que estudian en instituciones privadas, la UTH y UNICAH aglutinan a los mayores porcentajes (10%) seguidas por la UNITEC (8%), con un total de 28.3% de la matrícula nacional y un 78.6% de la matrícula privada, en tanto que las restantes 11 universidades privadas no atienden más del 3% cada una, de las cuales 2 tienen entre el 2 y el 3% de la matrícula y 9 instituciones con matrículas menos del 1% entre todas apenas alcanzan al 2.62% de la matrícula total universitaria, mostrando la alta concentración y en la cual inciden destacadamente instituciones *for profit* e internacionales, (UNAH, 2009, Anuario Estadístico).

Panamá

Panamá desde su inicio tiene una dinámica de alta internacionalización por la presencia de universidades extranjeras en la zona del Canal de Panamá que lo conforma como la génesis del modelo tripartito caracterizado por instituciones públicas, privadas y extranjeras que crecientemente se instala en la región (Rama, Claudio, 2009). La primera Universidad extranjera en América Latina, la Florida State University, se instaló en 1957 en la Zona del

Canal como extensión de su sede en Tallahassee, Florida, de Estados Unidos para atender a la población americana residente en el país (Franco, Haydée, 2005). Inclusive previo a la Ley 34 de julio de 1995 cuando se establecieron nuevas bases legales para la creación y el funcionamiento de las instituciones de educación superior, ya existían la Nova Southeastern University de origen norteamericano (1982); la Universidad Interamericana de Educación a Distancia de Panamá de origen venezolano (1986); la Universidad del Istmo que se inició con capitales colombianos y hoy esta asociada al grupo Withney (1987), la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (1991) hoy propiedad del Grupo Laureate; la Universidad Latina de Panamá (1991) la mayor universidad privada del país; la Universidad de la Paz (1994) cerrada en el año 2011; la Universidad Interamericana de Panamá (1992), también adquirida por el Grupo Laureate; la Universidad Abierta y a Distancia de Panamá (1994); y Columbus University (1994); (Castillo Noemí, 2003).

En Panamá las Universidades pueden ser gestionadas por sociedades anónimas o por fundaciones, derivado de la Ley Orgánica del Ministerio de Educación (Nº 34 de julio de 1995) que faculta que la educación particular puede ser impartida por personas o por entidades privadas, las cuales pueden ser tanto asociaciones sin fines de lucro como sociedades anónimas. Mientras que las fundaciones están exoneradas de tributos, las sociedades anónimas pagan impuestos sobre la renta, que son del 25% actualmente, o un pago alternativo llamado el CAIR (Cálculo Alternativo de Impuesto sobre la Renta), que implica el pago de renta neta correspondiente al 4.67% de los ingresos gravables que equivale al pago de un 1.67% aproximadamente sobre los ingresos brutos. La universidad paga la cantidad que sea mayor entre el ISR o el CAIR.

Normalmente las universidades tienen una sociedad anónima y de una fundación, facturando diferenciadamente a través de ambos mecanismos y triangulando la dinámica económica con miras a una menor facturación o pago impositivo. Esta es también una práctica normal a nivel regional. Los decretos de creación de las instituciones incluyen las exoneraciones de impuestos a la renta o la posibilidad de solicitud de exoneración. Hay universidades privadas cuyo decreto de fundación les exoneró de dicho pago. Tal situación de diferenciación del régimen tributario de las instituciones impone una relativa diferenciación y desigualdad tributaria de las universidades privadas. La mayor parte de las universidades privadas parecen funcionar como asociaciones sin fines de lucro. Las asociaciones sin fines de lucro están obligadas a presentar a la Dirección General de Ingresos el reporte de pagos a terceros y de donaciones recibidas anualmente. Las universidades tienen exoneraciones sobre las rentas de sus inmuebles a cambio del otorgamiento de becas al gobierno.

La presencia dominante en Panamá es el Grupo Laureate, que adquirió la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT) en el 2004 y la Universidad Interamericana de Panamá en el 2003. Ambas se mantienen en dos nichos de mercados diferenciados. El grupo sigue invirtiendo a largo plazo en Panamá donde la matrícula privada esta creciendo y concentrando-

se. En el año 2012 anunciaron la construcción de un Nuevo Campus de la Universidad Interamericana de Panamá, con una inversión que supera los 70 millones de dólares y que será financiado por Laureate International Universities y el Banco Mundial. Esta inversión representa uno de los proyectos más importante de la red Laureate International Universities en la región (Laestrella.com, 23/06/12).

Históricamente ha habido universidades de propiedad de capitales colombianos, mexicanos y recientemente venezolanos, algunas de las cuales han ido pasando a manos de grupos americanos.

Paraguay

En el año 2010 había 303.539 estudiantes matriculados en las 54 universidades habilitadas, correspondientes a 245.157 estudiantes en instituciones privadas, y 58.382 en las ocho universidades públicas (Conacyt, 2012). Esto significa que el 81% de la matrícula corresponde al sector privado. Las universidades legalmente pueden ser públicas, privadas o mixtas, y pueden ser regidas tanto por asociaciones como por sociedades anónimas, y por ende pueden ser con o sin fines de lucro. La Ley Orgánica de las Universidades (136/93) establece que las universidades sin fines de lucro están liberadas de todo impuesto fiscal o municipal (Art. 18).²⁶ En tanto sean entidades que no persigan fines de lucro y que no distribuyan sus excedentes o utilidades, directa o indirectamente, entre sus asociados, se pueden exonerar del pago de todos los tributos, entre los cuales los Fiscales (Ley 125/91 y sus modificatorias: Impuesto a la Renta, Impuesto Inmobiliario); del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.): Artículo 1 de la Ley 215/93 modificatorio del artículo 83 de la Ley 125/91); Impuesto a las Donaciones: se refiere a las donaciones de los Estados extranjeros y organismos internacionales, y de personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras-Ley 302/93, modificatoria de la Ley 125/91 (artículos 1 y 2), impuestos Municipales (Ley 881/81), Impuesto a la Publicidad (Artículo 71), Impuesto a las Rifas, Ventas por Sorteo y a los Sorteos Publicitarios y Remates (hasta un 40%) (Artículo 91), Impuesto a los Espectáculos Públicos (hasta un 30 %) (Artículo 82).

Las universidades que no persigan fines lucrativos deben ser consideradas como Asociaciones de Utilidad Pública. Se considera sin embargo que las universidades de carácter privado que sí persiguen fines de lucro, reciben de hecho un tratamiento similar en tanto en la práctica están exentas de impuestos, de igual manera que las anteriores (Kronawetter, Alfredo Enrique, *et al.*, 1997).

En el país se registra una sola institución internacional, la Universidad de la Integración de las Américas-UNIDA creada por Ley N° 2.081 del 14 de

²⁶ El Congreso de la Nación Paraguaya, Ley 136/93 de Universidades. La Constitución Nacional en su Artículo 83 establece que "los objetos, las publicaciones y las actividades que posean valor significativo para la difusión cultural y para la educación, no se gravarán con impuestos ni municipales.

Marzo de 2003 (www.unida.edu.py). Nace como parte del grupo Educativo Internacional, liderado por la Universidad Estácio de Sá de Brasil.

Perú

En Perú, la incorporación de las sociedades anónimas como modalidad de gestión educativa se habilitó a través del Decreto Legislativo 882 (1996), que aprobó la Ley de Promoción de la Inversión en Educación y sentó las bases de cambios y nuevas dinámicas en el mercado universitario. La ley desarrolló el principio constitucional de la libertad de educación y de enseñanza; reconoce la vigencia de la iniciativa privada en la educación dentro de un sistema de economía de mercado; asocia la iniciativa con la responsabilidad de la conducción de las instituciones educativas privadas; reconoce al titular de la iniciativa y de la responsabilidad el derecho a establecer la línea de la institución educativa privada; reconoce al responsable de la conducción de la institución educativa el derecho a establecer la modalidad organizativa que más se acomode a su particular concepción dentro del régimen general privado por la ley para la constitución de sociedad; reconoce a dicho responsable la libertad de régimen interno de la institución educativa privada, de su organización y del ejercicio de la autoridad en las distintas funciones que deban cumplirse, y reconoce a las universidades, como a cualquier otra organización existente en la sociedad nacional, su naturaleza de sujeto tributario, con diversas responsabilidades que cumplir en la contribución democrática al sostenimiento del gasto público.

Desde la promulgación de la ley 882, muchas de las instituciones existentes que funcionaban bajo asociaciones civiles se pasaron a funcionar como sociedades anónimas y todas las nuevas instituciones desde entonces nacieron como sociedades anónimas, y por ende “con fines de lucro”. Para el 2012 salvo las universidades de inspiración religiosa y algunas excepciones muy puntuales, la gran mayoría de las 65 universidades privadas del Perú se rigen bajo la figura de sociedades anónimas.

El marco normativo que permite la existencia de instituciones con fines de lucro ha facilitado el ingreso de capitales extranjeros en el sector, lo cual se ha dado fundamentalmente con el ingreso del Grupo Laureate, que en la última década adquirió la Universidad del Norte y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPCA). Para el año 2007 dicho Grupo alcanzó a tener 16.084 estudiantes, que representaban el 4,3% de la matrícula privada nacional y el 2,4% de la matrícula total universitaria. La forma de ingresar fue la adquisición de un porcentaje de la institución. En el 2012 estarían negociando la adquisición del remanente de entre 20 y 30% por 100 millones.

En lo tributario la norma 882 dispuso que las instituciones educativas particulares (funcionando como sociedades anónimas) se rijan por el Régimen General del Impuesto a la Renta y por ende sujetas a los impuestos a las ganancias. Sin embargo, también se dispuso que “las Instituciones Educativas Particulares, que reinviertan total o parcialmente su renta reinvertible en sí mismas o en otras Instituciones Educativas Particulares, constituidas en

el país, tendrán derecho a un crédito tributario por reinversión equivalente al 30% del monto reinvertido”, con lo cual difiere en mejores condiciones el retiro de utilidades.²⁷ También en esta línea se dispuso la exoneración del Impuesto Mínimo a la renta. Igualmente con el objetivo de facilitar las inversiones se estableció que “tendrán derecho a aplicar un crédito contra el Impuesto, las personas receptoras de rentas de cualquier categoría que otorguen donaciones a las Instituciones Educativas Particulares o a Instituciones Educativas Públicas, cuyo importe será el que resulte de aplicar la tasa media del contribuyente sobre los montos donados a las citadas entidades que en conjunto no excedan del diez (10%) por ciento de su renta neta global o del diez (10%) de las rentas netas”. También se dispuso esta exoneración a las instituciones educativas particulares no comprendidas en el Artículo 19 que otorguen donaciones a instituciones educativas particulares o públicas. En este caso, la norma dispone que el crédito será equivalente al treinta por ciento (30%) del monto donado. En el caso de donaciones en especie, el valor de las mismas deberá ser comprobado por la Administración Tributaria, de acuerdo con las normas que establezca el Reglamento, no pudiendo en ningún caso ser superior al costo computable de los bienes donados. Adicionalmente se dispuso que las instituciones educativas particulares o públicas no paguen los derechos arancelarios correspondientes a la importación de bienes que efectúen para sus fines.

El gobierno introdujo en el año 2011 el proyecto de Ley 43 a través del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) para terminar ese beneficio del Crédito Tributario a la Reinversión (CTR), que consistía en que las instituciones privadas con fines de lucro tuvieran un crédito tributario del 30%, y sus utilidades puedan ser invertidas en sus propias empresas. La Federación de Instituciones Privadas Educativas (Fipes), asegura que sus representados están dispuestos a cumplir con el pago a la Sunat siempre y cuando el cobro del impuesto a la renta se realice una vez aprobado el proyecto de ley.²⁸ Esta en discusión la retroactividad de la norma.

Las entidades educativas particulares están dentro del Régimen General de pago al impuesto a la renta si son sociedades anónimas. Están exoneradas las asociaciones educativas sin fines de lucro que no están afectadas al IGV siempre que estén reconocidas por el Ministerio de Educación.²⁹ La desafeción del IGV de los servicios educativos refiere a los ingresos por matrículas, exámenes, pensiones, por expedición de certificados, diplomas, etc., venta de publicaciones (libros folletos, revistas, etc.), ventas de activos fijos (Bienes usados de la institución de educación) y servicios complementarios (biblio-

²⁷ Tal resolución se basa en el propio Decreto Legislativo N° 882 Ley de Promoción de la Inversión en la Educación que prevé en su Artículo 13° que las Instituciones Educativas Particulares, que reinviertan total o parcialmente su renta en sí misma o en otras instituciones Educativas Particulares, constituidas en el país, tendrán derecho a un crédito tributario por reinversión equivalente al 30% del monto reinvertido.

²⁸ <http://www.larepublica.pe/27-11-2011/jalados-por-la-sunat-universidades-privadas-adeudan-1500-mlls-de-soles>, (Revisión 10 junio 2012).

²⁹ Decreto Ley. N° 882 del 09 de noviembre de 1996.

tecas, hemerotecas, archivos, etc. También están exonerados de la importación de bienes (Requisito para inafectación de IGV por importaciones).³⁰

Tendencias y conclusiones

La presencia de grupos internacionales es una nueva realidad de la educación superior en la región, y predominantemente ellos están funcionando bajo dinámicas *for profit*. La presencia fundamental es de grupos de origen americano, existiendo una correlación muy alta entre la existencia de marcos normativos que permiten el funcionamiento de universidades bajo el régimen de sociedades anónimas y el ingreso de los grupos internacionales en los distintos países de la región, pero se constata también sin embargo una pequeña presencia de grupos internacionales actuando en mercados en los cuales no se habilita la existencia de lógicas *for profit* a nivel de la oferta de instituciones. Tal proceso tiene diversidad de formas y se articula a la creciente terciarización de los servicios universitarios. No parece sin embargo haber una correlación completa entre los países que tienen marcos normativos que facultan el funcionamiento bajo sociedades anónimas y la firma de tratados de libre comercio, especialmente con Estados Unidos, dada la alta presencia de grupos extranjeros y una lógica *for profit* en Brasil. Parece constatar una alta correlación entre la existencia de marcos normativos *for profit* y el nivel de participación del sector privado en el total de la matrícula. Chile se constituye en una excepción y ello es claramente derivado de una situación en la cual la lógica *for profit* no se centra en las instituciones que ofertan servicios educativos, sino en la periferia empresarial conformada a partir de la terciarización de los servicios de apoyo.

El ingreso en los mercados locales en su totalidad se ha producido por la compra de instituciones locales. Ello indicaría que se produce una puesta en valor significativa de estas instituciones al pasar a funcionar al interior de los grupos empresariales, probablemente por escalas de costos, profesionalización de la gestión o niveles de inversiones. En los mercados más grandes como Brasil, México y Perú se constata que los grupos externos se han posicionado a través de la constitución de amplias redes nacionales con varias universidades con diversidad de alianzas y que atiendan diferenciadamente los tres nichos de mercados de altos, medios y bajos ingresos y precios. Aunque la modalidad dominante de ingreso de las instituciones internacionales *for profit* ha sido la propiedad completa escalonada de la institución, existen modalidades de regionalización y de constitución de redes nacionales a través de la figura de franquicias y alianzas. En general el sistema de ingreso es mediante la compra de un porcentaje alto durante un tiempo de la universidad local pero no siempre adquiriendo los inmuebles y estableciendo un pago por el arrendamiento de estos a los antiguos propietarios. Los empresa-

³⁰ Decreto Superior N° 152-2003.

rios que venden las universidades mantienen un tiempo la administración o en algunos casos mantienen la propiedad de los activos de los inmuebles que alquilan a la universidad.

El ingreso de grupos internacionales y la lógica *for profit*, junto con políticas de regulación y de limitaciones de nuevas instituciones, han contribuido a una mayor concentración de algunas instituciones en los distintos mercados con mayores escalas de tamaño. En los diversos mercados nacionales donde actúan los grupos internacionales *for profit* tienen una incidencia alta y creciente en la matrícula local, probablemente relacionada con sus niveles de inversión, sus modelos educativos y las estructuras de costos, dadas sus escalas. Ellas además tienden a tener estándares de calidad superiores a muchas de las instituciones locales -sobre todo las privadas de menor tamaño-, y hay datos para Chile y Costa Rica al menos, donde a diferencia de lo denunciado por el Comité para la Salud, Educación, Trabajo y Pensiones del Senado de los Estados Unidos³¹, universidades locales adquiridas por los grupos internacionales han mejorado sus estándares de calidad.

Los casos de las empresas con fines de lucro en la región funcionan sobre niveles de inversión financieros altamente significativos que se derivan de una fuerte de recursos muy importantes o de ingresos provenientes de la emisión de acciones en las Bolsas de Valores, tanto en Estados Unidos como en el caso de Brasil en la Bolsa de San Pablo. La incorporación de socios en la sociedad tiende a estar asociado a la apertura de las sociedades a la bolsa y la adquisición de nuevas instituciones. La mayor parte de los grupos empresariales e inversiones se concentran en la oferta presencial, pero se constata una creciente atención de los inversores a la educación a distancia, tanto en el marco de la diversificación del portafolio como por su propia contribución financiera y sus perspectivas futuras.

El total de la matrícula de los diversos grupos internacionales *for profit* puede ser de alrededor del 4% de la matrícula regional total, que sería cercano a los 24 millones de estudiantes para el 2010, lo cual representaría cerca del 10% del total de la matrícula privada en la región.

Referencias

- Álvarez, Mendiola, Germán (2011), El fin de la bonanza. La educación superior privada en México en la primera década del siglo XXI. Universidad Autónoma Metropolitana. *Revista Reencuentro*, N° 60, abril, Año 22, México, DF
- Apollo Group. (n.d.). In *Wikipedia*. Retrieved 13/08/2012, from http://en.wikipedia.org/wiki/Apollo_Group#cite_note-20#cite_note-20 +
- Bennett, Daniel, Lucchesi, Adam and Vedder, Richard (2010) "For-Profit Higher Education: Growth, Innovation and Regulation": A Policy Paper from the *Center for College Affordability and Productivity*. http://www.centerforcollegeaffordability.org/uploads/ForProfit_HigherEd.pdf (Revisión: 13/08/2012)

³¹ "For Profit Higher Education: The Failure to Safeguard the Federal Investment and Ensure Student Success". Jul/29/12 <http://www.help.senate.gov/hearings/hearing/?id=cdd6e130-5056-9502-5dd2-e4d005721cb2>

- Bolha Global: Crise incentiva aquisição no ensino superior. *Correio Brasiliense* - 17/03/2009, SP. Brasil
- Brunner, José Joaquín (2012), "Lucro e ideales: mil años de debates". *Diario El Mercurio*, Junio 24, 2012, Chile
- Brunner, José Joaquín,
http://mt.educarchile.cl/MT/jjbrunner/archives/2012/06/tras_el_informe.html
- Buendía Espinosa, Angélica (2012). "Análisis del diseño institucional y regulación del sector privado en México: un acercamiento a su dinámica.", pp. 30 – 42 en *Reencuentro, Análisis de problemas universitarios*. Educación Superior privada. N° 60, año 22, abril. Universidad Autónoma Metropolitana, México, DF
- Caballero, Osvaldo, Lamattina, Oscar (2010), El financiamiento de las universidades de gestión privada. Mendoza: Universidad del Aconcagua
- Castillo Noemí (2003). Informe Nacional de educación superior en de Panamá. CRP - IESALC.
<http://www4.iesalc.unesco.org.ve/programas/nacionales/panama/Informe%20Nacional%20Final%20-%20Panama.pdf> (Revisión: 4/4/2010)
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). (2012). Informe del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología 2012.
- Consejo Nacional de Rectores (CONARE), (2003) *Informe Nacional sobre la Educación Superior*. IESALC <http://www4.iesalc.unesco.org.ve/programas/nacionales/costa%20orica/presentación%20informe%20nacional%20costa%20orica.pdf> (Revisión: 2 abril 2010)
- Didou, Silvie, (2005) *Internacionalización de la educación superior en América Latina – ANUIES- IESALC*, México
- El Congreso de la Nación Paraguaya, Ley 136/93 de Universidades. https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:YFN4mfGPLpoJ:www.cej.org.py/games/Leyes_por_Materia_juridica/EDUCACION/LEY%2520136.pdf+&hl=es&pid=bl&srcid=ADGEEsG2ZuWk7oYgcXbsC317IVg9cnHkw9JOq35YJ5tzd7vVoDFQp1MAw12tX9xV6pq59tsySj6S2YZATCTxvIWelWeMbJN3JrWLzVm4y1jzd6UGJIQmXkwHdNucHevKAGDuVg4yi_J_&sig=AHIEtbQNwis3bhBCUntVpPBjmYITBGSIKA&pli=1
 (Revisión: 18 de junio, 2012)
- Franco, Haydée (2005). *Estudio sobre la educación superior privada universitaria en Panamá*. IESALC. 2005. <http://www4.iesalc.unesco.org.ve/programas/Privada/Informe%20Educación%20Privada%20-%20Panamá.pdf> (Revisión: 8/4/2010)
- Gregoruttia, Gustavo (2011). *Comparative & International Higher Education*, 3, (2011) 11. Commercialization of Higher Education in Latin America: The Case of Mexico. Mexico <http://www.higheredsig.org/cihe/Numero03-03.pdf> (Revisión: 13/08/2012)
- Hans de Wit, Isabel Jaramillo, Jocelyne Gacel- Avila, Jane Knight (editors). (2005) *Higher Education in Latin America. The International Dimension*. World Bank. 2005 Washington DC
- Iprofesional.com (27/06/2011). "En Brasil se multiplican las universidades privadas". <http://management.iprofesional.com/notas/118213-En-Brasil-se-multiplican-las-universidades-privadas> (Revisión: 13/08/2012)
- Kronawetter, Alfredo Enrique, Raúl Quiñones, Rolón, Jorge. (1997). "Legislación Vigente para el Sector Privado y sin Fines de Lucro en el Paraguay" http://www.cird.org.py/institucional/documentos/ley_ongs/Legislacion_Vigente_para_en_PARAGUAY.htm (Revisión: 13/08/2012)
- Laestrella.com (23/06/12). "U. Interamericana de Panamá anuncia construcción de nuevo campus". <http://www.laestrella.com.pa/online/noticias/2012/04/12/u-interamericana-de-panama-anuncia-construccion-de-nuevo-campus.asp> Revisión 23 de junio de 2012.

- lainformacion.com(10/06/12). http://noticias.lainformacion.com/educacion/estudiantes/estudiantes-chilenos-convocan-a-paro-nacional-contra-el-lucro-en-educacion_91ApRxUJnrfjVqrngdyL7/, (Revisión: 13/08/2012)http://www.radionacionaldecolombia.gov.co/index.php?option=com_topcontent&view=article&id=27863:investigan-a-universidades-privadas-por-saltarse-el-pago-de-impuestos-&catid=1:noticias (Revisión: 10 junio 2012)
- Lasegunda.com. (2012). Diputados “caza lucro” en educación superior: *Las dificultades para encontrar pruebas*. (13/jun/2012). <http://www.lasegunda.com/Noticias/Nacional/2012/06/754784/diputados-caza-lucro-en-educacion-superior-las-dificultades-para-encontrar-pruebas>
- Latercera.com. (2012) El Informe de la Comisión de Diputados se puede ver en <http://www.latercera.com/noticia/opinion/correo-de-los-lectores/2012/06/896-465528-9-universidad-del-mar.shtml> (Revisión: 10 junio 2012)
- Latercera.com (2012). Comisión de diputados detecta siete universidades con irregularidades <http://www.latercera.com/noticia/educacion/2012/06/657-467415-9-comision-de-diputados-detecta-siete-universidades-con-irregularidades.shtml> (Revisión: 19 de junio, 2012)
- Latercera.com (19 de junio, 2012). Comisión de diputados detecta siete universidades con irregularidades <http://www.latercera.com/noticia/educacion/2012/06/657-467415-9-comision-de-diputados-detecta-siete-universidades-con-irregularidades.shtml> (Revisión: 2012)
- Laureate Education Inc. (s/f) Selected Consolidated Financial Data 2003, citado en *Inversión extranjera en universidades: a la luz pública*, Rodríguez Gómez, Roberto; *Campus Milenio* núm. 145 [2005-09-15]
- Laureate International Universities Network. (s/f). [Http://www.laureate.net](http://www.laureate.net)
- Lloyd, Marion (2012). La guerra de las *for-profit*. *Campus Milenio* N° 457, México
- Marmolejo, Francisco (2011), Vientos de cambio en la educación superior en el mundo: ¿Hacia dónde nos llevan? May 31, 2011. *The Chronicle of Higher Education*.
- Mönckeberg, María Olivia (2005), “*La privatización de las universidades. Una historia de dinero, poder e influencia*”, Editorial Copa Rota, Santiago
- Mönckeberg, María Olivia (2007), *El negocio de las universidades en Chile*, Random House Mondadori, Colección Debate, Santiago
- Muñoz, Felipe; Orellana, María Paola; Pribnow, Stefan; Vergara, Cristóbal; Aravena, Nubian; Barros, Jose Miguel; Márquez, Manuela (2011), *Informe Lucro en Educación*. Comisión Técnica FCFM. Santiago.
- Paes de Brito, Osvaldo (2012). “*Definição de preço e valor como estratégia de marketing na satisfação e fidelização dos clientes. Análise das instituições de educação superior*”. Tesis de Maestría en Administración de Empresas. Universidad de la Empresa. Montevideo
- Rama, Claudio (2006), *La tercera reforma de la educación superior en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires
- Rama, Claudio (2009), *La universidad latinoamericana en la encrucijada de sus tendencias*. UNICARIBE, Santo Domingo
- Rama, Claudio (2010), “*La irrupción de nuevos modelos socioeconómicos, paradigmas educativos y lógicas económicas de la educación*”, *Universidades Año LX*, N° 46, julio - septiembre, UDUAL, México;
- Rama, Claudio (2011), “*La educación superior privada en Brasil*”. *Revista HISTEDBR On-line*, Campinas, n.44, p. 3-17, http://scholar.google.com.ar/scholar_url?url=es&q=http://www.fe.unicamp.br/revista/index.php/histedbr/article/viewFile/3118/2773&sa=X&scisig=AAGBfm1bB6RoyYTQqXdSHxKRIZfl4ClAg&oi=scholarlr (Revisión: 13/08/2012)
- Rama, Claudio (2012), “*La nueva fase de la universidad privada en América Latina*”, 1ª edición, Magro Editores y Universidad de la Empresa, Montevideo, 2012

- Rebolledo Becerra, Mauricio (2012). “Los nombres tras el lucro de la educación superior”. *El Ciudadano.cl*, Santiago, <http://www.elciudadano.cl/2012/06/27/54308/los-nombres-tras-el-lucro-en-la-educacion-superior/> (Revisión, 13/08/2012)
- Rodríguez Gómez, Roberto (2004), Roberto. “La educación superior transnacional en México: el caso Sylvan - Universidad del Valle de México”. *Educ. Soc.* vol. 25, N°88 Campinas <http://dx.doi.org/10.1590/S0101-73302004000300019> (Revisión: 13/04/20013)
- Rodríguez Gómez, Roberto (2007) La venta de Laureate Education Inc. <http://firgoa.usc.es/drupal/node/34340> (Revisión: 13/08/2012)
- Rodríguez Gómez, Roberto (2009). *Inversión extranjera en universidades: a la luz pública*. Campus Milenio núm. 145, México.
- San Segundo, Jesús, M. (2001). “*Economía de la educación*”, Síntesis educación. España
- Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) (2009). *Anuario Estadístico del Nivel de Educación Superior -2009*, Dirección de Educación Superior, Tegucigalpa
- United States Senate/Committee on Health, Education, Labor, and Pensions (2012). “*For profit Higher Education: The Failure To Safeguard The Federal Investment And Ensure Student Success*”, Washington, U.S. Government Printing Office, July 30. Ref. en <http://www.gpo.gov/fdsys/browse/committeecongr.action?collection=CPRT&committee=health&chamber=senate&congressplus=112&ycord=0>, consultado [Revisión: 13/08/2012]
- Universidad.edu.co (24/Feb/12) “Una universidad colombiana se vendió en el exterior por 5 millones de dólares. El observatorio de la Universidad Colombiana.” http://www.universidad.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=2769:una-universidad-colombiana-se-vendio-en-el-exterior-por-5-millones-de-dolares&catid=16:noticias&Itemid=198
- Universidad de la Integración de las Américas. <http://www.unida.edu.py>
- Universidad Latinoamericana, (s/f) <http://www.ula.edu.mx>, recuperado el /13/08/12
- Universidad Nacional Autónoma de Honduras, (UNAH, 2009) *Indicadores estadístico del nivel de educación superior*. Dirección de Educación Superior: Tegucigalpa.
- US Senate Committee on Health, Education, Labor & Pensions. (Jul/29/12) “*For Profit Higher Education: The Failure to Safeguard the Federal Investment and Ensure Student Success*”. <http://www.help.senate.gov/hearings/hearing/?id=cdd6e130-5056-9502-5dd2-e4d005721cb2>
- Villa Arcilla, Leonardo (2001). “*Economía de la educación*”, Universidad de Los Andes, Bogotá
- Weise, Crista (2005). La construcción de políticas universitarias en el período liberal. Estado y universidad. Contradicciones de una década de desconcierto: el caso de Bolivia. Tesis de Grado de Magíster. http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Tesis_Crista_Weise_Vargas.pdf (Revision: 13/08/2012).