

FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR: UNA INTRODUCCIÓN

MAXIMILIANO GONZÁLEZ

Máster en Administración (1998), IESA; Licenciado en Ciencias Administrativas (1994), UNIMET, Investigador del Centro de Finanzas del IESA

INTRODUCCIÓN

¿Por qué es importante pensar y discutir sobre el financiamiento de la educación superior? En primer lugar, la demanda que existe de educación superior es mayor en los actuales momentos que en el pasado, lo cual hace que los requerimientos financieros destinados a la educación superior tiendan a incrementarse considerablemente; en segundo lugar, los países están en menor capacidad de atender dichos requerimientos dados los abultados déficits fiscales. Dicho esto es necesario estudiar otras fuentes de financiamiento alternativas que puedan servir como complemento al financiamiento directo por parte del Estado.

En la primera parte de este artículo se describen las principales fuentes de financiamiento de la educación superior en la actualidad, en la se-

gunda parte se presentan algunas de las fuentes alternativas de financiamiento más importantes, luego en la tercera parte se introduce el crédito educativo como base para cualquier mecanismo de financiamiento, aparte de la asignación directa del Estado, y por último se discute sobre algunos de los factores críticos para el éxito de los programas de crédito educativo.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

A continuación se presentan algunas de las fuentes de financiamiento más comunes de la educación superior.

Asignación directa del presupuesto nacional. Este sistema se basa en una partida presupuestaria preestablecida, y es la fuente de financiamiento más frecuente dentro de las institu-

ciones de educación superior. El aporte estatal directo está fundamentado por la «rentabilidad social de la educación» (Hidalgo, 1996; p. 725). Es decir, la sociedad en general se beneficia con los frutos que brinda la educación superior y por lo tanto los países deben intervenir en ella.

Se ha criticado que este tipo de asignación de fondos no está acompañado de incentivos para que las instituciones operen en forma eficiente (Albrecht y Ziderman, 1992a), sin embargo, no hay duda de que la intervención directa del Estado seguirá siendo la forma de financiamiento más importante, al menos en el mediano plazo, principalmente debido a los cuantiosos recursos necesarios y al poco desarrollo que han tenido las demás fuentes de ingreso universitario.

Los mecanismos de asignación directa generalmente se basan en alguno de los siguientes tres criterios (Albrecht y Ziderman, 1992a):

- a) Razonamiento basado en el pago por resultados; este criterio está enfocado en el *output* de la educación (producción de graduados, posgraduados, investigación, entre otros). Sin embargo, es difícil medir la eficiencia de este sistema sin tomar en cuenta la calidad del *output*, es decir, pueden crearse incentivos hacia la reducción de los estándares académicos, por ejemplo, a fin de aumentar la cantidad de egresados.
- b) Razonamiento basado en el *input*; la forma más popular de llevar a cabo estas prácticas es a través de fórmulas donde se multiplica la cantidad de admitidos por un costo unitario dado; la crítica de este

sistema es que, al igual que el anterior, si no está muy bien regulado puede generar incentivos hacia la reducción de los estándares de calidad. Por ejemplo, ser laxos en el proceso de admisión a fin de que ingresen más estudiantes, o no ser eficientes en la reducción de costos ya que un aumento de los mismos representaría mayores recursos para la institución.

- c) Finalmente se encuentra la asignación negociada de recursos; ésta se fundamenta en un ajuste que se hace a los presupuestos recibidos en años anteriores (benchmark) más la fuerza negociadora de los actores relevantes, tanto de parte de las universidades como del gobierno. Este tipo de mecanismos permite a los gobiernos tener un alto grado de control político dentro de las instituciones. Los incrementos sobre los presupuestos de años anteriores son una práctica perniciosa ya que no toman en cuenta los cambios en los costos o en la naturaleza de las actividades de la institución (nuevos programas, más estudiantes, programas de investigación diferentes, entre otros). Una modalidad de asignación negociada es el establecimiento de un porcentaje fijo de los ingresos del Estado (PIB) destinados a las instituciones; desde este mecanismo se presenta el problema de que los ingresos no están en relación directa con las actividades específicas de las instituciones.

En una muestra de 35 países, el tercer criterio de financiamiento directo «es por mucho la forma más popu-

lar de llevar a cabo el financiamiento directo de las instituciones de educación superior» (Albrecht y Ziderman, 1992a; p.10).

Estos mecanismos, sin embargo, no se excluyen mutuamente, es común observar situaciones donde existe una mezcla entre las formas de financiamiento. En España, por ejemplo, las instituciones de educación superior son financiadas según cuatro esquemas (Mora, Palafox y Pérez, 1995), a) un fondo básico otorgado por el Estado (representa aproximadamente el ochenta por ciento del total del financiamiento de cada universidad) asignado a través de una fórmula donde se consideran factores tales como: número de estudiantes a financiar (lo cual también es resultado de aplicar una fórmula donde se pondera el número de estudiantes admitidos, número de estudiantes graduados, dirección de los programas, coeficiente de tolerancia de los retrasos, retiros, etc.), proporción de estudiantes que pueden estudiar su primera elección de carrera, incremento del costo de los estudiantes de carreras experimentales y técnicas, entre otros factores; los parámetros de las fórmulas utilizadas son negociados entre los actores relevantes, b) un fondo competitivo, el cual se asigna de acuerdo con ciertos parámetros tales como proyectos de investigación, mejoramiento docente, innovación en educación, entre otros aspectos; dichos programas de otorgamiento de fondos intentan estimular la diversidad y calidad entre las instituciones; c) contribuciones privadas y pago de matrícula por parte del estudiante (existe una política de crédito educativo); por último, d) mediante un fondo para infraestructura.

Matrícula. Esto es un pago periódico, mediante el cual los estudiantes cancelan a la universidad el monto correspondiente a un período de estudio (mensual, trimestral, semestral). Se parte del supuesto que el estudiante obtiene ventajas económicas que se traducen en mayores remuneraciones y mejores oportunidades para encontrar empleo. Es decir, si bien la sociedad como un todo se beneficia con el buen desarrollo de la educación superior (bien público) también es cierto que los graduados tienen un beneficio directo al aumentar la posibilidad de generar mayores ingresos (bien privado). Dicho supuesto de generación de riqueza no es del todo claro en países en desarrollo (Tilak, 1993) donde un título universitario no se traduce de forma inmediata en mayores ingresos, sobre todo en mercados de trabajo poco desarrollados.

Es común que en todas las instituciones donde exista la figura de la matrícula también existan programas desarrollados de becas, créditos educativos o diferentes planes destinados a que ningún estudiante quede excluido del sistema por causas económicas.

Una propuesta reciente (Albrecht y Ziderman, 1995) es la adopción de planes de servicio comunitario como forma de pago de la matrícula educativa. La sociedad es en el fondo la que subsidia la educación a través de los impuestos y por ende es posible que el beneficiario de ese subsidio devuelva parte de lo que recibe a través de servicio comunitario. Cabe adoptar esta propuesta según diferentes modalidades, tales como: cancelación de la matrícula mediante trabajo a me-

dio tiempo en los centros educativos (a su vez se minimiza la cantidad de personas necesarias con contrato fijo ya que las mismas son suplantadas por estudiantes), pasantías, programas de alfabetización, entre otros. Los estudiantes que no quieran participar en este tipo de servicios públicos deberán entonces pagar la totalidad de la matrícula.

Otra alternativa para dicho pago es a través de la figura del ahorro educativo. En Colombia, por ejemplo, existen los Bonos de Ahorro Educativo (TAE), los cuales son certificados de ahorro que pueden ser utilizados para pagar los estudios universitarios (Franco, 1991). Una vez que el niño nace se abre un certificado donde se va depositando una cuota (anualidad), la cual servirá para financiar su educación en el futuro. El principal problema de este mecanismo es que existe el riesgo de pérdida de poder adquisitivo de los fondos acumulados.

Ingresos por transferencia de tecnología y servicios prestados. Las instituciones de educación superior, por su naturaleza, poseen ventajas competitivas que pueden ser aprovechadas para generar ingresos. La venta de servicios técnicos de alto nivel, asesoramiento en proyectos públicos o privados, capacitación y actualización de recursos humanos, planes de desarrollo profesional, entre otros, pueden proporcionar a las universidades ingresos para el sostenimiento de actividades específicas. La transferencia de tecnología y la prestación de servicios especializados se pueden llevar a cabo en diferentes modalidades (Hidalgo, 1996):

- a) Enseñanza y capacitación en todos los niveles: Estas son tareas óptimas para ser realizadas por las universidades. Aquí se trata de prestar ese servicio a las empresas y al Estado (en todos sus niveles). Igualmente muchos profesionales buscan estar actualizados y por ende demandan servicios de capacitación y enseñanza en diversas áreas.
- b) Desarrollo de empresas de base tecnológica: Son empresas que se «incuban» dentro de las universidades y luego que producen el bien o servicio deseado se transfieren a particulares.
- c) Contratos de investigación: Se trata de convenios que realizan las universidades con las empresas y los gobiernos, tipo locación de obras por las cuales aquéllas reciben una retribución una vez obtenido el producto que se contrata. Permite utilizar la capacidad instalada de las universidades (laboratorios, por ejemplo). Es necesario el compromiso del Gobierno para promover y facilitar este tipo de relación y posibilitar el financiamiento de esta clase de iniciativas.
- d) Centros de investigación tecnológica: Se trata de centros especialmente diseñados para la investigación y transferencia de tecnología en áreas de interés o prioritarios. Estos centros reciben un fuerte apoyo de los gobiernos estatales pues su misión es transferir tecnología tomando en cuenta las características socio-económicas de la región.

Un problema importante que las instituciones de educación superior confrontan es que si son exitosas en la generación de recursos pueden ser «castigadas» con una menor asignación por parte del Estado. En general este tipo de iniciativas deben ser de carácter complementario al financiamiento directo por parte del Estado.

Cooperación internacional. Deben intensificarse las relaciones entre las universidades y los organismos internacionales, con el fin de obtener beneficios derivados de una mayor cooperación mundial (Hidalgo, 1996). Intercambio de profesores y alumnos, investigaciones conjuntas entre instituciones, programas de transferencia de tecnologías de interés común, entre otros, deben adquirir mayor relevancia, ya que a través del desarrollo de este tipo de actividades es posible obtener importantes recursos que se traducen en mayores conocimientos y especialización.

Legados y donaciones. Es común en diferentes países que los sistemas tributarios estimulen las donaciones y legados de empresas o personas naturales hacia instituciones de educación superior. Por ejemplo, el financiamiento completo de cátedras es una práctica común en los Estados Unidos. Otro ejemplo de obtención de fondos a través de donaciones fue en Jamaica, donde la Universidad de las Indias Occidentales organizó una reunión de ex alumnos que se comprometieron a donar más de seis millones de dólares (Albrecht y Ziderman, 1992a). Igualmente es práctica común en las universidades norteamericanas que anualmente los gradua-

dos hagan aportes de tipo contributivo a sus casas de estudios.

FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO

Una vez estudiadas las fuentes tradicionales de financiamiento, se presentan a continuación algunas fuentes alternativas a través de las cuales es posible conseguir recursos económicos para la educación superior.

Aportes gubernamentales a través de impuestos específicos. Este mecanismo de financiamiento se produce a través de la intervención directa del Estado, con la diferencia de que los ingresos se obtienen mediante un impuesto específico fijado para tal efecto. Una de las ventajas citadas de esta modalidad es que si la misma proviene de un impuesto progresivo incide positivamente sobre la equidad social (Hidalgo, 1996). Una de las condiciones necesarias para que esta fuente de financiamiento sea viable es la existencia de un sistema y una cultura tributarios suficientemente desarrollados. Dentro de las posibles bases imponibles se tienen:

- a) Impuesto a las ganancias: Gravar a los estratos de mayores ingresos tiene la ventaja de su equidad distributiva (Hidalgo, 1996). Si el impuesto se destina para un fondo de becas para sufragar los costos de subsistencia de los alumnos provenientes de estratos socio-económicos bajos, mayor es el impacto en términos de equidad de este impuesto.
- b) Impuesto a los graduados universitarios: Cobrar un impuesto a los graduados universitarios de ins-

tituciones privadas (Tilak, 1993; Albrecht y Ziderman, 1992b). Debido a la participación directa del Estado en la educación superior, éste adquiere a través de este impuesto una porción del capital humano que se ha creado, por lo cual está en el derecho de recibir un dividendo de dicha generación de valor. En muchos países hay obstáculos de índole legal para que dicho impuesto sea viable. Además, existen problemas de tipo administrativo tales como el seguimiento a los profesionales en libre ejercicio.

- c) Impuesto a los servicios profesionales: Su aplicación es más complicada debido a que se trata de una tasa impositiva que se calcula sobre el valor del servicio cobrado por el profesional (Hidalgo, 1996); además, es posible que exista doble tributación (puede también ser trasladado) ya que estos profesionales están pechados con el impuesto a las ganancias.
- d) Impuesto al empleador de graduados universitarios: La condición necesaria para que este impuesto sea viable es que no exista sobreoferta de graduados universitarios. Otro de los problemas sería que los empleadores podrían traspasar el impuesto a los graduados pagándoles menos salarios (Albrecht y Ziderman, 1992b).
- e) Impuesto a las familias con capacidad de pago que tengan algún miembro como estudiante en el sistema educativo.

Estímulo a las instituciones de educación superior privada: Las institu-

ciones privadas de enseñanza superior pueden ejercer un rol significativo en la expansión del acceso a la educación superior, al mismo tiempo que pueden facilitar la movilización de fondos privados. Brasil tiene veintinueve universidades federales, trece estatales, cinco municipales y sesenta y una privadas que matriculan el sesenta por ciento de la población estudiantil en todo el país (Salmi, 1996). En Chile había solamente ocho universidades hasta 1980, pero la reforma introducida a comienzos de la década de los años ochenta trajo como consecuencia el establecimiento de 250 nuevas instituciones de educación superior, mayoritariamente privadas. Como resultado de esta reforma el número de estudiantes matriculados se duplicó, aunque la proporción del gasto público para la enseñanza superior como promedio del PIB disminuyó en aproximadamente setenta por ciento (Salmi, 1996).

Una de las principales críticas a este planteamiento es que la proliferación de universidades crea una competencia tal que podría ocasionar una disminución en la calidad de la enseñanza. Por ejemplo: en Chile se criticó la proliferación de institutos privados de educación superior que ofrecían solamente carreras cortas y contrataban únicamente a profesores de tiempo parcial, y en general se criticaba la calidad de las mismas (Fried y Abuhadba, 1991).

Vouchers. Este sistema fue propuesto inicialmente en 1960 para el financiamiento de la educación primaria (Albrecht y Ziderman, 1992a). Las universidades cobran a los estudiantes una matrícula, que ellos cancelan en la totalidad o en parte con

vauchers asignados por el Gobierno (en la forma de subsidio total o crédito educativo). Según este sistema, el Estado sigue dando subsidios pero no a través de las instituciones de educación superior sino por medio de los estudiantes; esta situación les permite elegir la institución que desean para adelantar sus estudios, lo cual a su vez genera una competencia entre las entidades por captarlos. Además, esta modalidad permite que las instituciones de educación superior sean más proactivas hacia las demandas del mercado de trabajo (es una forma de incorporar mecanismos de mercado al subsidio público). De igual forma este sistema crea competencia entre los estudiantes ya que sólo los verdaderamente merecedores de dichos *vauchers* serán beneficiados con el subsidio, los demás deberán pagar matrícula completa.

El Gobierno puede diferenciar el valor de los *vauchers* según las carreras que se estudian o cualquier otro factor, como el tiempo que toma el estudiante en completar su preparación (ésta sería una manera de promover la eficiencia entre los estudiantes), rendimiento académico en la educación básica, nivel socioeconómico, entre otros factores.

Otra crítica fuerte a este mecanismo de financiamiento (Albrecht y Ziderman, 1992a) es que los estudiantes de menores recursos se incorporan a instituciones más baratas (cuya matrícula es cubierta totalmente con los *vauchers*) mientras que aquellos con más recursos utilizarían este sistema para costear parte de la matrícula de las instituciones más caras (la diferencia la costean ellos mismos con sus propios recursos).

Este sistema no se presenta como una manera única de financiar la educación sino como una forma complementaria y de soporte, es decir, el Estado sigue financiando una parte importante del gasto universitario.

CRÉDITOS EDUCATIVOS

Como se dijo anteriormente, en la mayoría de países donde existe la figura de pago de matrícula, el Estado crea un sistema de préstamos con el fin de evitar que los estudiantes menos capacitados económicamente se vean imposibilitados a tener acceso a la educación superior. La gran dificultad en el análisis de los sistemas de crédito educativo es la misma naturaleza del crédito (Tilak, 1993), donde se parte del principio de la capacidad de recuperación del beneficiario; así, personas con menores capacidades de pago (nivel socioeconómico bajo) estarán menos facultadas para ser merecedoras de créditos ya que las probabilidades de incumplimiento son mayores; sin embargo, si el objetivo es aumentar la equidad social, es necesario que los mismos estén dirigidos a los sectores de menores recursos, de lo contrario es posible que aumente la desigualdad de oportunidades.

En algunos países desarrollados (Gran Bretaña y los países escandinavos, por ejemplo) la devolución de los créditos se realiza en plazos largos y después que el graduado ha conseguido empleo; en otros países (Estados Unidos, por ejemplo) la banca privada otorga créditos y actúa como agente financiero, pero el Estado obra como garante (Albrecht y Ziderman, 1992a; Tilack, 1993), en ambos casos

es necesario un vigoroso mercado de capitales.

Las experiencias con «sistemas de préstamos de cincuenta países tanto industrializados como en vías de desarrollo, siendo la mitad de éstos países latinoamericanos, no han sido muy satisfactorias» (Salmi 1996; p. 806). La falta de viabilidad de estos sistemas de crédito se debe fundamentalmente a tres factores: primero, subsidios muy elevados a la tasa de interés lo cual descapitaliza los fondos destinados al otorgamiento de créditos; segundo, tasas altas de incumplimiento; en este punto es necesario distinguir entre el incumplimiento por incapacidad de pago del estudiante y el incumplimiento voluntario; y tercero, altos costos administrativos y falta de sistemas de información apropiados.

En el comienzo del proceso de reformas del financiamiento de la educación superior, en el caso chileno se detectó que la baja tasa de recuperación era debida principalmente a una alta burocracia en el manejo de los fondos, no existía un plan de seguimiento de los préstamos otorgados y un mal análisis de las aplicaciones de crédito (Fried y Abuhadba, 1991). Estos problemas se solucionaron en gran medida con un programa de créditos hechos a la medida, diseñando un techo basado en el ingreso y a través del otorgamiento de becas.

Bancos de crédito educativo. Países como Estados Unidos, Gran Bretaña y recientemente Nigeria, mantienen entidades bancarias (privadas en el caso de los dos primeros países y parcialmente privadas en el tercero) que sirven como intermediarias entre el

mercado de crédito educativo y las instituciones de educación superior (Chuta, 1998); igualmente estos bancos (Student Loans Company [U.K.], Student Loan Marketing Association [USA]) coordinan recursos privados para el financiamiento educativo y liberan al Gobierno de ciertas responsabilidades administrativas. Sus funciones son:

- a) Otorgar créditos educativos a estudiantes y profesores y asegurar su recuperación.
- b) Financiar publicaciones.
- c) Arrendar equipos.
- d) Financiar proyectos específicos.
- e) Movilización de fondos.
- f) Asesoría de servicios educativos, entre otros.

Una vez que el banco diseñe los mecanismos de recuperación de cartera es posible que se convierta en una institución autofinanciada y privada. La forma como se hacen viables estas instituciones es a través del otorgamiento de créditos hechos a la medida y capacidad de cada estudiante, diferenciándolos según carrera, tiempo y rentas futuras. Entre los mecanismos utilizados para asegurar la recuperación de los créditos se encuentran pagos directos de nómina, garantías de padre y fiadores y en última instancia el Gobierno como garante solidario de cualquier incumplimiento. En Norteamérica existen cerca de veinte mil instituciones de este tipo que coordinan esfuerzos entre más de tres mil universidades y solicitantes de ayuda financiera (Chuta, 1998), por lo que se puede inferir el buen negocio que estas instituciones representan.

Los créditos para estudios universitarios son, en mayor o menor medida, subsidiados por los Estados. Dicho subsidio debe provenir de un fondo donde ingresen donativos, porcentaje sobre los ingresos del país, impuesto a la educación, fondos directos del Gobierno, entre otros. En Nigeria, al recientemente creado Fondo de Subsidio a la Educación (que controla el Banco Educativo) ingresan fondos por venta de petróleo, dos por ciento de las utilidades netas de todas las empresas corporativas que operan en el país y una fracción del Impuesto al Valor Agregado (Chuta, 1998).

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO DE PROGRAMAS DE CRÉDITO EDUCATIVO

Los programas de crédito educativo deben, según Woodhall (1992);

1. Ser provistos de un fuerte brazo financiero que mantenga el poder de compra del fondo manejado (cobre de un tipo de interés realista). Reducción de los subsidios balanceando la carga que significa el pago de dicho crédito para los estudiantes. Esto no quiere decir solamente que se debe aumentar la tasa de interés sino más bien se trata del rediseño del formato de repago (Albrecht y Ziderman, 1992b). Una de las maneras de aplicar la tasa de interés es indexarla con alguna tasa de referencia del mercado (commercial leading rate, LIBOR), de esta forma el nivel de subsidio se mantiene constante a través del tiempo. Otro aspecto es diseñar formas de amortización cuya car-

ga se pueda distribuir en el período de pago (cuotas más pequeñas en un principio, mientras el estudiante encuentra trabajo y se estabiliza en él, y luego cuotas más grandes).

2. Tener un marco legal suficientemente fuerte y desarrollado que permita la recuperación de los créditos. Minimizar la evasión, que debe dividirse entre las personas que no pagan porque no pueden y las que no pagan porque no quieren. Una medida para atacar este problema (Albrecht y Ziderman, 1992b) es asociarse con entidades especializadas en recaudación (bancos, tesorería nacional, entre otros), reducciones directas del pago que recibe el estudiante una vez que se gradúe, flexibilidad para que en el caso donde los estudiantes no puedan pagar (momentos en que se encuentra desempleado, por ejemplo) puedan diferir los pagos.
3. Contar con un ágil departamento de crédito y cobranzas que permita la recuperación a tiempo de los créditos otorgados. El acceso a los créditos debe estar restringido a aquellos estudiantes que realmente lo merezcan, ya sea por incapacidad económica o por rendimiento académico (Albrecht y Ziderman, 1992b). El departamento de crédito debe conocer al estudiante y contar con adecuados sistemas de información que permitan una mejor gestión.

CONCLUSIÓN

A pesar de que las instituciones de educación superior no son por su na-

turaliza organismos diseñados para generar ingresos (dado el gran aporte social que ellas brindan), es una realidad que los países están en menor capacidad financiera para soportarla. Dicha incapacidad financiera no se vislumbra que se solucione en el corto o mediano plazo, por lo cual las instituciones de educación superior están en la obligación de diseñar mecanismos alternativos de financiamiento.

En muchos países el acceso a la educación superior está consagrado en la Constitución, por lo tanto es importante tener en cuenta que, indistintamente de la modalidad que se adopte para el financiamiento total o parcial de la educación superior, es necesario contar con mecanismos de ayuda al incapacitado económico asegurando de esta manera que nadie pueda dejar de tener acceso a la educación superior por falta de recursos.

Este artículo buscó entonces discutir algunas vías alternativas mediante las cuales las universidades pueden aumentar sus recursos sin menoscabo del derecho constitucional a la educación, y continuar así un debate de muchos años sobre la viabilidad de mecanismos alternativos de financiamiento.

BIBLIOGRAFÍA

ALBRECHT, D. y A. ZIDERMAN (1992a): *Funding Mechanisms for Higher Education*. The World Bank Discussion Papers, No. 153.

— (1992b): *Student loans and their alternatives: Improving the perfor-*

mance of deferred payment programs. Higher Education, Vol. 23: 357-374.

— (1995): *National service: a form of social cost recovery for higher education*. Higher Education, Vol. 29: 111-128.

CHUTA, A. (1998): *New dimensions in educational financing: the Nigerian Education Bank*. Higher Education, Vol. 35: 435-452.

FRANCO, A. (1991): *Financing higher education in Colombia*. Higher Education, Vol. 21: 163-176.

FRIED, B. y M. ABUHADBA, (1991): *Reforms in Higher Education: the case of Chile in the 1980's*. Higher Education, Vol. 21: 137-149.

HIDALGO, J.C. (1996): *Financiamiento de la educación superior*, en La Educación Superior en el siglo XXI. Visión de América Latina y el Caribe. Tomo II, Ediciones Cresalc/Unesco.

MORA, J.G., J. PALAFOX y F. PÉREZ (1995): *The financing of Spanish public universities*, Higher Education, Vol. 30: 389-406.

SALMI, J. (1996): *Opciones para reformar el financiamiento de la enseñanza superior*, en La Educación Superior en el siglo XXI. Visión de América Latina y el Caribe, Tomo II, Ediciones Cresalc/Unesco.

TILAK, J. (1993): *Financing higher education in India*, Higher Education, Vol. 26: 43-67.

WOODHALL, M. (1992): *Student loans in developing countries: feasibility, experience and prospects for reform*, Higher Education, Vol. 23: 347-356. ☼