



# EL PLANO DE LA CREDIBILIDAD

Cómo proteger la sustancia académica de tu título europeo en LATAM frente a decisiones financieras.

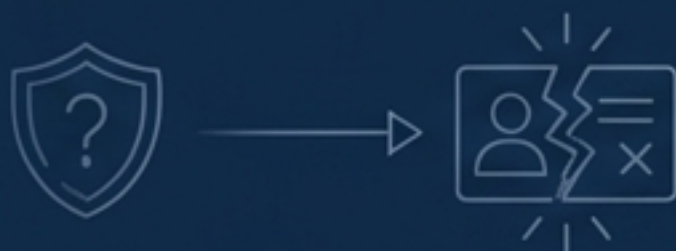


• **Dña. Rosana Perdigón**, Chief Financial Controller, Université Saejee Paris. •



## El Riesgo de la Mala Interpretación

Un descuento mal explicado puede dañar una credencial. Si un evaluador en LATAM interpreta que pagar menos significa estudiar menos, el ahorro se vuelve una sospecha.



## La Realidad Innegociable

Pagar menos no significa estudiar menos. El ahorro es estrictamente financiero; el rigor es innegociable.



El precio puede cambiar por la modalidad de pago, pero la exigencia académica no cambia por cuánto o cuándo paga el estudiante.

# La Regla de la Separación



## Plano Financiero

**Modalidad de Pago (Decisión de Liquidez).**

Un descuento del 10 al 15 % por pronto pago es un incentivo económico accesorio. Reduce los costos administrativos del cobro diferido.

**Barrera impermeable.**  
Un plano nunca debe alterar al otro.



## Plano Académico

**Sustancia Académica (El DIU).**

Esa ventaja financiera no compra créditos, no reduce evaluaciones, no disminuye la exigencia y no altera el Diploma (DIU).

# Mecánica de la Liquidez vs. El Rigor Académico



## Pago al Contado

- Ventaja financiera inmediata (ahorro del 10 al 15 %).
- Elimina costos asociados al cobro diferido.



## Planes Financiados

- Pago anual, semestral o mensual.
- Incluye recargos (5 al 15 %) por gestión internacional.



## La Constante Académica

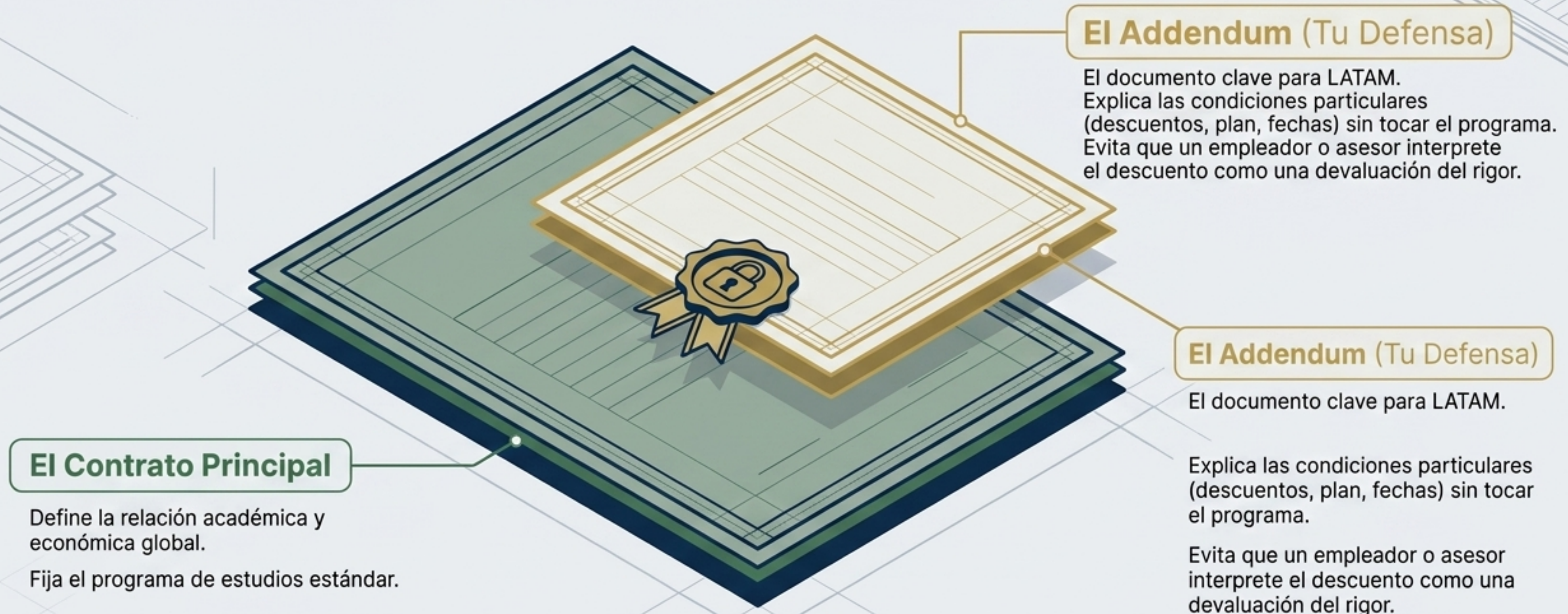
El estudiante que paga mensualmente no estudia más; el que paga al contado no estudia menos. Ambos sostienen exactamente la misma ruta académica y carga de créditos (ECTS).

# Matriz de Clasificación: Precio vs. Sustancia

| Elemento             | Qué significa financieramente               | Qué significa académicamente                      |
|----------------------|---|---|
| Pago al contado      | Descuento del 10 al 15 % cuando aplica      | Misma carga ECTS y evaluación.                    |
| Plan anual o mensual | Recargo administrativo si procede           | Mismo programa y rigor.                           |
| Contrato de estudios | Define costo, fechas y obligaciones de pago | Identificación del programa contratado.           |
| Addendum             | Detalla condiciones especiales de pago      | No debe modificar competencias ni créditos.       |
| Expediente final     | Comprobación de pagos si se requiere        | Historial, créditos, calificaciones y titulación. |

# La Arquitectura de la Protección

Cómo la formalización blindada la lectura de tu título.



# El Escudo Defensivo en LATAM

Las autoridades latinoamericanas revisan los expedientes de homologación con criterios altamente conservadores.



## El Error

Presentar un descuento como un dato académico o una reducción del programa.

## La Estrategia Correcta

Si el trámite lo exige, el descuento debe ser declarado estrictamente como una ventaja financiera accesoria de pago.

Si una autoridad pregunta por la sustancia, la respuesta se demuestra con créditos, el plan de estudios y la evaluación; nunca con el precio final pagado.

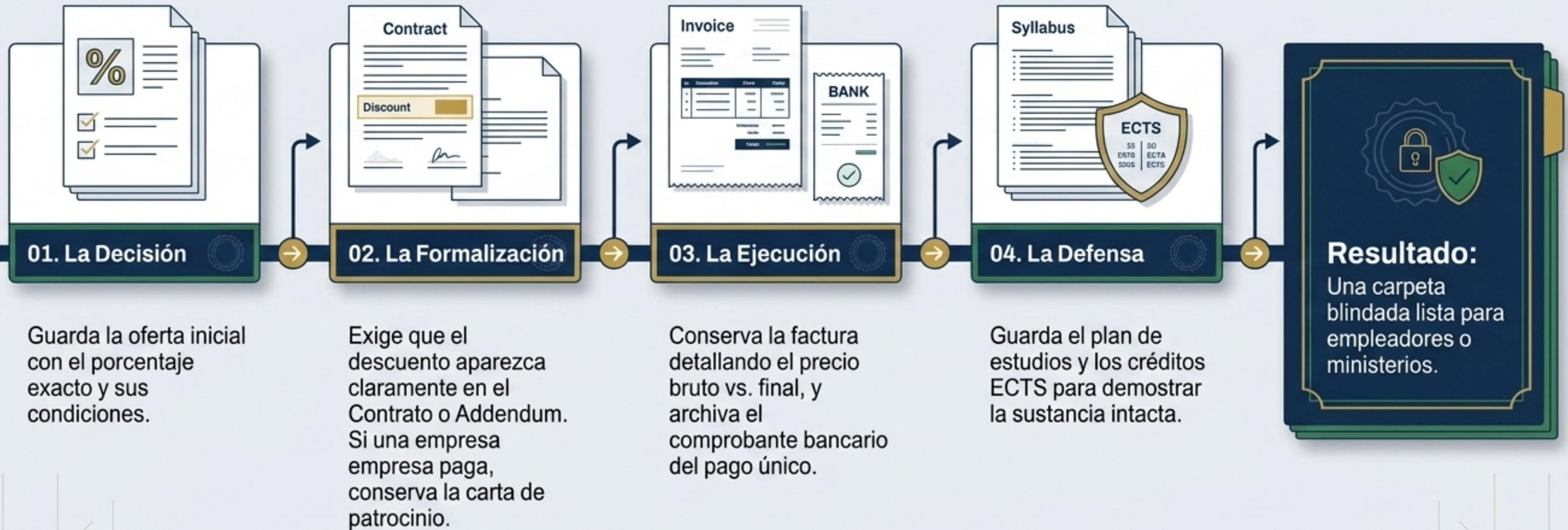
# El Principio de Soberanía Documental

En este contexto, la soberanía de datos no es una consigna tecnológica. Es la capacidad absoluta del estudiante para reconstruir su historia académica y financiera sin depender de la memoria o de promesas verbales.



La Apostilla refuerza la autenticidad y la estructura multinacional da trazabilidad, pero tu defensa depende de algo muy sencillo: conservar el papel correcto.

# El Ciclo de Vida Documental



# Cinco Reglas de Hierro para Descuentos Seguros



## 1. Pertenece al flujo de caja.

El descuento por pronto pago no es parte del programa académico.



## 2. El Addendum es tu defensa.

Puede llegar a ser tan importante como el contrato principal ante terceros.



## 3. Los ECTS son inmutables.

Nunca deben cambiar por tu modalidad o momento de pago.



## 4. Trámites locales con precisión.

En LATAM, presenta el descuento únicamente como ventaja financiera accesoria.

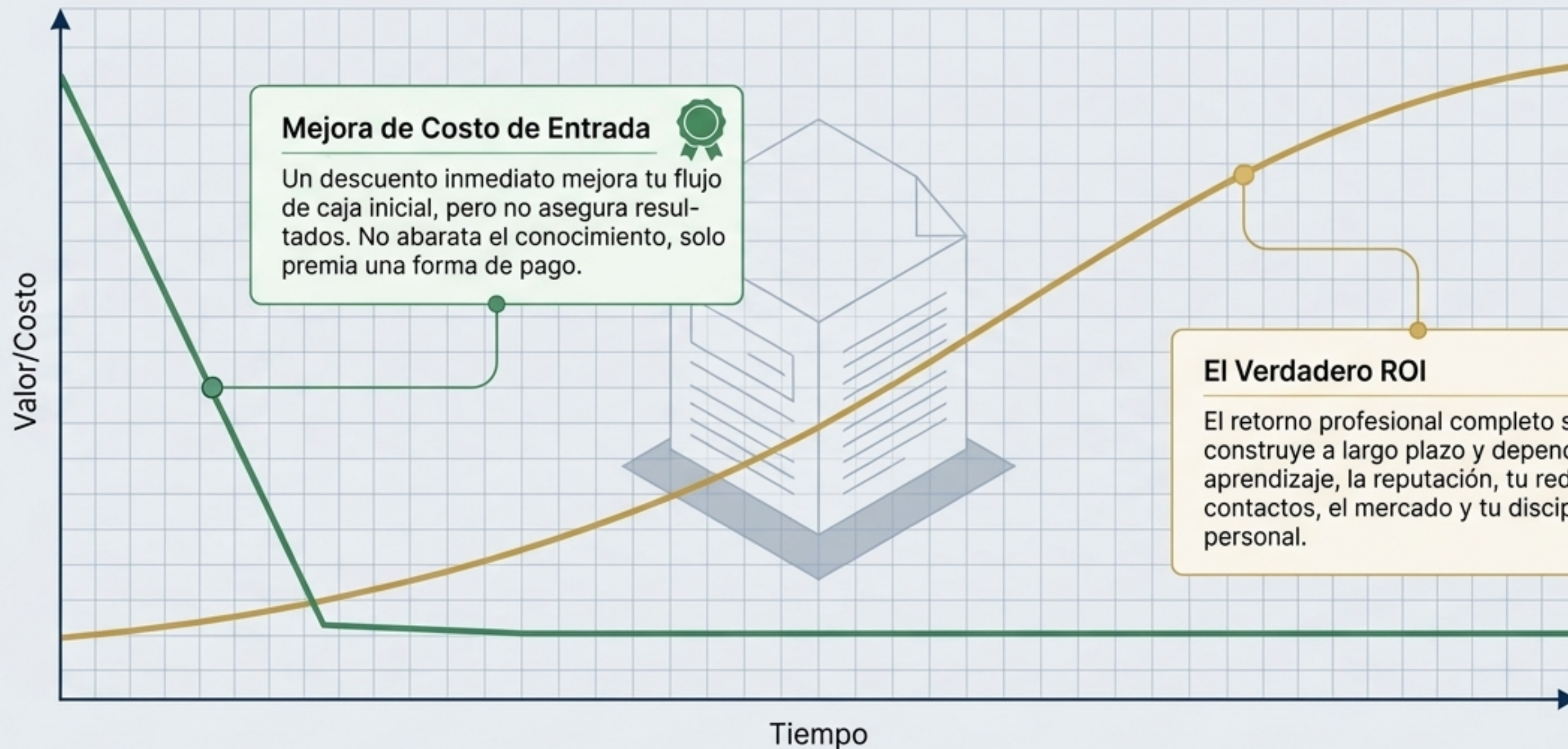


## 5. Evita la sospecha con comprobantes.

Guarda los recibos para que el ahorro nunca parezca una rebaja académica.

# Desmitificando el Retorno de Inversión (ROI)

La palabra ROI puede confundir.



# Los Tres Límites de la Flexibilidad

Una inversión europea no exime del orden procedimental.

## La Flexibilidad Tiene Reglas

Cada pausa, prórroga, cambio de ritmo o reconocimiento de competencias debe estar normado y documentado.



## Las Ayudas No Son Automáticas

La ayuda financiera no crea un derecho adquirido; debe estar formalmente aprobada y documentada.



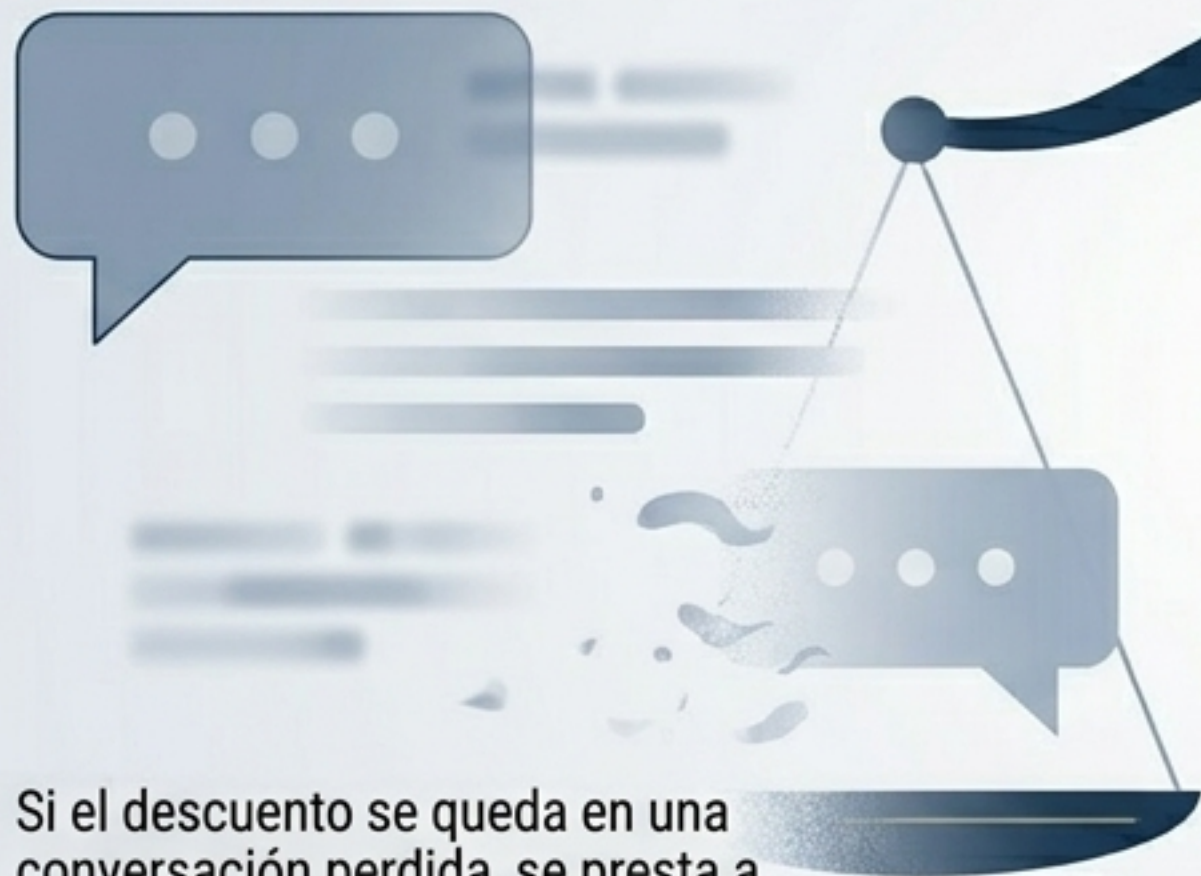
## La Burocracia Local es Soberana

Una credencial europea (incluso con DIU y Apostilla) no sustituye los procedimientos de reconocimiento o habilitación profesional (ministerios, colegios) de cada país receptor.



# La Síntesis: El Dato vs. El Relato

## El Relato



- Si el descuento se queda en una conversación perdida, se presta a interpretaciones. Un tercero preguntará por qué el costo fue menor al precio publicado. La improvisación genera dudas.

## El Dato



- El descuento debe vivir en documentos. Si se conserva como dato, protege. El ahorro es perfectamente legítimo cuando se explica con evidencia: "Hubo un incentivo financiero por pago anticipado, sin reducción de ECTS ni contenidos."

# Clarificaciones Frecuentes

## ¿Un descuento del 15 % reduce el valor del DIU?



No. Si queda documentado como beneficio financiero, no altera la carga académica, la evaluación ni la emisión del diploma.

## ¿Qué es un Addendum?



Un documento legal complementario al contrato que fija condiciones específicas de pago o financiamiento sin tocar el programa.

## ¿Debo mostrar el descuento en la homologación?



Solo si el trámite lo requiere explícitamente. Si aparece, debe explicarse siempre como una ventaja económica accesoria.

## ¿El pago mensual me hace parecer menos solvente?



No debería. Lo importante para cualquier entidad es que el plan de pagos esté formalizado y cumplido rigurosamente.

# La Disciplina Documental como Liderazgo

En la **educación internacional**, la reputación no es solo lo que otros dicen de una institución; es lo que el estudiante puede demostrar sobre sí mismo. Un profesional que **conserva sus comprobantes y resoluciones** proyecta **orden**.

La **soberanía de datos** se construye desde el primer correo. En mercados de alta confianza y ante comités evaluadores, esa disciplina no solo demuestra que estudiaste; **comunica liderazgo y gestión impecable**.



Rosana Perdigón

**Dña. Rosana Perdigón**  
Chef du Contrôle Économique / Chief Financial Controller  
Université Saejee Paris