



Las aplicaciones de Office en múltiples dispositivos. Lleva tu oficina a cualquier lugar.

Compre Ahora

• **Teletrabajo: Las faltas que podría generar sanciones y hasta el despido del trabajador**

PLUS **G** | EMPRESAS



Laureate: aumento de matrículas contrarresta mayores costos por la presencialidad

La UPC, la UPN y Cibertec, pertenecientes a la compañía internacional, contribuyeron con un crecimiento de dos dígitos en nuevas inscripciones, que aumentó en 14% en el primer trimestre del 2023.



El crecimiento de la UPC y la UPN del 2020 a 2022 fue de 12% y 32%, respectivamente.

PUBLICIDAD

Bruno Tuesta

bruno.tuesta@diariogestion.com.pe

Lima, 06/05/2023 05:00 a. m.

Laureate Education, Inc., compañía estadounidense dueña de la UPC, la UPN y Cibertec en Perú, registró un incremento en sus gastos a causa de la mayor presencialidad imperante en Perú desde el 2021. Sin embargo, el incremento en los ingresos y las nuevas matrículas apalancarán el crecimiento de las tres marcas para este 2023.

Los ingresos en todas las operaciones de Laureate ascendieron a US\$251.3 millones, un 20% más que el periodo del 2022. En Perú, las nuevas inscripciones en Perú aumentaron en un 14 %, según lo explicó Rick Buskirk, CFO de **Laureate Education** durante la presentación de sus resultados trimestrales.

¿Cómo le fue a la compañía en Perú?

Laureate indicó que sus tres unidades en Perú (**UPC, UPN y Cibertec**) contribuyeron con un crecimiento de dos dígitos cada una al incremento del 14% en las nuevas matrículas en el país durante el primer trimestre. Así, las matrículas totales aumentaron un 8% en comparación con el primer trimestre del año anterior, y actualmente las tres instituciones suman 224,000 al cierre del primer trimestre del año.

En esa línea, **las mayores inscripciones provocaron un incremento de los ingresos en Perú del 6 % en este primer trimestre frente al del año pasado.** *“Cabe resaltar que el primer trimestre del año anterior se benefició de un alto nivel de clases de verano a medida que los estudiantes que se retiraron a causa de la pandemia se pusieron al día con sus estudios”,* explicó Buskirk.

Sin embargo, el retorno a las operaciones presenciales en los campus de la compañía provocaron mayores gastos para la compañía. Debido a esto, y a los mayores costos fijos durante el período de verano que se encuentran fuera de operaciones, el Ebitda para el trimestre registró una pérdida de US\$6 millones.

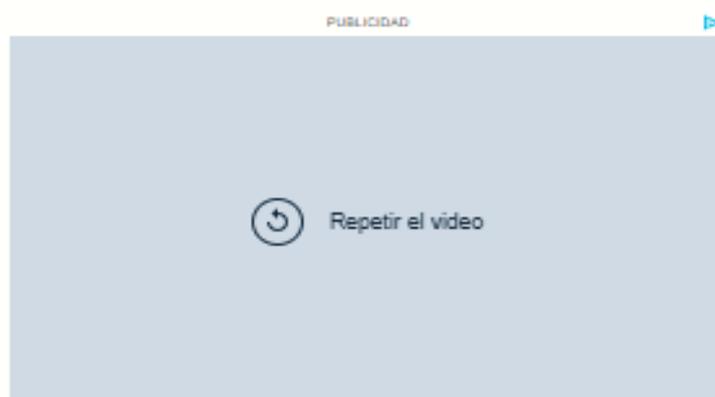
“Como parte del retorno a la presencialidad, hemos tenido que incurrir en inversiones para la preparación y mejora de nuestras instituciones. Hemos hecho los esfuerzos necesarios para que nuestros incrementos de pensiones sean menores a los niveles de inflación observada en el país”, indicó Laureate a **Gestión.**

[LEA MÁS: Laureate, dueña de UPC y UPN, eleva pensiones y proyecta crecer 12% este año](#)

Efectos de la reforma universitaria

El proceso de licenciamiento en Perú, el cual comenzó en 2015, y la llegada de la educación virtual, reconfiguraron el mercado universitario: El 30% del total de universidades salieron del mercado, según lo indica Justo Zaragoza, director del Grupo Educación al Futuro.

Es así que la UPC y la UPN aprovecharon esta coyuntura para crecer en cantidad de alumnos, y lo harán de cara al comienzo del segundo proceso de licenciamiento por parte de la **Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU).**



“El grupo Laureate tenía la ventaja de estar preparados [para el proceso de licenciamiento], ya que forman parte de una red de educación amplia. El hecho que salgan jugadores del mercado ha sido una oportunidad para la UPN, que entró hace algunos años”, afirma Zaragoza, quien menciona que el crecimiento de la UPC y la UPN del 2020 a 2022 fue de 12% y 32%, respectivamente.

Expectativas para este año

El 2023, Laureate anticipa un crecimiento de los ingresos para el primer y segundo semestre de 2023 en Perú. Además, el mayor espectro de niveles socioeconómicos a los que la UPC alcanza apoyaría el crecimiento de las matrículas para este año, frente a otras universidades con las que compite en el mercado.

“La Universidad de Lima o la Universidad Católica del Perú tienen un rango posicionado en el segmento alto: la UPC tiene un rango más grande de pensiones, lo que le permite captar no sólo a los niveles socioeconómicos A y B, sino también al C”, explica Zaragoza.

Asimismo, el grupo afirma que espera llegar a impartir el 50% al 60 % de sus horas lectivas en línea.

“Estamos comprometidos con lograr un perfil financiero dentro de los próximos tres a cinco años, en los cuales mantendremos un crecimiento de ingresos orgánicos de al menos 8% a 10%”, acotó Eilif Serck-Hanssen, CEO de Laureate.

Los principales drivers de crecimiento de la empresa, comenta el ejecutivo, vienen por parte de los consumidores en México y Perú, los cuales vienen priorizando la educación superior al asignar el gasto discrecional. Asimismo, en conjunto, más del 50% de las pensiones universitarias en México y Perú son proporcionadas por el sector privado.

Serck-Hanssen explica que el primer y tercer trimestre representan los dos períodos de admisión más grandes, los cuales representan más del 80 % del total de nuevas inscripciones para el año. A pesar que el segundo y cuarto trimestre no son períodos de muchos ingresos de inscripciones, estos generan mayores ingresos y Ebitda ajustado para el año.