

**Comercialización, internacionalización y surgimiento de la “Industria”
de Educación Superior” en los Estados Unidos y Puerto Rico:
Transnacionalización hacia la periferia**

Por Eduardo Aponte

**Investigador del Centro de Estudios de Educación Superior
CEES/CIE Universidad de Puerto Rico**

cie@rrpac.upr.edu
esunesco@rrpac.upr.edu

eaponte@prw.net

Documento de trabajo presentado en el Seminario Regional
“La Educación Transnacional: Nuevos retos en un mundo global”
Auspiciado por IESALC/UNESCO, Caracas, Venezuela 7- 8 de junio de 2004

INDICE

	Pagina
1.0 Introducción	3
2.0 Origen de la comercialización y la industria de la educación superior	3
3.0 Internacionalización de la gestión comercial de conocimiento de la educación superior	6
4.0 El surgimiento de la 'industria' de la educación superior- los nuevos proveedores	8
5.0 El mercado y la calidad de la oferta académica	15
6.0 Inversión, lucro y el bien público	15
7.0 Comercialización especulativa e 'industria' de negocios fraudulentos	18
8.0 Transnacionalización y la liberalización del comercio en la región de las Américas y el Caribe	21
9.0 Nuevos proveedores e 'industria' de la educación superior en PR	23
10.0 Consideraciones finales	26
11.0 Recomendaciones	28
12.0 Fuentes y Referencias	30
13.0 Anexos	35

Comercialización, internacionalización y surgimiento de la “Industria de Educación Superior” en los Estados Unidos y Puerto Rico: Transnacionalización hacia la periferia

Por Eduardo Aponte

1.0 Introducción

La comercialización de la educación superior en los Estados Unidos comienza en el siglo XIX y en Puerto Rico durante la segunda mitad del siglo pasado como resultado de la industrialización acelerada del país. Su desarrollo se puede trazar en tres etapas de tiempo y modalidades de desarrollo que corresponden a la reestructuración de la economía, en particular su tercera etapa en el nuevo contexto de la economía y sociedad del conocimiento; los procesos de globalización, liberalización del comercio e integración regional.

En un primer acercamiento de estudio de la comercialización y surgimiento de la “industria” de la educación superior, este documento de trabajo traza la trayectoria del desarrollo de la comercialización de la Educación Superior en los Estados Unidos y Puerto Rico para establecer su origen, trayectoria de desarrollo e implicaciones del crecimiento local, internacional y transnacional hacia la periferia de las Américas y el Caribe. Crecimiento y diversificación de la educación superior que promueve la privatización del crecimiento de la oferta ante una demanda insatisfecha por los proveedores tradicionales (públicos y privados) debido a una alargada “crisis de financiamiento en el sector público”, en el marco de los acuerdos de integración económica del TLC y las iniciativas en progreso del CAFTA y el ALCA en la región. Ante los retos del escenario tendencial de cooperación internacional, comercialización y transnacionalización de los nuevos proveedores, se propone una agenda de investigación comparada y lineamientos de acción para construir escenarios alternativos para un desarrollo sustentable de la educación superior en la región.

2.0 Origen de la comercialización y la industria de la educación superior

En occidente, al finalizar el medioevo, algunas universidades de reciente creación eran sociedades corporativas orientadas hacia el lucro. La gestión de conocimiento institucional y del claustro se basaba en el cobro de cuotas que incluía otros servicios de tutoría, estadía y comidas. Estas instituciones han evolucionado y atravesado por grandes cambios, pero todavía algunas existen.

La educación superior de los Estados Unidos comienza en el sector privado en el siglo XVII financiado por la Iglesia, algunos fondos públicos locales de las ciudades, inversionistas y las cuotas que pagaban los estudiantes que provenían de familias acomodadas con intereses políticos, económicos, sociales y culturales que caracterizaron la insurgencia de la época colonial.

Bajo la Monarquía Británica, el gobierno nunca estableció o apoyo ninguna universidad en la colonia. Doscientos años más tarde, Harvard la primera institución de origen estadounidense, se declaró como institución privada. Las instituciones que existían durante este periodo, constituían un sistema de educación superior privada en la región de Nueva Inglaterra orientado por las aspiraciones de los líderes políticos de la época, las familias adineradas y sectores de la iglesia de las ciudades más antiguas e importantes de la región (Cremin.1970).

Con la Unión de la Federación de los Estados de la Nueva Republica en 1776, casi un siglo después con el desarrollo de la industrialidad en el país, en 1862 el Congreso de los Estados Unidos de América asigna fondos para crear universidades estatales con el propósito de promover y apoyar el desarrollo agrícola e industrial de la nación. La encomienda social de las universidades públicas complementaba el desarrollo de las universidades privadas que ofrecían educación científica, humanidades, artes y las profesiones más importantes como la medicina, derecho, farmacia, educación, entre otros. Durante este periodo surgieron un gran número de instituciones privadas guiadas por la demanda de nuevas profesiones técnicas por la industria y el comercio que no estaban en la oferta académica de las universidades privadas tradicionales existentes y las públicas de recién creación. La expansión económica, geográfica y de la población que trajo la industrialización y establecimiento de fabricas, crearon una gran demanda por ingenieros, químicos y gerentes para manejar y operar la producción y servicios relacionados con la segunda revolución industrial. Demanda que anteriormente en gran medida se satisfacía con la importación de profesionales y expertos de los países europeos con costos altos por la urgencia por estos en el desarrollo del sector manufacturero de la industria (Cremin,1980;Ruch, 2003).

La comercialización de la Educación Superior en los Estados Unidos puede dividirse en tres periodos: la primera que comienza en el siglo XVIII y se concreta durante la segunda mitad del siglo XIX cuando se amplía y diversifica el sector orientado por fines de lucro que ofrece servicios educativos (la educación se 'comodifica' como mercancía a través de la gestión de proveer servicio de conocimiento primordialmente aplicado a través de la enseñanza-aprendizaje y la capacitación en distintas modalidades manejado como negocio con propósito de especulación y crear riqueza) y se vende en el mercado que refleja necesidades de los sectores de mayor crecimiento de la modernización del país con la industrialización, el crecimiento de las ciudades y nuevas profesiones en el mundo del trabajo(Bok. 2003).

Con la comercialización, las instituciones de propietarios orientadas por el lucro crecieron y se diversificaron bajo la sombra de las universidades públicas y privadas tradicionales sin fines de lucro enfocando la oferta de sus programas hacia las necesidades de la industria, el comercio y mercado del trabajo que las instituciones tradicionales no ofrecían (Slaughter & Nielsen,1997) (Ruch, 2003).

Aunque las instituciones tradicionales siempre brindaban servicios y cobraban cuotas para no experimentar perdidas o para reinvertir sus ingresos, la segunda etapa de la comercialización de la Educación Superior en Norteamérica comienza a principios del Siglo XX y se concentraba en las universidades tradicionales públicas y privadas. A través de los años, las instituciones se desarrollaron y vinieron a ocupar un sitio de gran importancia para el crecimiento y prosperidad de la sociedad, en particular para el sector productivo. Esta vinculación económica representaba la

fueron la fuente principal de recursos humanos altamente adiestrados, conocimiento especializado y adelantos científicos-tecnológicos. Desde principios del siglo pasado, las instituciones de educación superior comenzaron la comercialización con los saberes, laboratorios y gestión de conocimientos. En esta etapa, la comercialización se concentró principalmente en la vinculación de la formación e investigación de la gestión de conocimiento y su divulgación a través de las editoriales universitarias, y la comercialización a través de empresas publicadoras de textos, certificados de estudio por correspondencia, radio y manuales pedagógicos para todo el sistema educativo y otros sectores de la sociedad. Paralelo a este desarrollo, se concreta la relación universidad y sector productivo en la investigación científica-tecnológica relacionada con el desarrollo del complejo industrial-militar de los Estados Unidos de Norteamérica (Barrow, 1997) (Bok, 2003). Finalmente, el crecimiento del sector privado orientado por una creciente demanda por educación técnica y comercial con el crecimiento de la industrialidad y el urbanismo que caracterizó el período de la Segunda Guerra Mundial.

La segunda etapa de la comercialización está relacionada con la expansión económica de los Estados Unidos en el período de la Posguerra, la internacionalización de un gran número de instituciones de educación superior y el desarrollo de las iniciativas vinculadas a la Guerra Fría del mundo bipolar de Occidente y el Bloque Soviético. En los Estados Unidos, durante las décadas del 50' y 60', el Gobierno auspició proyectos científicos/estratégicos que llegaron a tres \$3 billones por año consignados a universidades públicas y privadas, además de los billones consignados a la industria de armamentista que caracterizó este período.¹

La expansión industrial y de los mercados de las décadas del 50' al 70' y unido al "desarrollismo" de los países que perseguían la 'modernización' (como ha sido el caso de Puerto Rico), convirtieron a un gran número de países en receptores de transferencia de conocimiento y tecnología de los países occidentales liderados por los Estados Unidos. Esta expansión incluyó: nuevas modalidades y ampliación de la internacionalización de las instituciones (mayor número de estudiantes extranjeros, crecimiento de intercambios con convenios de cooperación, oferta de programas presenciales y a distancia en otros países; expansión de las grandes editoriales, el asesoramiento técnico; la proliferación y venta de libros, películas, material didáctico en varios idiomas de texto y revistas profesionales; la ampliación de las industrias de la cultura y el entretenimiento por la televisión, los cines y otros medios emergentes.

A partir de los años setenta, con la crisis de acumulación de nivel mundial y presionado Estados Unidos por sus competidores que se habían recuperado de la Segunda Guerra Mundial (Japón, Alemania, Inglaterra y otros), el gobierno comenzó a reenfocar sus prioridades en la competitividad de la nación, apoyando en sus estrategias de financiamiento federal y estatal la investigación vinculada a las necesidades empresariales y de los negocios i.e. del Modo 1 al Modo 2 de producción de conocimiento-de la investigación científica básica a la de producción de conocimiento aplicado y gran valor añadido (Gibbons, 1994) (Barrow, 2000) (Bok, 2003). La política de financiamiento estaba dirigida a acelerar la producción de conocimiento útil aplicado con alto valor de uso empresarial y comercial. Durante el período de esta etapa, las instituciones, los investigadores y las iniciativas con el sector productivo crearon un gran número de patentes y servicios representando toda una nueva actividad empresarial en las instituciones.

¹

Estas estrategias y nuevas prioridades, unido con la emergente sociedad de la información que acompañaba la reestructuración de la economía pos-industrial del conocimiento, dinamizaron el crecimiento y crearon las condiciones para la proliferación de instituciones privadas en la Educación Superior. Los nuevos empleos de la nueva economía representaban oportunidades de inversión y crecimiento para las instituciones privadas y la comercialización de la Educación Superior. Durante las décadas del 60 al 80, la Educación Superior creció y diversificó. Los factores determinantes (Tooley, 2001; Altbach, 1999; Levy, 1999; Aponte, 1998) en esta etapa fueron:

- Crisis fiscal del Estado para poder financiar el crecimiento de las instituciones públicas y la nueva demanda de la nueva economía y la población por una mayor oferta y su diversificación.
- Oportunidades para el sector privado para acceder a fondos públicos locales, estatales y federales (flexibilización de criterios y normativa de financiamiento a partir de 1996) para crecer y diversificarse en el 'nuevo contexto de mercado' de las políticas neoliberales que caracterizaron las décadas del 80' y 90'.
- Renovación y creación de nuevos vínculos de las instituciones de educación superior con el sector productivo y servicios por la reestructuración de la economía hacia una multi-sectorial con un sector emergente de conocimiento y servicios.
- Nuevo desarrollo organizacional y cultura de gestión empresarial en las instituciones de educación superior.

La tercera etapa de la comercialización comienza a principios de la década del 90', después del colapso del Bloque Soviético y está dinamizado por la revolución tecnológica (las tecnologías de la información y las redes electrónicas de comunicación como resultado de la I&D) en nuevos contextos de liberalización del comercio e integración económica regional i.e. las políticas económicas neoliberales que han caracterizado los procesos de integración-exclusión comercial de la globalización.

3.0 Internacionalización de la gestión comercial de conocimiento de la educación superior

El comienzo de la internacionalización de la educación superior de los Estado Unidos se remonta a la época colonial cuando un grupo de estudiantes del territorio comienza a estudiar en algunos países (Holanda, Dinamarca, Bélgica y Francia) europeos rompiendo la tendencia a cursar estudios en el reino unido y la primera universidad americana en territorio del imperio británico. Los estudios en el extranjero representan la primera modalidad de internacionalización (relación entre varias naciones). Este proceso se acentúa con la presencia en el ámbito internacional de la Republica Federal de los Estados Unidos de América al comienzo del siglo XIX, propulsada por las relaciones políticas diplomáticas y la Segunda Revolución Industrial, cobra gran auge durante la segunda mitad del Siglo en el país. El crecimiento de la República y su presencia en la comunidad internacional, también creó el puente para extranjeros llevar a cabo estudios en las instituciones de educación superior y redes de colaboración entre instituciones, investigadores e intelectuales de Europa y de la región de las Américas y el Caribe. Al terminar

este siglo, con la Guerra Hispanoamericana, Estados Unidos amplía, extiende y profundiza las relaciones políticas, económicas, culturales y de intercambio con el Caribe y la América Latina.

Durante la mitad del Siglo pasado se establecen convenios de oferta académica en el ámbito internacional y aumenta la gestión de conocimiento interna y con otros países de la comunidad internacional. Después de la Segunda Guerra Mundial, mientras los países europeos aliados se reconstruyen y recuperan, las instituciones de educación superior comenzaron una etapa de crecimiento e internacionalización sin precedentes en la historia de la Educación Superior Internacional. La expansión económica y proyección política del país iba acompañada de nuevos retos y oportunidades para la cooperación académica que caracterizó el desarrollo económico industrial, militar y comercial de los periodos de la Posguerra y la guerra fría en un mundo polarizado entre Estados Unidos y el Bloque Soviético con países en vías del desarrollo interactuando con la expansión de ambos bloques en términos de conocimiento, tecnología, financiamiento y ayuda militar. Durante este periodo, los Estados Unidos exportan su modelo de desarrollo a los países de la periferia proveyendo ayuda económica, transferencia de tecnología y conocimiento a países en el ámbito internacional y la periferia de las Américas y el Caribe. El papel de las instituciones de educación superior y la comercialización de servicios de apoyo fue muy importante en este proceso de internacionalización que incluyó el desarrollo de los programas de intercambio de profesores y estudiantes y la investigación en muchos países. Este periodo se caracterizó por el crecimiento de extranjeros estudiando en los Estados Unidos y la expansión de los mercados de servicios educativos en el ámbito internacional, en particular la comercialización de oferta académica, venta de textos y otros.

Con el colapso del Bloque Soviético y fin de la Guerra Fría, los procesos de globalización de integración, liberalización del comercio fragmentaron los remanentes del Mundo Bipolar que caracterizó las relaciones internacionales durante la segunda mitad del Siglo XX. Durante este periodo el papel de las organizaciones fue muy importante en el desarrollo de iniciativas de cooperación internacional en la educación superior. Iniciativas exitosas como los proyectos de la UNESCO, el Banco Mundial que contribuyeron a darle un marco de acción más abarcadora y profunda con relación a los procesos de comercialización en expansión con la liberación del comercio y la integración de bloques económicos durante la década de los noventa. Comercialización que acompañó la internacionalización de la cooperación regional complementándola con oferta innovadora y tecnologizada (incorporación de tecnologías de aprendizaje-enseñanza; multimedios, informática y comunicaciones). Por el crecimiento y diversificación de modalidades de oferta académica y sus posibilidades comerciales a través de la Internet, desde su comienzo-además de promover la creación de redes de cooperación internacional de la gestión de conocimiento en la educación superior- la oferta virtual se convirtió en la primera y más importante modalidad de servicios educativos comerciales a través del mundo (global E-learning). De acuerdo con la OECD (2003) en los Estados Unidos solamente este mercado de educación superior representa \$8 billones de dólares anuales y continuos aumentando aceleradamente.

Con el Tratado de Libre Comercio de 1994 (NAFTA), el CAFTA de Centro América y la posibilidad del ALCA para el 2005, Estados Unidos aumentaría su presencia comercial de educación en la Región de las Américas y el Caribe a través de la modalidad de educación a distancia a través de la Internet y otras de uso comercial particular.

Aunque los Estados Unidos había experimentado un crecimiento ascendente en sus estrategias e iniciativas de internacionalización, para mediados de la década del noventa, por el rezago en los acuerdos de cooperación con relación a Europa, reorientó prioridades hacia la cooperación transatlántica con países europeos. La nueva prioridad hacia occidente lo determina varios factores: por un lado el éxito que ha tenido la Unión Europea con varios proyectos de internacionalización como los de ALFA con la América Latina, Med Campus con el Mediterráneo, Asia Link con Oriente, ERASMUS, entre otros; el ingreso per capita de los países miembros de la UE con relación a los países del sur; el crecimiento del sector privado y comercial en la Educación Superior de los Estados Unidos y el rezago de la internacionalización en redes de cooperación en comparación con la Unión Europea.

Sin embargo en la actualidad, por primera vez en la historia de la internacionalización de la educación superior de los Estados Unidos, de acuerdo con los indicadores que traza el por ciento de estudiantes que proviene del exterior, se ha estancado el crecimiento a partir del año 1996 en 3.2% que en el 2004 constituye 586,000 estudiantes en una matrícula total de 15 millones en las instituciones de educación superior (Barrow, 1997;Altbach, 2004). Este estancamiento contrasta con un aumento de la participación de la oferta comercial de los Estados Unidos al exterior con un incremento de las ganancias por concepto de exportación de la 'industria de servicio' de educación superior en el ámbito internacional.

A pesar de los miles de convenios de colaboración que tienen las instituciones de los Estados Unidos en la comunidad exterior, por primera vez en décadas, el número de estudiantes extranjeros en los Estados Unidos se ha mantenido en alrededor de 586,000 y la demanda por la educación superior sigue aumentando en la comunidad internacional la cual espera se duplique de 2 millones a 4 millones en los próximos cinco años. Según informa el Education Testing Service de Princeton, New Jersey las solicitudes de examen de entrada (GRE) provenientes de China, Korea, Taiwan, India y otros países han bajado alarmantemente revelando que los estudiantes están reubicándose en otros países desarrollados europeos (Altbach, 2004; ETS, 2004).

Además del rezago de los Estados Unidos en cuanto a redes de cooperación como demuestra su participación limitada en CONAHEC (Consortio para la Cooperación en la Educación Superior de América del Norte con los países socios del TLC Canadá y México que tienen una participación mayor), los efectos de la legislación del 'Patriot Act' y la nueva reglamentación de inmigración de seguridad, inciden sobre la participación de estudiantes y académicos en los intercambios por los nuevos requisitos de Visa y accesibilidad de financiamiento a estudiantes extranjeros. El futuro de la internacionalización de la Educación Superior de los Estados Unidos va a depender de cómo se articula y armoniza la política exterior con la de la seguridad nacional y los requisitos actuales de apertura de la cooperación en la internacionalización de la comunidad de educación superior en el ámbito internacional. Por otro lado dependerá también de los acuerdos multilaterales entre países como el "Acuerdo de Bolonia" de 1998 para reducir el bachillerato a tres años de estudio seguido de un postgrado para promover, incentivar y facilitar la movilidad académica en la Unión Europea (ACE, 2004).

4.0 El Surgimiento de la 'industria' de la educación superior- los nuevos proveedores

Durante la segunda mitad de la década del noventa, en un contexto tendencial de comercio libre, economía del conocimiento y procesos de globalización, en 1996 las casas de

corretaje de inversión de capital de Wall Street presentaron treinta instituciones de educación superior privadas con fines de lucro como grandes oportunidades de inversión. Tres años más tarde, la Universidad de Phoenix, que era una de las de este grupo, se convirtió en la universidad privada más grande de los Estados Unidos. Previo a esta fecha, la institución ya había sido reconocida y acreditada en varias regiones del país y en el exterior con operaciones presenciales y virtuales. De este grupo se pueden mencionar Devry, Strayer University, Argosy Education Group y Education Management Corporation (EMC Group), todas con alguna acreditación regional o profesional especializada reconocida.

Los analistas de inversiones reconocían las ventajas de la educación superior con relación a otras industrias o negocios. La industrialización del sector manufacturero por la revolución tecnológica y la estructura de la economía a una del conocimiento, crearon las condiciones para un aumento en la demanda por más y nuevos niveles de educación superior. Para los inversionistas es algo que se quiere comprar o pagar por el servicio ya que se considera una inversión para en el futuro obtener salarios más altos y acceso a unos empleos y especialidades. Tomando lo anterior en consideración, al considerar una inversión en educación superior tres factores son determinantes: la demanda expresada en matrícula, el costo de reclutar los estudiantes; y la retención y graduación de estos.

En términos de financiamiento, la educación superior empresarial como estrategia, también puede aplicarse a las instituciones tradicionales ya que lo determinante para las instituciones empresariales con fines de lucro son las estrategias de oferta académica de acuerdo a nuevas necesidades y requisito del mercado de trabajo como resultado de la economía del conocimiento con proyección global i.e. producción y servicios domésticos, regionales, internacionales y transnacionales (Clark, 1998).

El periodo de mayor crecimiento del sector de propietarios privados con fines de lucro y comercial, comienza a partir de 1996 cuando el Departamento Federal extiende la asistencia económica existente a estas instituciones que anteriormente solo podían hacerlo acreditándose por asociaciones reconocidas por el gobierno federal. La redefinición de criterios de Título IV, hizo posible que instituciones con oferta mínima de dos años de estudios y trescientas horas de "instrucción", clasificaban a partir de este cambio en la reglamentación de accesibilidad de fondos como instituciones de educación superior. Durante el periodo de 1996 al año 2000, la Universidad de Phoenix se convierte en la institución privada más grande de los Estados Unidos con una matrícula de 44,000 estudiantes. En este periodo las instituciones de propietarios representaban una participación de 35.4% de los fondos federales "Pell Grants" que sumaban \$945 millones de dólares. Al comparar los gastos de operación de Phoenix con otras instituciones, las instituciones doctorales públicas de investigación gastaban \$2 millones al año en un promedio de 3.6 volúmenes de recursos, la Universidad de Harvard gastaba 22 millones de dólares en la biblioteca de 14 millones de volúmenes, mientras que la Universidad de Phoenix tenía bibliotecas de 200,000 volúmenes en sus unidades y una biblioteca virtual de 2 millones de volúmenes a un costo de \$1.6 millones y \$2.5 millones de dólares al año respectivamente (Cox, 2003). Según demuestra la Tabla I, las características principales de estas instituciones se pueden demostrar comparándolas con el sector privado sin fines de lucro.

¡Error!

Tabla I

Propietarios / institución sin fines de lucro *	Propietarios / industria con fines de lucro
<p><u>Financiamiento</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • exención de impuestos de ingresos/otros • cuotas/matricula/prestamos, becas • donativos/fondo dotal • ventana de servicios <p><u>Gobierno</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • síndicos/gobierno compartido • uniones/sindicatos • organización académica <p><u>Misión</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • producción/divulgación de conocimiento • oferta académica por disciplinas/profesores/tradición • búsqueda de la excelencia y prestigio <p><u>Gestión</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • calidad de recursos, procesos y resultados de la facultad/investigadores • perfil de egresado de acuerdo a rigurosidad de procesos y resultados 	<p><u>Financiamiento</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • impuestos sobre ingresos/ganancias, otros • cuotas/matricula, becas, prestamos • inversionistas/banca • accionistas • contrato de servicios <p><u>Gobierno</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • gobierno corporativo/empresarial • organización y operación de negocio <p><u>Misión</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • servicio educativo-formación/desarrollo técnico profesional • nicho de mercado/profesiones/especulaciones de gran demanda • búsqueda de oportunidad de inversión y ganancia a través de la innovación y satisfacción de la demanda. <p><u>Gestión</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • calidad de los resultados, empleabilidad • servicio, retención y graduación de clientes

* Un gran número de proveedores privados han creado y ampliado la oferta académica y servicios a través de la "oferta en línea, consorcios con empresas o estableciendo "Universidades Corporativas" para ampliar su cobertura de servicios en la misión o para derivar ingresos. Muchas de estas operaciones operan con fines de lucro.

Siguiendo la política de acceso a la educación superior extendiendo el financiamiento público a las instituciones con fines de lucro y a distancia, de acuerdo con el *Integrated Post Secondary Education Data System (IPEDS)* del *National Center for Educational Statistics (NCES)* en el 1996 se cambiaron los criterios para definir lo que se considera una institución de educación superior de dos años o más y por primera vez se incluyeron los de propietarios con fines de lucro. Para el año corriente 2004, IPEDS registra un total de 2,120 instituciones públicas; 4,605 privadas de las cuales 2,0246 son sin fines de lucro y 2,559 instituciones con fines de lucro que cumplen con los nuevos criterios y reglamentación del Gobierno Federal. El total de instituciones suman 6,785 con una matrícula de 15 millones de estudiantes. Con el sector post-secundario el número de instituciones suma 9,485 instituciones de las cuales 2,700 que representan el 47% operan con fines de lucro (la estructuración del "sistema" de instituciones de educación superior de los Estados Unidos y Puerto Rico se presenta en el Anexo I).

Las instituciones de mayor crecimiento son de dos años y operan en las ciudades ofreciendo diplomas pos-secundarios de dos años y certificados de graduación de cursos cortos, acelerados y especializados tales como: electrónica, informática, diseño comercial, servicios de comidas y artes culinarias, fotografía, transportación y servicios médicos. De acuerdo con IPEDS (2004), el sector privado con fines de lucro se elevó a un total de 4,605 instituciones que voluntariamente están registrados como instituciones legítimas de acuerdo con la encuesta anual que se hace a las instituciones. Se estima que el total de instituciones en este sector unida a las no registradas rebasa la cifra de 6,000 y que este ultimo grupo de oferta de relativa o baja calidad atiende una matricula de alrededor de 2.1 millones entre estudiantes residentes y otros localizados fuera de los Estados Unidos. El 48% de los estudiantes residentes son de grupos de bajos ingresos y minoritarios en comparación con un 33% en las otros tipos de instituciones.

Tabla II

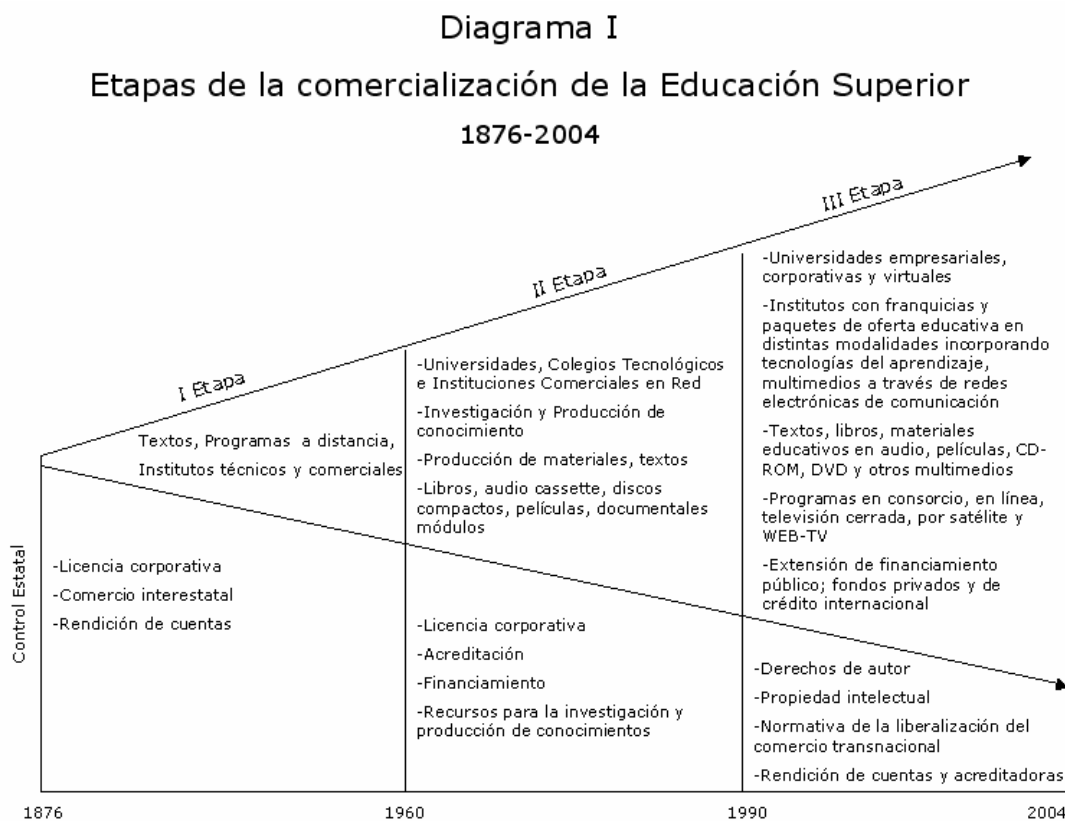
Tipos de Instituciones de Educación Superior en los Estados Unidos

		Porcentaje
Universidades publicas	2,120	31.5%
Universidades privadas	4,605	68.5%
Sin fines de lucro	2,559	38.1
Propietarios y lucro	2,046	30.4
Total	6,785	100%

Fuente :NCES www.nces.org IPEDS, 2004 www.ipeds.org

Durante la década del noventa el numero de recintos (campus) aumento en 112% con un aumento de matricula de 52% a partir de 1996 mientras que 167 instituciones sin fines de lucro cerraron operaciones .Durante este periodo, la Universidad de Phoenix aumento la matricula en 70% ampliando la oferta de programas a una población de adultos que nunca asistió a una institución de educación superior o que comenzó y no pudo completar. en términos de cuotas y réditos de la inversión, las instituciones con fines de lucro compiten favorablemente con las tradicionales .El costo promedio por estudiante es de \$6,940, el de las publicas \$17,026 y \$ 23,063 en el sector privado sin fines de lucro. El retorno de inversión promedio para estas instituciones es de 28% en comparación con las privadas sin fines de lucro que pueden tener réditos hasta de un 18% en los bachilleratos. la competencia por estudiantes y financiamiento sin duda alguna esta determinando el futuro de las instituciones tradicionales privadas y publicas (cox,2003).

El desarrollo de las etapas de la comercialización puede demostrarse en el Diagrama I:



Fuente: E. Aponte 6-3-2004

La tercera etapa de la comercialización ha sido el periodo de mayor transformación en términos de ritmo de crecimiento, diversificación y diferenciación. Paradójicamente, este periodo ocurre en un contexto contradictorio de crecimiento de unas instituciones y contracción de otras - unas instituciones crecen, se transforman, diversifican y diferencian su oferta, mientras otras reducen su tamaño ("down-sizing") y ofertas académicas; cierran programas o desaparecen (Aponte, 2000). Periodo de cambio acelerado que ha venido determinando el crecimiento, diversificación y diferenciación de las instituciones a partir de la década del 90'. El escenario tendencial (García- Guadilla, 2002), (Barrow, 2000), (Aponte, 1998), ha estado determinado por:

- La reestructuración de la economía hacia la post-industrialidad desplazando unos empleos y creando otros acompañada por una mayor demanda por Educación Superior y actualización de las profesiones en algunos conocimientos necesarios en la nueva economía.
- La movilidad de la inversión en los mercados globales, dinamizados por:
 - La revolución tecnológica de la información y las redes electrónicas de comunicación.
 - La crisis fiscal del Estado y las políticas neoliberales que limitan las posibilidades de aumentar de los recursos públicos para el crecimiento y transformación de la educación superior.
 - La atenuante de nuevas prioridades para desarrollar una nueva fuerza laboral tecnoligizada y con mayor capital intelectual para elevar la capacidad competitiva del sector productivo.
 - La necesidad de acelerar la comercialización de la investigación y de desarrollo de productos y servicios de gran valor económico, social y cultural a través del sector productivo para contribuir al desarrollo de la sociedad.

Los factores más determinantes en la orientación de las instituciones hacia el mercado, la organización empresarial y la comercialización han sido la crisis fiscal del Estado con relación a nuevas prioridades de la seguridad y salud de la ciudadanía, entre otros, y la urgencia de transformación hacia mayor interacción con el sector productivo, sus necesidades y prioridades, i.e. uso de conocimiento aplicado y útil en el mercado y los requisitos de la nueva fuerza laboral.

En este nuevo contexto, las instituciones han venido reenfocando sus fortalezas y áreas de especialización de acuerdo al mercado creando sus 'nichos de mercado' o diferenciando su oferta académica de las de otras instituciones para evitar la competencia o tener la ventaja competitiva. Parte de este proceso de revisión de la identidad, visión y misión se pueden evidenciar a través de las estrategias de mercadeo que acompañan los planes estratégicos y de desarrollo institucional.

Aunque la comercialización de la Educación Superior puede ser diferente de acuerdo a las condiciones locales o regionales en que esté ubicado cada país (relación centro-periferia y condiciones de mercado particular), las características de la comercialización en esta tercera etapa son las siguientes:

- Identidad - son instituciones empresariales (ágiles, eficientes y efectivas) capaces de satisfacer la demanda (misión) de acuerdo a niveles relativos de pertinencia y calidad.
- La oferta académica (visión) es una estrategia competitiva, la cual incorpora un gran número de nuevas modalidades de estudiar

aceleradamente y asistida por las nuevas tecnologías del aprendizaje y de las comunicaciones (incluyen: textos, paquetes de multi-medios con la participación de profesores e instituciones de nombre y prestigio internacional a través de la red, i.e. E- Learning).

- Operan como negocios y son capaces de hacer dinero, acumular riqueza y obtener financiamiento privado.
- Están financiadas por sus estudiantes, clientes y otras fuentes (autosuficiencia) y aquellas que cumplen con los requisitos de algunos fondos que provienen del erario público obtienen fondos en forma de becas, fondos de estudio y trabajo, asistencia económica y préstamos a estudiantes, entre otros.
- Las cuotas son razonables o modestas y al alcance de los estratos medios y profesionales.
- Pertenecen a propietarios particulares y otros son parte de cadenas o redes que incluyen escuelas, colegios, universidades en forma de 'franquicias', consorcios, entre otros; investigación y desarrollo para su perfeccionamiento utilizando las economías de escala y consorcios con el sistema productivo y otras instituciones públicas o privadas.
- En la actualidad, son el tipo de institución de mayor crecimiento en el sector privado de la educación superior.
- Un gran número opera en el ámbito internacional y tienen fuentes de financiamiento propio y de compañías de financiamiento internacional en forma de préstamos que son complementadas por patronos y gobiernos locales que tienen políticas de acceso flexible a la Educación Superior para el sector privado.
- Han logrado establecer un nombre por lo innovador de sus programas, el financiamiento de capital de riesgo, la imagen construida con endosos y participación de bancos y consorcios que acompañan las estrategias de publicidad y mercadeo.

Las instituciones empresariales de orientación al mercado, como las "universidades corporativas" de reciente creación, buscan operar en el mercado corporativo de actualización continua de conocimientos y competencias técnico-gerencial para el desarrollo de la organización, el adiestramiento continuo en servicio y convenios de grados avanzados o certificados diseñados a la medida de las corporaciones clientes. En este último grupo se da la modalidad de alianzas entre una universidad tradicional (pública o privada) y una corporación en la cual se diseña un postgrado o certificado de estudio avanzado para la corporaciones este nuevo mercado que se desarrolla en la década del noventa, existen a Universidades americanas como la universidad estatal de Maryland en alianza con el ejercito de los Estados Unidos ofreciendo un postgrado de gerencia; igualmente la Duke University en alianza con Deutch Bank Europa ofreciendo postgrados en finanzas internacionales o como en Puerto Rico, Phoenix University ofreciendo

postgrados a la medida con tres industrias multinacionales. Se estima que las universidades corporativas y los consorcios con estas, atienden a una fuerza laboral de más de 4 millones en los Estados Unidos (Véase Anexo II). Esta vinculación puede ser muy beneficiosa para ambas partes y así lo demuestra el crecimiento de las universidades corporativas y los institutos de adiestramiento en Estados Unidos que para fines de la década pasada se estimaban en alrededor de 2,200 y 3,000 en el ámbito internacional (Meister, 1998).

Mientras que las de las instituciones tradicionales empresariales buscan nuevos 'nichos con ventajas comparativas operacionales y costos económicos de escala', otras instituciones comerciales (orientadas por la ganancia) enfocan el mercado en términos de costos de oportunidad y ventaja competitiva (costo/beneficio) buscando y enfocando la oferta agresiva de programas hacia los grupos de profesionales que quieren mejorar, actualizar o elevar sus credenciales sin tener que abandonar sus empleos. Entre este grupo pueden haber ingenieros, abogados, contables, maestros, profesionales de la salud, gerentes y técnicos de sistemas de información o empleados de gobierno que tienen los ingresos personales o apoyo institucional para pagar sus estudios o recursos y apoyo patronal de algún tipo. Las instituciones transnacionales son las que mayor alcance y penetración internacional tienen en los sistemas de educación superior de los países en transición (en vías del desarrollo). Algunas de estas se han convertido en "diploma mills" por llegar a ser la opción más atractiva de estudio acelerado a través de la red (e-learning) para muchas personas que trabajan hacia las cuales las estrategias de mercadeo de los proveedores están dirigidas.

5.0 El mercado y la calidad de la oferta académica

Los nuevos proveedores de la industria de la educación superior se orientan por el mercado de oportunidades de inversión y trabajo. La lógica del mercado determina su origen, desarrollo y salida del nuevo grupo de proveedores; la calidad de la oferta, la pertinencia y determina su desarrollo y alcance en términos de cobertura, crecimiento y diversificación. La oferta de programas está orientada por la visión de las expectativas pública y de los usuarios de empleabilidad de los egresados. Su capacidad para articular la oferta de programas y operar la institución descansa en gran medida en el reclutamiento de estudiantes con ingresos y motivados a perseverar en logro de su meta de estudios que conducen profesores y personal de apoyo cualificado y bien remunerado.

Los nuevos proveedores tienen que cumplir con reglamentación y normativa que también cumplen las instituciones de propietarios que operan sin fines de lucro y las instituciones de educación superior tradicionales. Sin embargo, los nuevos proveedores no ofrecen doctorados en química, literatura, sociología. Su oferta se orienta al profesional que trabaja, los empleados del sector público o privado que esperan calificarse en otras ocupaciones, en nuevas especializaciones o en niveles más altos. Cada profesión o especialidad del nivel post-secundario y del nivel de educación superior técnico profesional tiene asociaciones profesionales, acreditación, licencia o procesos de certificación un gran número de estos aceptados por el Departamento de Educación Federal como criterio de cualificación para financiamiento.

6.0 Inversión lucro y el bien público

Aunque el debate acerca del lucro y el bien público se inclina a que es posible armonizarlos, en la educación superior la balanza de lo que es lucrativo a través de una oferta académica de gran demanda, puede dejar desprovista la formación integral de la ciudadanía en cuanto a la moral, las artes y las humanidades. Aunque la línea entre el lucro y el servicio público (sin lucro) puede ser muy fina, el considerar la educación como oportunidad de 'inversión' para especular con 'ganancias' o darle trato de mercancía para 'mercadearla' en el mercado como estrategia competitiva, pueden alterar significativamente las consideraciones políticas, sociales y culturales de los procesos educativos.

Sin embargo, el grado o diploma que confiere en una institución pública o privada, es una credencial y privilegio privado logrado por méritos que beneficia tanto a quien lo ostenta como a la institución o colectividad (sociedad) directa o indirectamente a corto o plazo más largo en donde rinde servicios el titulado, por lo cual lo que se hace por lucro desde el sector privado o desde el sector público tiene el potencial de beneficio al bien público y lo social. (García-Guadilla, 2003)

La inversión y el crecimiento del sector privado (propietarios con fines de lucro o sin lucro, e industrias) como las de instituciones empresariales y universidades corporativas, contribuye más directamente al sector productivo y de servicios porque tiene su vínculo inmediato con estos (ya sea privados o servicios de gobierno o la sociedad civil). La diversificación del mercado de coordinación, armonización y competencia puede tener efectos y consecuencias no esperadas. Con la sobre oferta de programas, el excedente de egresados y oportunidades de empleo limitadas, puede tener el efecto de la inflación de las credenciales para los puestos de empleo como también la de-estabilización o reducción de la remuneración para puestos de trabajo y en las profesiones y en algunos casos, la migración de talento hacia otras oportunidades de trabajo en el exterior como ha sido el caso de Puerto Rico.

La competencia por reclutar estudiantes y sus cuotas puede llegar a afectar la estabilidad de las instituciones (crecimiento de áreas y achicamiento de otras en algunas localidades o regiones) como afectar la calidad de la oferta de los programas -elevar o reducir la calidad de la oferta académica (E. Aponte 2002-2003)

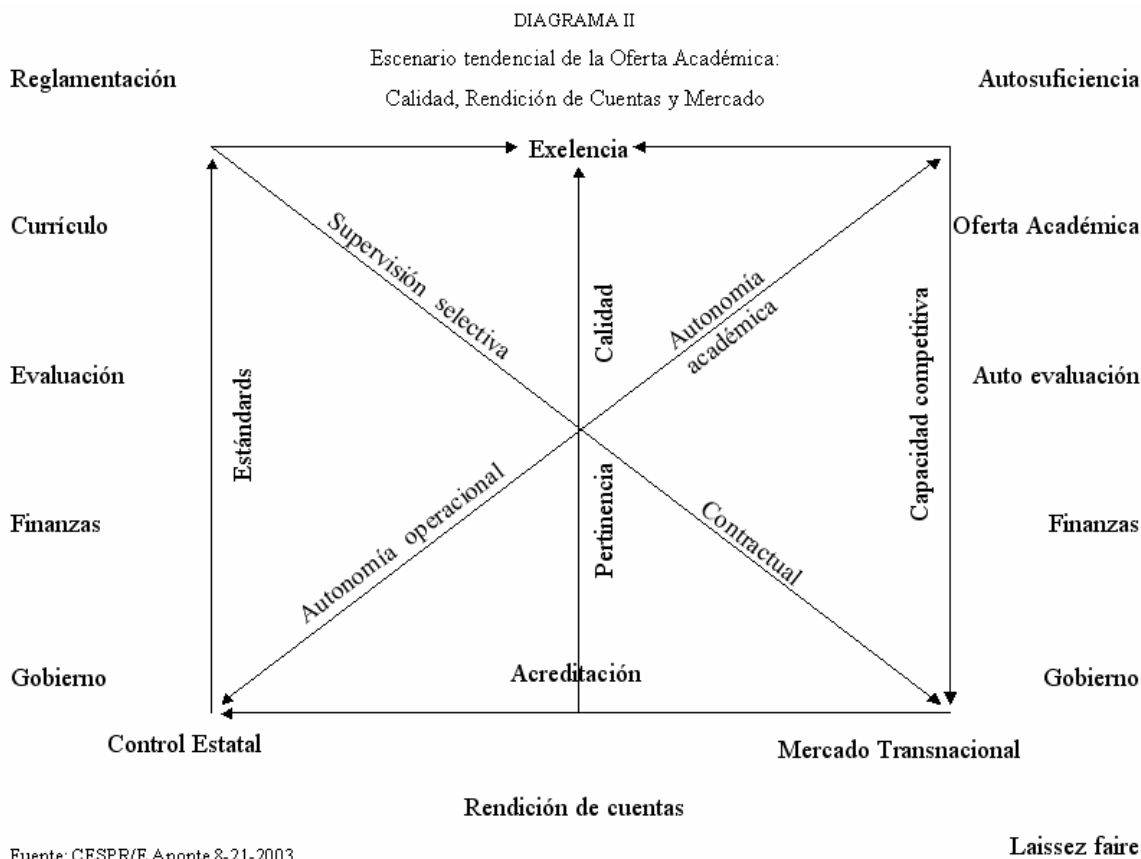
Bajo políticas públicas económicas neoliberales, en los Estados Unidos se ha promovido la participación del sector privado (propietarios, industria, universidades corporativas) en el crecimiento de la educación post-secundaria y superior. El propósito de la estrategia fue acelerar la producción de conocimiento aplicado en las instituciones con fines comerciales (modo de producción de conocimiento II), aumentar la participación de inversión privada en la gestión en la educación superior y elevar la tasa de participación estudiantil (acceso y tasas de graduación, para responder a la meta de crear una fuerza laboral nueva para la economía del conocimiento de la pos-industrialidad. (Barrow, 2000; Aponte 1998)(Gibbons, 1994).

Las consecuencias 'inesperadas' que ha traído la política neoliberal y su impacto en la educación superior puede resumirse a (1) la saturación de la oferta académica en áreas de gran demanda relacionada con los nuevos empleos y requisitos de la nueva economía, (2) el desplazamiento de la oferta académica (pública y privada) hacia nuevos 'mercados' o áreas de crecimiento en el ámbito internacional (oferta presencial y en varias modalidades bajo instituciones públicas, privadas y corporativas) y la periferia. Este desplazamiento ha sido posible por la revolución tecnológica que dinamiza los procesos de globalización e integración regional (Unión Europea) y comercial (NAFTA, MERCOSUR, ASEAN y otros).

El mercado sigue siendo un mecanismo controversial de armonización y coordinación entre las necesidades y los diferentes sectores de la sociedad. Aquellos grupos que no tengan voz y representación para poder comunicar y hacer valer sus intereses y necesidades, no podrán insertarse en el mercado y estarán ante la consideración, intervención y acción del sector público, como la gestión que le corresponde al estado en este caso.

Las políticas de ampliar el acceso, unidas a la de liberalización del comercio, han exacerbado las condiciones para el crecimiento del sector privado en la Educación Superior. La comercialización de la oferta académica ha crecido aceleradamente con la incorporación de las tecnologías del aprendizaje, los sistemas de información y redes electrónicas de comunicación. La oferta académica que más ha crecido ha sido los programas pos-secundarios, los bachilleratos y maestrías en las profesiones de mayor demanda en el mercado laboral técnico-profesional. En los Estados Unidos de Norteamérica en 1998 el 62% de las instituciones de educación superior tenían programas o cursos en línea y se espera que para el 2005 la cifra se eleve al 73% (OECD, 2001)

Por las nuevas prioridades y la crisis fiscal, el Estado ha privatizado el crecimiento al no poder responder a la demanda creciente por técnicos y profesionales. La flexibilización y desregulación o ausencia de reglamentación y normativa (en particular para la modalidad virtual) para orientar, guiar, incentivar o integrar la comercialización al 'Sistema de Educación Superior' existente, se ha creado problemas de inestabilidad, diversificación y menor complementariedad de la oferta entre el sector público y el privado. Un nuevo contexto de mercado y competencia entre programas se ha desatado en varios países de la región dando lugar a mayor diferenciación (a menudo cosmética para propósitos de mercadeo) de la oferta en programas de gran demanda, en particular en las estrategias de mercadeo en el reclutamiento de estudiantes en localidades y regiones. La falta de recursos y los costos ascendentes de la Educación Superior tradicional presencial ha llevado a un gran número de instituciones privadas a buscar elevar sus ingresos empresarialmente y a otras buscar la ganancia comercializando su oferta en nuevos programas acelerados con altos niveles de uso de tecnologías y multi-medios de naturaleza virtual para bajar los costos de la oferta presencial y poder competir con programas o instituciones similares y los nuevos proveedores domésticas y transnacionales. Este escenario tendencial de la oferta académica como estrategia, recursos restringidos, rendimiento de cuentas y competencia de mercado entre las instituciones puede demostrarse a través del diagrama siguiente:



Por la saturación, competencia, la internacionalización de la Educación Superior (impulsada por la demanda de la economía del conocimiento con proyección global por una nueva fuerza de trabajo) que hace posible la integración económica y las políticas de liberalización del comercio, las instituciones se han visto empujadas a moverse al ámbito internacional, en particular instituciones transnacionales con oferta de programas de estudios comercializados con fines de lucro de los países desarrollados a la periferia y otras regiones de la comunidad internacional como Asia, Rusia, la América Latina, entre otros, en búsqueda de 'mercados de inversión' (OECD, 2001).

7.0 Comercialización especulativa e 'industria' de negocios fraudulentos

La comercialización especulativa y fraudulenta de la educación superior en los Estados Unidos comienza en 1876. Para fines de esa década, el Secretario de Educación, John Eaton, expresaba indignación y reclamos de acción inmediata del gobierno federal para cerrar los negocios fraudulentos de educación superior y otras instituciones a las cuales se les identificaba como molinos de diplomas. Para 1911, ya se investigaban y procesaban querrelas de fraude por clientes insatisfechos y engañados. Desde entonces el gobierno federal (FBI) ocasionalmente investiga, procesa judicialmente, cierra instituciones y encarcela a personas relacionadas con estas operaciones bajo el Código Federal 18, Secciones 1341-1343 (Ruch, 2003; Noble, 1997). Sin embargo durante la década del noventa el crecimiento de este tipo de negocio ha sido el mayor de la historia de operaciones fraudulentas en la educación superior.

En la actualidad lado oscuro de la comercialización se puede apreciar a través de la oferta académica que ofrecen alrededor de 250 instituciones que se asocian con la 'venta de diplomas' o molinos de certificados, diplomas y títulos que van desde la educación post-secundaria hasta el nivel de postgrado universitario-profesional. En el 2002 la oficina de Auditoría General del gobierno Federal y el Comité de Asuntos del Gobierno del Congreso en una investigación conjunta todavía en progreso, encontró que de 1,200 empleados del gobierno federal 14 habían obtenidos grados en 43 de estas instituciones no acreditadas (Véase Anexo III) Se estima que alrededor de 200 empleados federales tienen diplomas de este grupo de instituciones las cuales no tienen ningún tipo de acreditación. La GAO ha definido como 'molinos de diplomas' a todas aquellas instituciones que operan como negocios que vende grados académicos falsos sobre la base de la experiencia personal de los interesados y fijan las tarifas según las referencias de experiencias proporcionadas a través de la red por los usuarios de experiencia de trabajo, estudios previos y de vida (GAO, 2004).

En la investigación, la Government Accounting Office (GAO, 2002-2004) se infiltró matriculándose como estudiante y pudo obtener grados de Bachillerato y Postgrado en Tecnología Médica de Lexington University en unos meses por la cantidad de 1,000 y 1,5000 dólares respectivamente. Previa a la investigación, en 1998 el Gobierno Federal había cerrado la Columbia State University que después de comenzar a operar en 1996 había obtenido ingresos en 18 millones de dólares a través de un esquema parecido. En la actualidad este tipo de operación representa un negocio anual de 400 millones y constituye una amenaza para la integridad del Sistema de Instituciones de Educación Superior Nacional como para la Educación Transnacional en la Comunidad Internacional.

Estos proveedores dirigidos por la especulación unida a otros negocios fraudulentos se caracterizan por:

- Ofrecen programas de gran demanda del nivel pos-secundario al pos-grado en gran número de áreas de conocimiento, preferencias y certificados.
- Educación a distancia y recientemente a través de la red i.e., e-learning.
- No tienen facilidades presenciales, edificios u oficinas usan un portal y páginas interactivas.
- La facultad no tiene las credenciales o la calificación especializada en el área de la oferta académica.
- Los administradores son vendedores y negociantes y no siguen la ética comercial y cultura de otros negocios; tampoco reflejan u honran los compromisos contraídos con los usuarios a través de la imagen que han creado en los portales y las páginas de información.
- Son flexibles, eficientes y ágiles convalidando experiencias y vivencias de los usuarios/clientes en cuanto a trasfondo profesional y especializado de los estudiantes que reclutan.

- Los programas son intensivos, acelerados y de corta duración con tasas altas de graduación (los que pagan las cuotas y completan los requisitos flexibles y mínimos del programa de estudios.
- Emiten documentos, transcripciones de crédito y diplomas electrónicos directamente al usuario.
- Cargan las cuotas y costos de graduación a tarjetas de crédito de acuerdo con la normativa y reglamentación del Comercio Inter-estatal y Federal.
- Poseen licencia de negocios e incorporación para llevar acabo 'negocios lícitos' a nivel local, nacional y transnacional.

De acuerdo con las investigaciones de la GAO y del Federal Bureau of Investigation (FBI), las instituciones fraudulentas y los 'diploma mills' están en el periodo de mayor crecimiento en la historia de la educación superior de los Estados Unidos (Bahur, 2003; Noble, 1997). Los factores determinantes de crecimiento y diversificación han sido:

- Modalidades innovadoras de articular la oferta académica a través de la red.
- Corta duración y bajo costo de los programas de estudio son la estrategia principal de reclutamiento de clientes.
- A través de fotos en los portales anuncian facilidades de edificios, aulas, bibliotecas, laboratorios y redes de consorcios o unidades presenciales que no existen.
- Limitación de las Leyes Federales y laxitud de las leyes estatales con relación a normativa y reglamentación de la educación superior y derechos del consumidor en algunos estados.
- No existen "standards" o diferencias significativas de acreditación entre los algunos estados.
- Algunas instituciones legítimas de calidad no están acreditadas por los procesos ser voluntarios, altamente costosos o por ser la institución de reciente creación.
- Un gran número de estas instituciones se anuncian como acreditadas o se inventan una acreditadota de grados a distancia de reciente creación.
- Un número de estas se anuncia y emite grados en consorcio con instituciones de gran prestigio o del exterior i.e. Canadá, Europa entre otros.
- Los operadores se mueven de un estado a otro cuando los usuarios/clientes se quejan ante las autoridades del gobierno.
- Las acreditadotas, el gobierno estatal/local y las instituciones de prestigio delegan al gobierno federal la acción correspondiente.

- La prensa, los medios de comunicación y la justicia no actúan al no existir normativa o leyes específicas para procesar las querellas de los usuarios.
- El prestigio de las instituciones de los Estados Unidos y los grados que otorgan son atractivos y sirven de incentivos para clientes de otros países que desconocen los esquemas fraudulentos de estos negocios.
- Clientes corruptos y deshonestos aprovechan la compra de diplomas para adelantar su carrera profesional, engañar los patronos empleadores o para cumplir con requisitos del trabajo.
- Los clientes engañados no siguen con sus querellas por no admitir públicamente que fueron timados.

Algunas de las instituciones investigadas por los federales han tenido ingresos hasta de \$20 millones al año. La limitación de la ley federal vigente para investigar y procesar judicialmente el fraude a través de la telefonía y cable que no incluye la Internet, unido a la falta de leyes y normativa específica en algunos estados, dificulta la investigación y acción correspondiente de las autoridades locales, estatales e internacionales. Por todo lo anterior, el problema del fraude representa una amenaza real para la integridad de la educación superior a nivel mundial. Irónicamente las nuevas tecnologías de la información, los multimedios y las redes electrónicas se han convertido en la nueva plataforma de lanzamiento de la educación a distancia. En la comunidad de educación superior hay expectativas de que la investigación del GAO sirva como plataforma para eventualmente lanzar una estrategia consensuada de acción entre varias instancias para atajar la oferta fraudulenta en la Internet y la economía informal que hoy opera libremente (Véase Anexo III).

8.0 Transnacionalización y la liberalización del comercio en la región de las Américas y el Caribe

En el escenario tendencial de la globalización de la educación superior, durante los últimos años la internacionalización de la educación superior ha incorporado de forma imperativa, la integración de la dimensión intercultural en toda la gestión de conocimiento y de servicio tanto a estudiantes como las comunidades que sirve. Por el aumento en la demanda de educación superior en una época de crisis fiscal del estado, los nuevos proveedores de la 'industria de Educación Superior' han venido expandiendo y extendiendo sus operaciones con el nuevo contexto de internacionalización aprovechando las oportunidades de inversión donde la educación superior tradicional no ha podido llegar, pero también compitiendo con personas que trabajan que no tienen apoyo institucional o que no pueden abandonar sus puestos para estudiar o continuar desarrollándose profesionalmente.

La falta de oferta de programas en las instituciones tradicionales y de otros proveedores locales unida la inexistencia de normativa del estado en gran número de países en vías del desarrollo, representa un 'mercado' para la expansión de la industria de la educación superior de los Estados Unidos y otros países avanzados. Las políticas neoliberales para el desarrollo del capital humano-intelectual para atraer inversiones y crear empleos en algunos sectores vinculados a la economía del conocimiento con proyección global, promueven el escenario tendencial de la internacionalización y aceleración paralela de la comercialización de la educación superior transnacional.

Para el año 2003 el comercio transnacional de servicios de educación superior a crecido estrepitosamente y representa un mercado de mas de 30 billones de dólares. Estados Unidos con el numero mas grande de instituciones del mundo, tuvo ganancias de alrededor de 12 billones por la exportación de servicios de educación superior el cual representa para los Estados Unidos el quinto mercado de servicios en el mundo seguido de Inglaterra y Australia (ACE, 2003). Tres años antes, EU con otros países miembros propone al GATS que la educación superior se considere bajo la clasificación de industria de servicios apuntando hacia la ampliación de los servicios comerciales transnacionales, abrir los mercados y facilitar el crecimiento económico. Las metas para la comercialización de la educación superior incluye: la remoción de restricciones de acceso a los mercados y a las barreras que restringen la competencia entre instituciones de educación superior.

En la actualidad Estados Unidos favorece la liberalización del comercio de la educación superior, de adultos y 'otros', sin embargo no apoya las propuestas de otros países miembros de comercializar la educación básica y secundaria. El GATS incluye en esta clasificación: los programas transnacionales a distancia; estudiantes que estudian en el extranjero, oferta presencial con facilidades (recintos); y presencia de docentes trabajando en países clientes.

Algunas de estas metas confluyen con los requisitos de calidad existentes tales como la licencia para establecer una institución, las vías de entrada al país, la acreditación, impuestos y arbitrios sobre materiales y equipo educativo; telecomunicaciones, financiamiento, incentivos, subsidios y otros. La propuesta ha logrado el apoyo de 44 de los 145 países miembros y otros que insisten que la propuesta debe incluir criterios y controles de calidad que deben discutirse en la próxima reunión general en el 2005. Por otro lado un grupo de asociaciones de educación superior con proyección internacional (ACE, IAU, AUCC, CUA, CHEA y otros.) coincidiendo con la UNESCO han manifestado gran preocupación con la propuesta y la agenda preliminar de la discusión de este asunto. En particular con relación a las consecuencias no predecibles y el impacto mundial de la comercialización de la educación superior.

Ante los retos que trae la liberalización del comercio como los propósitos del GATS, los países en vías del desarrollo van a tener que aumentar la capacidad de acceso a oportunidades educativas de calidad en un periodo donde la capacidad fiscal del estado esta limitada y las instituciones locales tienen que competir con una oferta transnacional de bajo costo, amplia cobertura y efectividad. Escenario en donde el propósito de la oferta transnacional, no esta enfocada en la investigación académica y su desarrollo en un contexto de integración y colaboración regional. La orientación hacia el mercado de los nuevos proveedores desplaza la prioridad en la misión social y cultural que las sociedades le encomiendan a las instituciones de educación superior orientadas por el bien público y el desarrollo de la ciudadanía. Finalmente, utilizar la normativa comercial de acuerdo a los estatutos del GATS, en particular el Artículo I:3 orientado a esos propósitos, pero que resulta ser ambiguo y esta sujeto a interpretación de las partes en los acuerdos, puede tener consecuencias no deseables para los sistemas de educación superior de la región (ACE, 2003).

La Educación Superior Transnacional tiene un gran potencial en la cooperación internacional y los procesos de integración, en particular en la colaboración basada en la complementariedad de los recursos, la interculturalidad en los intercambios, la movilidad académicas y la producción y difusión del conocimiento en la región de las Americas. En este

escenario tendencial de mercado hay que tomar acción conjunta y consensuada en cuanto a requisitos de calidad, transparencia y fines de la educación superior con relación al desarrollo sustentable de los países de la región.

9.0 Nuevos proveedores e 'industria' de la educación superior en Puerto Rico

Después de la ocupación militar que siguió a la Guerra Hispanoamericana de 1898, la educación superior en Puerto Rico comienza en 1902 con una facultad para la preparación de maestros para la enseñanza de inglés. Bajo el imperio español, la isla fue bastión militar de las colonias antillanas y a la iglesia católica local como a los pobladores de entonces, no se les concedió el establecer una institución educativa del nivel superior. El próximo año el Gobierno colonial establece la primera universidad pública y cinco años después en 1908 con la extensión de la Ley Federal Morris-Nelson a Puerto Rico, la Universidad de Puerto Rico (UPR) se convirtió en un 'Land-Grant College' creando la primera universidad estatal pública en el país. Cuatro años más tarde el misionero norteamericano John Will Harris estableció la primera institución educativa privada no católica para ofrecer estudios primarios y secundarios. En 1917 Estados Unidos le extiende la ciudadanía Americana a los habitantes de la isla y para fines de 1921, la escuela de Educación Básica del misionero Harris, el Instituto Politécnico de Puerto Rico comenzó a ofrecer Programas de Educación Superior como institución sin fines de lucro. Para el 1957 la institución se había convertido en la segunda institución de educación superior del país y cambio su nombre a la Universidad Interamericana de Puerto Rico.

Con la constitución autonomista creando el Estado Libre Asociado de Puerto Rico de 1952 y la estrategia del gobierno de industrializar al país, durante las décadas de los sesenta y setenta se da el mayor crecimiento y diversificación de la Educación Superior en Puerto Rico. Este crecimiento también coincide con la creación de la Ley Federal de Educación Superior de los Estados Unidos en 1965 y su extensión a la isla para ampliar el acceso la educación post-secundaria y superior a través de asistencia económica a los estudiantes y financiamiento a las instituciones públicas y privadas de educación superior. Durante este periodo se establece el requisito de licencia para operar una institución privada por el Consejo de Educación Superior de Puerto Rico que fungía como el organismo no rector de la Universidad de Puerto Rico y del estado para dirigir la educación superior del país.

Por el auge de la educación superior privada, para separar los servicios de gobierno del Consejo desde lo público, en 1993 por la Ley 17 de PR, crea un Consejo de Educación Superior que forma parte del Gabinete del Gobernador con la encomienda de promover el desarrollo la educación superior del país a través de la licencia y acreditación del sector público y privado con la normativa y reglamentación correspondientes y los fondos asignados para estos propósitos. Para el 2004 Puerto Rico recibe sobre \$14 billones al año en transferencias de fondos federales de los Estados Unidos de los cuales sobre \$735 millones son para financiamiento de la educación superior a través de becas y préstamos a estudiantes, y otros relacionados con el desarrollo institucional. Durante las últimas tres décadas estos fondos han determinado el crecimiento y diversificación de la educación superior del país, en particular la del sector privado.

Por el financiamiento federal disponible para las cuotas de matrículas y préstamos a estudiantes y otros fondos públicos accesibles a las instituciones, para el año 2004 el número de instituciones había subido a 46 instituciones de las cuales siete son públicas y 39 privadas. De las

privadas, 28 operan sin fines de lucro, de las cuales 5 son religiosas y 11 operan con fines de lucro (Véase Tabla III). Aunque algunas instituciones privadas originalmente servían a unos grupos sociales y religiosos, actualmente la mayoría de estas atienden la demanda de los estratos mas pobres del país por lo cual cualifican para la ayuda económica que proveen las becas del gobierno federal de los estados unidos que esta dirigida a estos estratos con ingresos limitados., La matrícula total de las instituciones a esta fecha aumentó a 191,000 que representa sobre el 40% de la población del país entre las edades de 18 a 24 años y el 5% de la población del país.. Esta se distribuye en 110,000 en el sector privado y 81,000 en las públicas. El financiamiento principal de la pública proviene del gobierno de PR. con un 65% y 18 % de Fondos Federales de los E.U. y en las privadas el presupuesto de operación es de 75.6 % de fondos federales y el remanente de inversiones, donativos, venta de servicios y otros. El costo promedio anual de la matricula de estudios en la publica es de \$3,492 y \$6,090 en las privadas. La universidad de PR en Río Piedras es la institución con mayor numero de fondos externos de investigación y ha sido clasificada como institución doctoral de investigación intensiva (Véase Anexos I y IV para ver la estructuración y clasificación de las instituciones de PR).

Tabla III

Tipos de Instituciones de Educación Superior en Puerto Rico

Tipo de Institución	Porcentaje	
Universidades publicas	7	15.2%
Instituciones privadas	39	84.8%
Sin fines de lucro	28	(60.9%)
Con fines de lucro Propietarios, empresariales	11	23.9%
Total	46	100%

Fuente: Consejo de Educación Superior, 2004 www.ipeds.org

Entre las Leyes de Puerto Rico y la normativa vigente del Consejo para regir la Educación Superior del país, los requisitos para establecer y operar una institución en la isla coinciden con la normativa y requisitos del Departamento de Educación Pos-secundaria y Superior de los Estados Unidos para financiamiento y “acreditación voluntaria” por las asociaciones regionales Middle States Accreditation (MSA), la Accrediting Council for Independent Colleges and Schools (ASICS) y la National Council for Accreditation of Teacher Education (NCATE) entre otras y las acreditadoras de las facultades de derecho, medicina, ingeniería, arquitectura, optometría y otras profesiones especializadas de los Estados Unidos. Entre estos se pueden enumerar los siguientes:

- Incorporación corporativa en el Departamento de Estado
- Licencia del Consejo de Educación Superior que incluye:
 - Propuesta de programa académico y servicios
 - Evidencia de viabilidad económica / financiamiento
 - Plan de desarrollo institucional (visión, misión, gobierno, metas y objetivos)
 - Permisos estatales, federales, facilidades, salud, energéticos, ambientales, etc.
 - Credenciales y experiencia de los administradores y servicios profesionales
 - Demanda por la oferta académica/profesional
 - Facultad, currículos, prontuarios y otros
 - Facilidades académicas, Biblioteca, otros.
 - Perfil del egresado, ubicación en empleos y revalida e ingreso a profesiones
 - Servicios a estudiantes de salud, información acerca de la institución y sus procedimientos, consejería y orientación académica, entre otros
 - Garantías de transparencia y de seguridad para la comunidad universitaria

Aunque el Consejo como representante del Estado tiene la potestad para implantar y administrar estos requisitos y procedimientos, a través de procesos de consulta abiertos y voluntarios con la participación de las instituciones, determina y establece la normativa y reglamentación de la educación superior del país. Proceso que también incluye otros sectores como la industria, comercio, la sociedad civil, sindicatos, asociaciones acreditadoras profesionales y regionales; gobierno federal, local, entre otros.

Los proveedores sin fines de lucro del sector privado esta constituido por las universidades tradicionales, religiosas, colegios universitarios e instituciones tecnológicas con una diversidad de oferta académica que comienza con los dos años de estudio hasta el nivel Doctoral de algunas profesiones. Este sector incluye instituciones de propietarios individuales, en sociedad o familiares con una trayectoria de operaciones de muchos años.

El grupo de instituciones con fines de lucro es de más reciente creación y aunque tienen nombres en inglés, su origen es local. Durante la década del 90' algunos de los proveedores privados (con y sin fines de lucro) promovían y reclamaban que la educación superior fuera declarada un industria y para poder recibir los incentivos de financiamiento y de exención de contribuciones de ganancias que tenían los sectores de la manufactura y turismo al operar en la isla que estaban orientados a crear empleos directos e indirectos a través de la política económica fiscal del gobierno de eximir de contribuciones sobre ganancia y tributos locales a la industria de manufactura y turismo del exterior. Por el status político de Puerto Rico, la internacionalización de la educación superior se ha desarrollado a través de la autonomía de las instituciones con el apoyo del gobierno. Por la autonomía cultural del país, las instituciones mantienen relaciones de cooperación e intercambios con las instituciones de los Estados Unidos, España, América Latina, el Caribe y otros países. La universidad de Puerto Rico tiene alrededor de 147 convenios de colaboración activos y el sector privado con menor actividad, pero con un crecimiento acelerado durante la década del noventa, en particular en modalidades de tele conferencias, la utilización de multimedios y la Internet. Dos instituciones han establecido unidades en las ciudades de Miami y Orlando para atender la demanda de profesiones de la comunidad hispana de la Florida y los Estados Unidos y otras desarrollan programas en línea a través de consorcios con instituciones de Norteamérica.

Los proveedores del exterior y transnacionales son las operaciones más recientes y por los requisitos de licencia del Consejo de Educación Superior actualmente existen 4 instituciones que provienen de los Estados Unidos (Véase Anexo IV). La más antigua es la Universidad de Phoenix (Apollo Group) que abrió operaciones en la década de los ochenta; Cambridge College, University of Sarasota (adquirida por Argosy) y Nova South Eastern University respectivamente son instituciones que están por comenzar a operar o se establecieron recientemente..

Otra modalidad de institución que va en aumento en la isla es la ‘universidad corporativa’ o ‘Learning Centers’ ubicados en corporaciones locales y multinacionales que operan en alianzas con proveedores, públicos, privadas y con las de fines de lucro. Algunas de estas tienen sus propias instancias corporativas. Este tipo de operación se orienta a las necesidades de capacitación y certificación de conocimientos y competencias de cada industria en particular con diseño educativo a la medida. Estas instituciones no están bajo la jurisdicción del Consejo de Educación Superior como tampoco cualifican para fondos, financiamiento o los requerimientos de acreditación. Se estiman que existen operando alrededor de 43 ‘universidades corporativas’ en la isla (QBS,2003).

Un número de nuevos proveedores del comercio de la educación superior de los Estados Unidos han explorado establecerse en la isla y han sometido solicitudes de licencia al Consejo de Educación Superior. Uno de estos está en la lista de las instituciones que están siendo investigadas por la GAO y el Gobierno Federal. Se estima que a través de la Red operan en Puerto Rico más de 50 instituciones de proveedores transnacionales con programas virtuales de calidad que reclutan estudiantes con promoción y mercadeo a través de portales interactivos. La mayor parte de estos proviene de los Estados Unidos, y España con alguna incursión reciente de alguno de los proveedores locales; igualmente, por correo electrónico comercial (E-Commerce) no solicitado llega la oferta de los proveedores de negocios fraudulentos. Por la dificultad de hacer estudios de proveedores a distancia, se desconoce cuantas de estas instituciones operan a través de la Red en la isla y cual es su matrícula.

De acuerdo con el Consejo de Educación Superior un gran número de las instituciones con licencia para operar en la isla tiene consorcios con el exterior de intercambio de estudiantes, profesores y de acuerdos de colaboración de recursos en línea de naturaleza académica. Sin embargo, la modalidad presencial de estudios prevalece sobre la virtual con un 60% de la oferta académica. Por razones vinculadas a la capacidad financiera de las instituciones, el nivel de ingresos de la población estudiantil y la “brecha digital” del país, sólo el 25% de los bachilleratos en las instituciones ofrecen cursos en líneas.

10.0 Consideraciones finales

La internacionalización de la educación superior de los Estados Unidos orientada hacia la cooperación regional siempre ha estado acompañada de iniciativas comerciales paralelas de proveedores privados con fines comerciales de lucro. El sistema de educación superior se origino con el sector privado y este lo ha seguido liderando a través de la excelencia y el crecimiento continuo de un grupo de instituciones autosuficientes y autónomas con relación al sector publico local y el apoyo financiero federal Expansión que se promueve hacia la periferia con la política

exterior (Fulbright-Hays; AID, Banco Mundial, fundaciones privadas y otros) durante el periodo de internacionalización de las instituciones que siguió la segunda guerra mundial, que se luego se exacerbaban después del colapso del bloque soviético, el surgimiento y desarrollo de la economía del conocimiento y la aceleración de los procesos de globalización con la revolución tecnológica.

La liberación del comercio en la región de Norteamérica y Centroamérica y el Caribe (TLC, CAFTA y ALCA) representa la apertura comercial para instituciones de educación superior transnacionales y a distancia, que ya compiten con las instituciones públicas y privadas locales. Esta tendencia se profundiza con la apertura del sector de los servicios entre países de acuerdo a las disposiciones que establecen la normativa para los derechos de autor y la propiedad intelectual que impulsaría la comercialización de la Educación Superior en la región si se aprueba el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). La importación de franquicias o sedes del exterior aumentaría, porque representa una válvula de escape al mercado académico saturado en los países más desarrollados con tasas de participación estudiantil sobre el 40. % en la educación pos-secundaria y universitaria (Canadá 47 % y E. U. 51 %) que representan un negocio de gran rentabilidad para la inversión privada en Educación Superior, al igual que el flujo de estudiantes y de académicos en la región podría favorecer a los países más desarrollados; los flujos de materiales, textos educativos y de servicios complementarios (Barrow, 2000), (Rodríguez, 2003).

La tercera etapa de la comercialización de la Educación Superior está en ciernes y apunta a determinar e impactar el futuro de la Educación Superior en la región por el nuevo contexto de la liberalización del comercio (TLC) en que operan y se desplazan las instituciones transnacionales en la región. Cada país tendrá que insertarse en los procesos de negociación de la liberalización del comercio de los servicios (GATS/AGCS) y en los acuerdos comerciales en progreso de la Región (CAFTA, ALCA y otros). En los países en donde no existe normativa y reglamentación de la calidad, la comercialización de la educación superior aumentara y la de los nuevos proveedores de la "industria" de la educación superior ya es una realidad que se va profundizar con el escenario tendencial del GATS. Los países que tienen normativa y reglamentación van a tener que insertarse en las negociaciones en progreso del GATS hacia el 2005 para oponerse a la propuesta según la sometió Estados Unidos y sus aliados, o para enmendarla de manera que incluya condiciones y criterios de calidad para los nuevos proveedores de la "industria" de la educación superior transnacional.

Recapitulando, el sector privado de calidad con relación al sector público, lidera la educación superior en los Estados Unidos. Este sector ha estado acompañado de proveedores comerciales desde el Siglo XX que ahora demuestra una gran expansión con el nuevo contexto de internacionalización y la comercialización.. Esta tendencia se ha marcado aun mas en la tercera etapa de la de la comercialización con la transnacionalización hacia la periferia bajo la liberalización del comercio .En Puerto Rico, el sector público lidera en la oferta académica, pero el sector privado demuestra mayor crecimiento de matrícula y dinamismo a partir de la década del 80' por el financiamiento proveniente de los Estados Unidos..La internacionalización a través de cooperación académica y consorcios con instituciones del exterior ha retomado dinamismo y proyección hacia mayor número de países y variedad de instituciones con mayor participación del sector privado . La comercialización de la educación superior en la isla se deja sentir a partir de la década del 70' con el crecimiento de propietarios de instituciones privadas locales, y se acentúa con el comienzo de la Universidad de Phoenix en la década del 80' y algunos proveedores del exterior durante la década del 90'.El Consejo de Educación Superior de Puerto Rico adopto la

estrategia de divulgar al público y a los estudiantes que están solicitando a las universidades la lista de instituciones que están autorizadas a operar en la isla y que cumplen con los requisitos de Ley y la normativa vigente para que los usuarios puedan distinguir entre las instituciones autorizadas y los nuevos proveedores que no cumplen con los requisitos establecidos.

La comercialización y los condicionantes del mercado para la educación superior de la región varían en cada país y de acuerdo al tipo de institución. Va a ser necesario hacer una agenda de investigación conjunta de naturaleza comparada entre las instituciones y los organismos pertinentes para así poder construir escenarios prospectivos para anticipar el impacto de la comercialización en el Sistema de Educación Superior de cada país y en las instituciones, como también para determinar las limitaciones de acción de política pública y las estratégicas institucionales correspondientes para enfrentar los retos que trae la especulación, la búsqueda de ganancias rápidas y la inflación de la oferta de diplomas y credenciales de los nuevos proveedores locales y transnacionales orientados por el lucro particular con relación al bien público que ha caracterizado la educación superior.

En el contexto de políticas económicas neoliberales de liberalización del comercio, el papel del estado atraviesa por cambios que determinan las políticas de financiamiento público y privado, la reglamentación y los procesos de rendir cuentas en la educación superior de los Estados Unidos y la región. La 'reinención del gobierno' en este contexto, ha incorporado la lógica del mercado y el interés privado en los procesos de toma de decisiones en cuanto al futuro de la educación superior desplazamiento de una normativa y reglamentación nacional por una transnacional y de integración comercial, que apuntan hacia una aceleración en la transformación de los sistemas educativos y de las instituciones de educación superior en los Estados Unidos, Puerto Rico y la región.

Retomando la propuesta de la UNESCO en la reunión mundial de 1998 de la Educación Superior, va ser necesario desarrollar una visión de futuro que pueda armonizar y darle horizonte a los procesos de crecimiento y diversificación del sector público, privado y los nuevos proveedores transnacionales para poder manejar lo que la lógica del mercado puede lograr y desatender en cuanto a la contribución que la educación superior puede hacer con relación a los requisitos del desarrollo sustentable de la región de las Américas y el Caribe.

Los gobiernos van a tener que desarrollar estrategias armonizadas de requisitos de licencias corporativas, financiamiento, rendición de cuentas de pertinencia y calidad; acreditación y certificación que promuevan el desarrollo institucional doméstico público y privado con relación a los aspectos desestabilizadores de la comercialización en el Sistema de Educación Superior, tanto por la de origen local, como las que penetran los sistemas desde el exterior. Los representantes del estado y de las instituciones de Educación Superior van a tener que liderar acciones y estrategias de movilización conjunta para cabildear y participar pro-activamente en los procesos de negociación de la normativa de los acuerdos de liberalización del comercio de los servicios de la OMC/AGCS y de otros procesos de integración económica en la región.

11.0 Recomendaciones

Por la complejidad, extensión y urgencia de los retos que trae el escenario tendencial de comercialización, la entrada de nuevos proveedores y el impacto que podría tener la industria emergente en la educación superior pública y privada tradicional, en el marco de los acuerdos del GATS, con la participación y colaboración de los diferentes sectores de la sociedad (gobierno, sector económico, ciudadanía-sociedad civil y organismos internacionales pertinentes), es imperativo desarrollar y llevar a cabo estudios comparados acerca del origen y desarrollo de los procesos de internacionalización de cooperación académica con relación a la comercialización y transnacionalización de los nuevos proveedores que trae y promueve la propuesta de los Estados Unidos y algunos países al GATS para reclasificar la educación superior como “industria de servicio”, y desarrollar una agenda de trabajo con una visión alternativa a la del escenario tendencial con recomendaciones específicas de lineamientos de acción consensuados y responsabilidades compartidas:

Para comenzar se puede considerar:

- Por el regreso de los Estados Unidos en el 2003 como integrante de la UNESCO, va a ser necesario la revisión y actualización de la propuesta de la UNESCO de 1998 “Visión y Acción de la Educación Superior para el siglo XXI y documentos recientes acerca de la privatización, comercialización y la educación superior (pública y privada) orientada al bien público.
- Consideración y revisión de la resolución consensuada del 2004 de la Asociación Internacional de Universidades (IAU), el Consejo Americano de Educación (ACE), el Consejo de Acreditación de Educación (CHEA) y la Asociación de Universidades y Colegios de Canadá (AUCC) para determinar áreas de convergencia con la UNESCO y de inclusión en la investigación y lineamientos de acción.
- Consideración y revisión de estudios comparados a través de la UNESCO, las asociaciones regionales de universidades de la región y otras para recoger recomendaciones hechas en foros, simposios celebrados en y fuera de los Estados Unidos acerca de normativa y estrategias de acción relacionadas con la comercialización y surgimiento de la “industria” de los nuevos proveedores.
- De acuerdo con los resultados de los estudios comparados, cabildar e insertarse en las negociaciones del GATS en progreso para influenciar las deliberaciones de los Estados Unidos y de los países integrantes del GATS.
- De los resultados de los estudios y recomendaciones desarrollar una propuesta de normativa y reglamentación para anticipar el impacto y manejar las consecuencias de educación superior comercial y transnacional en la Región de las Américas y el Caribe de acuerdo con el escenario tendencial.

- Desarrollar una estrategia para el aseguramiento de la calidad a través de criterios amplios con aplicación a todo tipo de proveedores de educación superior en la región en coordinación con los organismos internacionales, regionales y estatales.
- Celebrar foros y encuentros en las regiones de los Estados Unidos, Puerto Rico y países de la región para divulgar la propuesta alternativa al escenario tendencial de comercialización y transnacionalización.
- Divulgación y publicación de los procesos y resultados de los estudios y encuentros en los Estados Unidos y países de la región

12.0 Fuentes y Referencias:

- American Council on Education (2002) Where Credit is Due: Approaches to Course and Credit Recognition Across Borders in U.S. Higher Education
Washington: Center for Institutional and International Initiatives.
- ACPC & RAND Corp.. (1994) Developing the Global Workforce: In Colleges and Corporations: Pennsylvania: American College Placement Council.
- Altbach, Philip , (1999) Private Prometheus: Private Higher Education and Development in the 21st Century. Connecticut: Greenwood Press.
- Altbach,Philip (2004) "The Decline of American International Education"
Boston College:Center for International Higher Education,
Bulletin No. 35, Spring..
- Altbach,Philip (1997) "The Coming Crisis in International Education in the United States.Boston College: Center for International Higher Education Bulletin, No. 8, Summer.
- American Council Education (2004) An Overview of Higher Education and GATS.
www.acenet.edu
- American Council Education (2004) Sharing Quality Higher Education Across Borders: A Statement of Behalf of Higher Education Institutions Worldwide. www.acenet.edu

- Aponte, Eduardo (1996) “Educacion Superior, Trabajo y la Integración Económica de Norteamérica (TLC) “.San Juan: CHE Bulletin, Puerto Rico Council on Higher Education Forum, Vol 1, No.3.
- Aponte, Eduardo (1998) “Growth, Diversification and Diferentiation of Higher Education Institutions: A Tipology of Organizational Transformations”. Paris: UNESCO World Conference of Higher Education, Proceedings www.unesco.org
- Aponte, Eduardo (2002) “Impact of Trade Liberalization and the Knowledge Economy on the CARICOM Higher Education Institutions” Paper Delivered in the 27th Caribbean Studies Association Annual Conference “ Coping with Challenge, Contending with Change” Nassau, Bahamas, May 27th.
- Aponte, Eduardo (2002) “Hacia la universidad de autogestión del conocimiento” San Juan: Universidad de Puerto Rico, Cuadernos de Investigacion Numero 18, Diciembre.
- Aponte, Eduardo (2002) “Privatization and Higher Education in the United States and Puerto Rico: Private Gain, Entrepreneurship and the Public Good”. Mexico: AMPEI Global Education, Vol. 6.
- Aranowitz, Stanley (1999) The Knowledge Factory. New York: Basic Books.
- Ashton, David (1996) Education, Training and the Global Economy, Massachusetts: Edward Edgar Publishing. Ltd.
- Bahur, Christopher (2003) “Diploma Mills-Fraud in Higher Education” USA: Article 24 www.degreeinfo.com
- Barnet, R.& Griffin ,A eds.(1997) The End of Knowledge in Higher Education : London: Cassell Ltd.
- Barrow, Clyde (1994) “The Strategy for Selective Excellence: Redesigning Higher Education for Global Competition in a Post-Industrial Society” Paper presented in the Puerto Rico Association for Higher Education/ Puerto Rico Council on Higher Education Regional Conference “NAFTA”, Human Resources and Higher Education, San Juan, May 5-6.
- Barrow, Clyde (1997) “La estrategia de la excelencia selectiva: rediseñar la educación superior para la competencia global en la sociedad Postindustrial” México: Perfiles Educativos, Vol XIX, NO. 76-77.

- Barrow, Clyde (2000) "NAFTA and the Trilateral Cooperation: Policy Initiatives in the United States" Mexico: AMPEI Educacion Global, Abril, Vol. 4.
- Barrow, Clyde (2003) Globalization, Trade Liberalization, and Higher Education in North America: The Emergence of a New Market Under NAFTA ? Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Bok, Derek (2003) Universities in the Market Place: The Commercialization of Higher Education. New Jersey: Princeton University Press.
- Buchbinder, H.; Newson, J. (1993) "The Market Oriented University: Corporate University Links in Canada. Higher Education Journal, Vol. 20.
- Burton, Clark (1998) Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Path Ways of Transformation. England: Oxford University Press.
- Consejo de Educación Superior (2004) Informe de la Educación Superior en Puerto Rico, San Juan: CESPR-Borrador Marzo.

www.ces.gobierno.pr
- Cox, Ana Marie (2003) "None of Your Business: The Rise of the University of Phoenix and for Profit Education—and Why It Hill Fail Us ALL" in Steal this University: The Rise of the Corporate University and the Academia Labor Movement. Johnson, Benjamin, ed. New York: Routledge.
- Cremin, Lawrence (1970) American Education: The Colonial Experience, 1607-1783. New York: Harper Row.
- Cremin, Lawrence (1980) American Education: The National Experience 1783-1876. New York: Harper Row.
- Didriksson, Axel (1997) "Educación Superior, Mercado de Trabajo e Integración Económica del Merconorte: el Caso de México". México: UNAM Perfiles Educativos, Vol. XIX. No. 76-77.
- Drahos, Peter (2002) Information Feudalism: Who Owns the Knowledge Economy, New York: The New Press.
- Gacel, Jocelyn (1999) " La política de internacionalización: estrategia de cambio institucional" México: AMPEI Educación Global. Vol. 3.

- García-Guadilla, Carmen (2002) Tensiones y Transiciones: La Educación Superior Latinoamericana en los Albores del Tercer Milenio. Caracas: Nueva Sociedad.
- García-Guadilla, Carmen ed. (2003) El difícil equilibrio: La educación superior como bien público y comercio de servicios. Perú: Universidad de Lima.
- Gibbons, Michael, et.al (1994) The New Production of Knowledge: the Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies. London: Sage.
- Guerney, Lisa (1997) Is the Internet Becoming a Bonanza for Diploma Mills?
USA: The Chronicle of Higher Education. Dec 19, 1997
www.chronicle.com
- Hentscheke, Guilbert (2004) For Profits in the United States. Boston: Center for International Higher Education Bulletin, NO. 35, Spring.
- Kent, Rollin (1999) "Private Higher Education in Mexico: Growth and Differentiation" in Private Prometheus...P. Altbach (ed)
- Levy, Daniel (1999) "When Private Education Does Not Bring Organizational Diversity en Private Prometheus...P. Altbach (ed)
- Lindestein-Walshok, Mary (1977) Knowledge Without Boundaries: What Americas's Research Universities Can Do for the Economy, the Work Place, and the Community. San Francisco: Jossey-Bass.
- Meister, Jeanne (1998) Corporate Universities: Lessons in Building A World Class Work Force. New York: McGraw Hill.
Corporate University Exchange www.corpu.com
- Noble, David F. (1997) "Digital Diploma Mills: The Automation of Higher Education" in Steal This University: The Rise of the Corporate University and the Academic Labor Movement
Johnson, Benjamin, ed. New York: Routledge.
También en www.firstmonday.co
- Neave, Guy et.al.eds. (1991) Prometeo Encadenado: Estado y Educación Superior en Europa, Barcelona: Editorial Gedisa.

- OECD (2002) Education at a Glance: Paris: CERI, Organization for Economic- Cooperation and Development. www.oecd.org
- OECD (2001) E- Learning: The Partnership Challenge-Education and Skills Paris: Organization for Economic- Cooperation and Development. www.oecd.org
- OECD (1997) Towards a Global Information Society: Global Information Infrastructure: Policy Requirements. Paris: Organization for Economic-Cooperation and Development.
- QBS (2003) Quality for Business Success Bulletin' San Juan,PR.
- Rodríguez, Roberto (2003) ALCA y las Universidades, México: CESU/UNAM
- Rosenberg, Marc J. (2001) E- Learning: Strategies for Developing Knowledge in the Digital Age. New York: McGraw-Hill.
- Ruch, Richard S. (2003) Higher Education, Inc. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Sauvé, P.& Stern, R. (2000) GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization Washington The: Brookings Institution.
- Slaughter, Sheila (1997)
Leslie, Larry L. Academic Capitalism: Politics, Policies and the Entrepreneurial University. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Tedesco, Juan Carlos (1995) The New Educational Pact: Education, Competitiveness and Citizenship in Modern Society. Paris: UNESCO.
- Tedesco, Juan Carlos (2000) Educar en la Sociedad del Conocimiento. Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Tooley, James (1999) The Global Education Industry. London: Institute of Economic Affairs.
- UNESCO (1998) The World Conference on Higher Education: Vision and Action for the 21st Century, Paris: UNESCO www.unesco.org
- Vélez-Cardona Waldemiro (2002) El financiamiento de la educación superior de Puerto Rico. San Juan; Ediciones Educación Superior.
- U.S. Department of Education (2004) National Center for Education Statistics (NCES) Washington: IPEDS. www.ipeds.org

U. S. General Accounting Office (2002) Purchase of Degrees from Diploma Mills Report
Office of Special Investigations www.gao.gov

Anexos

Anexo I

Clasificación de Instituciones públicas y privadas de los estados Unidos y Puerto Rico por nivel de grados, años de estudios y especialización profesional de acuerdo con los criterios de la Carnegie Foundation, 2000.

El “Sistema de Educación Superior” de Estados Unidos es diverso, descentralizado y complejo. La articulación del “sistema” se hace a través de exámenes ‘(testing)’ de entrada y salida (Licencia profesional o títulos); las credenciales para cada nivel o práctica de la profesión, el financiamiento disponible por cupo y niveles, entre otros. La clasificación de la Carnegie Foundation (ONG Filantrópica) desarrollo el proyecto de la clasificación voluntaria de instituciones públicas y privadas que también incluye a universidades indígenas y religiosas que no aparecen en la clasificación del Diagrama que sigue a continuación:.

Clasificación Grados	Años	Instituciones Académicas Tradicionales	Instituciones Profesionales Especializadas
Doctoral I	10	Universidades Doctorales Extensivas- orientadas a la investigación y estudios postgrado. Ofrecen Post Doctorados y otorgan mas de 50 o Doctorados al año en más de 15 disciplinas y maestrías	Estudios avanzados de especialidad
	9		
Doctoral II	8	Universidades Doctorales Intensivas- orientadas a la investigación y estudios del postgrado y otorgan mas de 20 doctorados al año en tres o mas disciplinas además de los bachilleratos y maestrías.	
Maestría I	7	Colegios y universidades que ofrecen 40 maestrías al año además de los bachilleratos.	Colegios profesionales de Nivel Profesional medicina, derecho ingeniería y educación, trabajo social y otros
Maestría II	5	Colegios universitarios de postgrado que otorgan 20 grados o mas al año, además de los bachilleratos.	
Bachillerato	4	Universidades y Colegios de oferta académica general Colegios de Artes Liberales	Carreras profesionales de 4 años Educación, salud, negocios, técnicos
Grados Asociados/ Certificados	2	Colegios de carreras cortas/ Community Colleges	Community Colleges profesionales Colegios Tecnológicos Especializados

Academia tradicional**Profesional**

Fuente: Eduardo Aponte CES 2003 Véase www.carnegiefoundation.org

*Para ver el informe de esta agencia busque en www.GAO.gov
Diploma Mills Investigation o llamar a la agencia.
Teléfono (202) 512-7449/(202) 512-7475

Anexo II

Selección de 50 “negocios de nuevos proveedores” de una lista de 250 instituciones bajo investigación por la General Accounting Office del gobierno de los Estados . Algunos de estas instituciones otorgan grados basados en convalidación de estudios previos y experiencia de vida por los costos de registro y estudio entre \$300 y \$10,000.

Adam Smith	University of Professional Studies
American National	University of Santa Barbara
American State	University of Sussex at Brantridge
Berkeley International University	University of the United States
Brighton (US)	Wakefield International
Cambridge State	Washington International
Chancery International	West American
Columbia Pacific	Zentih
Columbia State	Abraham Lincoln University
Devonshire University	American Global University
Edison University	American University of Hawaii
Florida Atlantic Southeastern	American University of London
Hawaii American	Branden University
Kennedy-Western	Chadwick University
Lexington	College of Technology London
National Graduate	Colorado University of Naturopathic Medicine
Nonprofit Management	Columbine Commonwealth University
Northern New England	Fairfax University
Northern Washington	Hampton College
Oxford International Pacific Southern	Intercultural Open University
South Atlantic	Robert Kennedy University
South Pacific	St. George University International
Southern California Polytechnic	St. Mary's College of Medicine
Southwest International	Stratford College London
Trinity College and University	University of Advanced Research
Trinity International University College	University of Santa Monica
University of America	Vancouver University Worldwide
University of North West	Wisconsin International University
University of Devonshire	Zion University
University of Ecoforum for Peace	
University of Global Research Studies	
University of Honolulu USA	

Anexo III
Tipos de Universidades Corporativas en los Estados Unidos
(Selección de 48 de 2,500 Centros Corporativos)

Arthur D. Little School of Management, Massachussets	Megatech Academy, Michigan
AT & T School of Bussiness and Tecnology, New Jersey	Mercantile Stores University, Ohio
Bank of Montreal Institute for Learning, Canada	Motorola University, Illinois
Bell Atlantic Training, Education and Development, New York	National Semiconductor University, California
The Busch Learning Center, Missouri	Oracle University, California
Cable & Wireless College, West Midlands	Presbyterian Healthcare Educational Services, Texas
Centro Internacional de Educacion y Desarrollo, Venezuela	Quality Academy, Minnesota
Charles Scwab University, California	Raychem University, California
Dell University, Texas	Rover Business Learning, Birmingham
Disney Institute, Florida	Saturn Training Center, Tennessee
The Eaton School of Retailing, Canada	SBC Center for Learning, Texas
Employee Development University, California	Sears University, Illinois
First University, North Carolina	Service Delivery University, Massachusetts
FORDSTAR, Michigan	Southern Company College, Georgia
General Electric, New York	Sprint University of Excellence, Kansas
General Motors University, Michigan	SunU, California
Hambuerguer University, Illinois	Target Stores University, Minnesota
Harley-Davidson University, Wisconsin	TVA University, Tennessee
Iams University, Ohio	UCH Academy, Illinois
Intel University, California	United HealthCare Learning Institute, Connecticut
Lord Institute, Pennsylvania	The University, Texas
MasterCard University, New York	Verifone University, Georgia
MBNA Customer College (MBNA America), Delaware	Whirlpool Brandywine Performance Centre, Michigan
McDonnell Douglas Learning Center, Missouri	Xerox Management, Virginia

Anejo IV
Instituciones de Educación Superior de Puerto Rico, 2004
Fuente: Consejo de Educación Superior de Puerto Rico

Privada	Pública
<u>Sin fines de lucro</u>	<u>Sin fines de lucro</u>
American University, Recintos de Bayamón y Maratí	Centro de Estudios Avanzados de Puerto Rico y el Caribe
Atlantic College	Colegio Universitario San Juan
Cambridge College	Conservatorio de Música
Centro de Estudios Multidisciplinarios, Recinto de San Juan y Centro de Extensión de Humacao	Colegio Universitario de Justicia Criminal
Escuela de Medicina San Juan Bautista	Escuela de Artes Plásticas
Facultad de Derecho Eugenio María de Hostos	Instituto Tecnológico de Puerto Rico, Recintos de San Juan, Guayama, Ponce y Maratí
Humacao Community College	Universidad de Puerto Rico, Recintos de Río Piedras, Ciencias Medicas, Mayaguez, Arecibo y Aguadilla, Bayamón, Carolina, Cayey, Humacao, Ponce y Jayuya
John Devey College	
Lona Linda University	
Nova Southeastern University, Centro de Extensión Hospital Universitario de Adultos y Pontificia Universidad Católica	
Ponce School of Medicine	
Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico, Recintos de Ponce, Arecibo, Mayaguez, Centro de Extensión de Guayama, Caguas	
Seminario Evangélico de Puerto Rico	
Universal Technology College	
Universidad Adventista de las Antillas	
Universidad Carlos Albizu	
Universidad Central de Bayamón	
Universidad Central del Caribe	
Universidad del Este, Recinto de Carolina, Centro Universitario de Cabo Rijo, Maratí, Santa Isabel, Uuab y Yáuco	
Universidad del Turabo, Recinto de Gurabo, Centro Universitario de Cayey, Isabela, Naguabo y Yabucoa	
Universidad Interamericana de Puerto Rico, Recintos de Aguadilla, Arecibo, Barroquitas, Bayamón, Fajardo, Guayama, Metropolitano, Ponce, San Germán, Facultad de Derecho y Escuela de Quirometría	

Anexo IV

Instituciones de Educación Superior de Puerto Rico, 2004

Fuente: Consejo de Educación Superior de Puerto Rico

Privada

Sin fines de lucro

Universidad Metropolitana: Recinto de Cupey, Centros Universitarios
de Aguadilla, Bayamón y Jayuya
Universidad del Sagrado Corazón
Universidad Politécnica de Puerto Rico
University of Sarasota

Con fines de lucro

Caguas Institute of Mechanical Technology
Colegio de las Ciencias, Artes y Televisión
Columbia College: Recinto de Caguas y Centro de Yauco
EDC College
Electronic Data Processing College: Recintos de Hato Rey
y San Sebastián
Huetas Junior College
International Junior College
Instituto Tecnológico de Puerto Rico: Recintos de Hato Rey,
Arecibo y Mayagüez
National College of Business and Technology: Recintos de Bayamón
y Arecibo
Ponce Paramedical College
Puerto Rico Tech Junior College
Rimirez College of Business and Technology: Recinto de San Juan
y Centro de Extensión de Mayagüez
University of Phoenix: Recinto de Puerto Rico, Centro de Extensión
Bristol Myers Squibb en Barceloneta, Center Science en Juana
Díaz, Hewlett Packard en Aguadilla

