

Presente y futuro de la universidad transnacional en México

Roberto Rodríguez Gómez
UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales
Seminario de Educación Superior

En Estados Unidos, sede del principal mercado de la educación superior con fines de lucro, se considera al corporativo Laureate Education Inc. como el más exitoso y con mayor potencial económico del segmento. Al día de hoy, en el renglón de ventas netas anuales sólo es aventajado por el grupo Apollo y por los corporativos Career Education y Education Managment. Pero a diferencia de éstos, que ofrecen servicios de educación superior básicamente en centros y universidades de Estados Unidos y Canadá, Laureate se distingue porque las universidades que controla se ubican en el exterior. Mientras que las ganancias de sus competidores se ven gravadas por una tasa impositiva en torno al 35%, la transnacional universitaria se beneficia por las exenciones fiscales que prevalecen en países como México y Chile, en los cuales está colocada la mayor parte de sus inversiones. Gracias a ello, y en virtud de una agresiva y sistemática política de expansión, la transnacional ha conseguido duplicar su volumen de ventas y triplicar sus ganancias en los últimos tres años (véase cuadro 1). Además, esperan sostener el ritmo de crecimiento financiero en torno al 25% anual en los próximos cinco años.

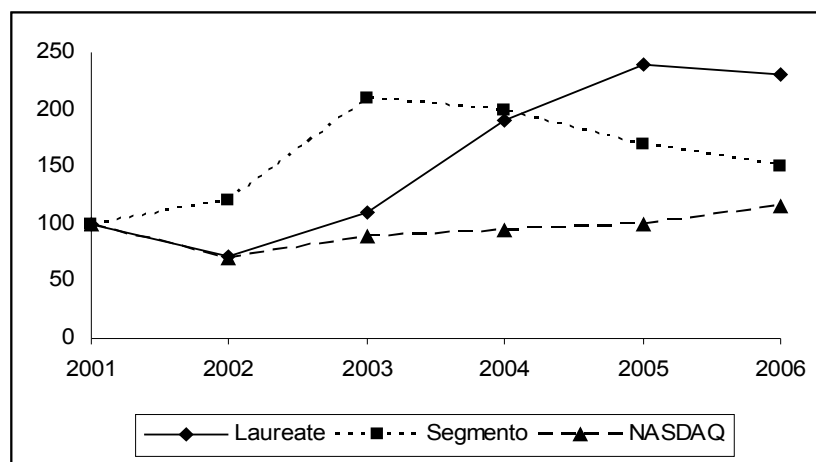
Cuadro 1
Laureate Education Inc. Resumen de Ingresos y Gastos según Balanza Contable
Años fiscales finalizados el 31 de diciembre
En miles de US dólares

	2006	2005	2004	2003	2002
Ventas netas	1,145.76	875.82	648.02	472.81	604.00
Gastos (administrativos, comerciales y no operativos)	951.28	715.96	529.67	396.63	541.26
Ganancia Bruta (ventas netas menos gastos)	194.48	159.87	118.35	76.17	62.74
Ganancia Neta (ganancia bruta menos impuestos y otros gastos)	105.62	75.8	63.01	46.14	-95.94

Fuente: Laureate Education Inc. "Corporate Fact Sheet", en <http://www.laureate-inc.com>

El comportamiento de las acciones de Laureate en la bolsa de valores de Nueva York (índice NASDAQ), reitera la observación de solidez económica de los indicadores de la balanza contable. Al comparar el rendimiento de las acciones Laureate contra el promedio de las empresas universitarias con fines de lucro, la ventaja de la transnacional resulta muy amplia, sobre todo en el periodo 2003 a 2006 en que, en un contexto francamente recesivo del sector, la acción de Laureate ha conseguido sostener su posición de mercado avanzando a un ritmo significativamente superior al del promedio NASDAQ (véase gráfico 1).

Gráfica 1
Retorno total acumulado de la inversión en acciones /1
Comparación entre Laureate Education Inc., Índice compuesto NASDAQ, y Otras empresas del segmento /2



1/ El punto de origen representa una inversión de 100 dólares en acciones a precios de 2001.

2/ El grupo de comparación se integra por las acciones de Apollo Group, Career Education, Corinthian Colleges, Dvry, Education Management, ITT Educational Services y Strayer Education.

Fuente: United States Securities and Exchange Commission, Form 10-K, Laureate Education Inc. Commission File Number 0-22844

Desarrollo y consolidación de la Red Laureate

El consorcio Laureate Education Inc. proviene de la decisión tomada a principios de la década por los socios del grupo Sylvan, encabezados por Douglas L. Becker -fundador y presidente del corporativo- para concentrar los recursos y actividades empresariales en el desarrollo de una red internacional de universidades, la cual se había iniciado en 1999 con la adquisición de la Universidad Europea de Madrid. En sus inicios, la compañía Sylvan se dedicaba al diseño de servicios de capacitación, entrenamiento y educación formal mediante contratos con instituciones y empresas (Sylvan Education Solutions). Posteriormente se ocupó del desarrollo de servicios de regularización y preparación de exámenes a través de los Centros de Aprendizaje Sylvan, fundados en 1979 e instalados en EUA, Canadá y Europa. Más adelante, en 1997, se adquirieron los Institutos Wall Street (WSI) de enseñanza de inglés y se buscó su expansión internacional a través de la venta de franquicias.

A partir del año 2000, en que se realiza la compra parcial de las universidades Andrés Bello en Chile y del Valle de México en nuestro país, así como la adquisición de una escuela de hotelería suiza (Les Roches Hotel Management School), la empresa Sylvan comienza a desprenderse de las filiales al margen del ámbito universitario internacional. Así, en 2003 se concreta la liquidación de Sylvan Learning Center, Schulerhilfe y Sylvan Education Solutions, y se colocan en venta las acciones de e-Sylvan y Connections Academy en manos del consorcio. El bloque fue adquirido por una compañía formada a tal efecto (Educate Operating Company o Educate Inc.) por un grupo de socios de Sylvan. Además se determinó la liquidación de los WSI aunque la operación final demoró hasta 2005. Al cabo,

el segmento encargado de la red universitaria cambió oficialmente su denominación de Sylvan Learning Systems Inc. a Laureate Education Inc. a partir del 17 de mayo de 2004.

Actualmente la red de universidades Laureate incluye 24 instituciones en 15 países, de las cuales 22 IES con oferta educativa presencial en países de Europa, América Latina y Asia, y dos sistemas de educación a distancia, uno basado en EUA (Walden University) y el segundo en Inglaterra (Laureate Online Education). No obstante la diseminación territorial alcanzada por la Red Laureate, es de interés constatar que casi la mitad de sus ventas y la misma proporción de su activo fijo y población escolar se concentra en sólo dos países: México y Chile. En el primer caso a través de la Universidad del Valle de México (UVM) y en el segundo con las universidades Andrés Bello y De las Américas. La UVM, en particular, representa al día de hoy una tercera parte de todos los inscritos en instituciones del grupo (80 mil estudiantes de los 240 mil que ostenta la Red), casi el 35 por ciento del activo fijo contabilizado en 2006, y cerca de una cuarta parte de las ventas facturadas el mismo año. En efecto, las inscripciones y colegiaturas de la UVM alcanzaron el año pasado la cifra de 282 y medio millones de dólares y su activo fijo se cotizó en 252 y medio millones de dólares (véase cuadro 2).

Cuadro 2
Laureate Education Inc. Resumen de ingresos y activo fijo por países
Años fiscales finalizados el 31 de diciembre

En miles de US dólares

	2006		2005		2004	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Ventas netas						
México	282,445	24.7	239,532	27.3	181,474	28.1
Chile	229,085	20.0	193,493	22.1	148,005	23.0
Estados Unidos	216,511	18.9	172,254	19.7	128,330	19.9
España	107,171	9.4	95,756	10.9	89,402	13.9
Brasil	85,835	7.5	6,301	0.7	0	0.0
Otros países	224,714	19.6	168,488	19.2	97,610	15.1
Total consolidado	1,145,761	100.0	875,824	100.0	644,821	100.0
Activo fijo						
México	252,500	34.6	171,173	29.8	121,809	25.1
Chile	120,926	16.6	113,363	19.8	79,446	16.4
España	114,437	15.7	103,719	18.1	121,628	25.1
Suiza	103,999	14.3	96,162	16.8	110,160	22.7
Estados Unidos	24,200	3.3	17,443	3.0	16,112	3.3
Otros países	113,250	15.5	72,077	12.6	36,007	7.4
Total consolidado	729,312	100.0	573,937	100.0	485,162	100.0

Notas: Incluye tanto operaciones de las instituciones con instalaciones físicas como de las instituciones con servicios a distancia.

Fuente: United States Securities and Exchange Commission, Form 10-K, Laureate Education Inc. Commission File Number 0-22844, pág. 141.

En general, las decisiones de compra o asociación de instituciones por parte de Laureate se basan en criterios tales como el nivel de consolidación académico logrado, el potencial de

crecimiento local y regional, la existencia de vínculos y relaciones con otros sectores, así como las posibilidades de participación en la red universitaria. Las unidades participantes mantienen sus esquemas curriculares originales, aunque se responsabilizan de desarrollar criterios de la red tales como: formación orientada al empleo, conocimiento de inglés e informática. Aunado a lo anterior, las instituciones se comprometen a apoyar a los estudiantes en la búsqueda de colocación profesional, así como brindar opciones de movilidad internacional en el marco de la red. Asimismo, varias de las escuelas y universidades afiliadas cuentan o están procesando opciones de “doble titulación” mediante alianzas con instituciones del corporativo o con otras universidades.

Un aspecto importante en el desarrollo de la red universitaria, ha sido la búsqueda de formas de integración de orden horizontal (relaciones entre las instituciones educativas que forman la red) y vertical, es decir relaciones entre las instituciones y otras empresas u organizaciones relacionadas con el perfil académico de las mismas. El primer supuesto se cumple a través de convenios que establecen opciones para que los estudiantes puedan realizar estancias o estudios en las diferentes unidades académicas que integran la red, mientras que el segundo implica el desarrollo de relaciones empresariales con organizaciones de la iniciativa privada, con el gobierno y con el sector social. Así, por ejemplo, las escuelas de hotelería de Europa mantienen convenios con la industria de hospedaje, las Universidades Andrés Bello (Chile) y Europea de Madrid (España) cuentan con hospitales y clínicas. En la mayoría de las escuelas y universidades se han establecido unidades para la enseñanza de inglés y para el desarrollo de software educativo.

Aparte, una nota distintiva de las instituciones afiliadas a la Red es la preocupación por participar en las iniciativas de acreditación académica de cada país, así como en las fórmulas de acreditación internacional cuando es el caso. En general, el consorcio ha preferido la compra o asociación con instituciones que cuentan previamente con acreditación formal de sus programas académicos, o bien ha impulsado la concurrencia en las instancias respectivas en aquellos casos en que no había cumplido previamente con el requisito de acreditación.

El caso de la Universidad del Valle de México

El caso de la UVM ilustra claramente el *modus operandi*, empresarial y de política académica, de la transnacional. A finales del 2000 Sylvan International B.V., filial financiera del Grupo Sylvan con sede y domicilio fiscal en Holanda, adquirió, a través de la firma Sylvan Learning Systems México, S. de R.L. de C.V. -creada ex professo para concretar la operación-, el 80 por ciento de las acciones comunes de una empresa, denominada Planeación de Sistemas S.A. de C.V. (PLANSI) asimismo establecida para facilitar la relación comercial. La firma PLANSI fue creada conjuntamente por Sylvan y los propietarios de la UVM (Jorge Ortega Martínez y familia) para realizar la operación de compra venta a través del traslado de acciones. Junto con la propiedad de la Universidad, PLANSI agregó dos empresas también propiedad de la familia Ortega: el Grupo Educativo Potosino A.C. y Estrategia Educativa y Cultural de Tabasco S.C. Sylvan aportó a PLANSI la suma de 42.4 millones de dólares, cantidad equivalente a cuatro quintas partes del capital accionario de la empresa. Previamente, los representantes de Sylvan y los propietarios de la

UVM recabaron la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, ya que la Ley de Inversiones Extranjeras exige tal requisito en el caso de operaciones que superan el límite de 49 por ciento de inversión extranjera directa para el caso de instituciones de educación superior privadas (Fuente: United States Securities and Exchange Commission, Form 10-K, Laureate Education Inc., Fiscal Year 2000, Anexo EX-11.06). La operación terminó de legalizarse a través de la autorización otorgada por la Comisión Federal de Competencia de la SECOFI (mayo de 2001) a la concentración de las compañías Sylvan de México y PLANSI (Expediente CNT-69-2001), y al año siguiente la concentración entre PLANSI, Sylvan y la familia Ortega, Restfo SA. de CV. y Jeom SA. de CV. (Expediente CNT-162-2003).

No carece de interés constatar que, formalmente, el capital de la operación descrita provino de la filial holandesa de Sylvan, por lo cual la Secretaría de Economía registró la entrada de 34.02 millones de dólares en el 2000 dentro del rubro de servicios educativos prestados por el sector privado (véase en el portal de la Secretaría de Economía el Reporteador de los Flujos de Inversión Extranjera), como originaria de ese país y no de los EUA al amparo del Tratado de Libre Comercio, lo que hace notar que la apertura a la inversión extranjera en el sector, en el caso de México, está garantizada fundamentalmente por el contenido y disposiciones de la Ley de Inversiones Extranjeras de 1993, lo que establece y hace derivar la posición de México en el conjunto de negociaciones multilaterales de libre comercio. Tampoco es irrelevante comprobar que la previsión sobre inversiones extranjeras mayoritarias en el sector educativo fue fácilmente superada en este caso. La comisión respectiva autorizó la operación sin tomar en cuenta ni a la Secretaría de Educación Pública -que no forma parte de la misma- ni a otras representaciones potencialmente interesadas, tales como la ANUIES o la FIMPES. Simplemente negocios.

Crecimiento de la UVM y nuevas operaciones

La UVM contaba a finales de 2000 con 13 establecimientos, de los cuales nueve en el D.F. y área metropolitana y una población escolar que no excedía los 30 mil estudiantes. Seis años y medio después, la red de la Universidad del Valle de México se integra por 29 sedes con una matrícula cercana a los 80 mil estudiantes, lo que hace de ella la segunda universidad privada de México en función del número de establecimientos y de matrícula. La primera es el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), que cuenta con 33 sedes y 90 mil estudiantes pero, como puede notarse, la distancia en estos indicadores ya es muy cercana.

De 2001 a la fecha la UVM ha establecido sedes en Aguascalientes, Puebla, Toluca, Guadalajara, Saltillo, Torreón, Cuernavaca, Mexicali y Monterrey. Además en 2004 adquirió la Universidad Hispano Mexicana (Estado de México), en 2005 la Universidad del Noroeste, con sedes en Hermosillo y Nogales y en 2007 la Universidad de Valle de Bravo, con sedes en Reynosa, Nuevo Laredo, Matamoros, Tampico y Ciudad Victoria. Este año, además, se inaugurará una nueva sede, en Guadalajara.

Cuadro 3
IES y empresas subsidiarias de Laureate Education Inc. en México (2000-2007)

Universidad del Valle de México		Otras IES Laureate	Otras Subsidiarias
Planteles de la UVM	IES adquiridas por la UVM		
San Rafael 1960	Chapultepec Antes Universidad Femenina de México 1993	Universidad Pro Desarrollo, 2006	Grupo Educativo Potosino AC
Roma 1976	Hispano Antes Universidad Hispanoamericana 2004	Universidad del Desarrollo Profesional. Establecida en 2003. Adquirida en 2007.	Estrategia Cultural de Tabasco SC
San Ángel 1977	Universidad del Noroeste 2005-2006		Administradora del Valle del Centro
Lomas Verdes 1982	Universidad Valle de Bravo 2007		Administradora del Valle de Texcoco
Juriquilla 1988			Administradora del Valle de Toluca
Lago de Guadalupe 1997			Grupo Educativo del Bajío SC
Villahermosa 1998			Grupo Educativo del Sureste SC
San Luis Potosí 1999			Hispanoamericana de Estudios Superiores SC
Tuxtla Gutiérrez 1999			Formación Completa SC
Texcoco 2000			
Aguascalientes 2001			
Puebla 2002			
Toluca 2003			
Guadalajara Sur 2004			
Saltillo 2004			
Torreón 2005			
Mexicali 2006			
Cuernavaca 2006			
Monterrey 2006			
Guadalajara Norte 2007			

Fuentes: United States Securities and Exchange Commission, Form 10-K, Laureate Education Inc. Commission File Number 0-22844. Universidad del Valle de México, página web (<http://www.uvmnet.edu>). Instituto Federal de Acceso a la Información, Expediente 2473/05.

En mayo de 2007 Laureate anunció la adquisición de la Universidad del Desarrollo Institucional (UNIDEP). Esta institución, que cuenta con 29 establecimientos en los estados de Baja California, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Sinaloa, Zacatecas, Aguascalientes y Querétaro y una matrícula conjunta de casi siete mil alumnos, formaba parte del denominado Grupo Soria, propietario hasta el 2005 de la Universidad de Noroeste. Si bien la UVM participó en la adquisición de la UNIDEP, hasta la fecha, de su integración como tal en la red institucional de esa Universidad. Finalmente, otra IES mexicana afiliada a la Red Laureate es la Universidad Pro Desarrollo de México S.C., declarada como subsidiaria de Laureate Education Inc. aunque no como parte de las instituciones o sedes de la UVM. Otro dato de interés es la reciente adquisición, por parte de Laureate, de otro diez por ciento de la UVM, con lo cual alcanzaron el 90 por ciento del

interés propietario de la universidad mexicana. El precio de compra de esta operación fue de 50.5 millones de dólares y se concretó en diciembre de 2006.

Además de esta importante inyección de liquidez, el notable desempeño económico de la UVM le ha permitido contar con líneas de crédito bancarias para mantener el ritmo de expansión y la consecuente valorización de activos. Según reportes de Laureate, en 2006 la UVM renovó dos líneas de crédito por más de 37 millones de dólares y contrató una nueva línea de crédito por 27.7 millones de dólares. Todo ello representa un soporte económico muy sólido para proseguir la tendencia de crecimiento desarrollada hasta la fecha.

No sólo eso. En los últimos años la UVM ha emprendido con éxito una estrategia de certificación y reconocimiento académico coherente con las políticas de Laureate en la materia. En 2006 la UVM obtuvo el reconocimiento de excelencia académica, para el nivel de licenciatura, que otorga la Secretaría de Educación Pública a las IES privadas de mayor fortaleza académica. En 2007 obtuvo el mismo reconocimiento para sus programas de enseñanza media superior. Además, la Universidad ha solicitado la acreditación de programas de estudio de licenciatura en las agencias reconocidas por el Consejo Nacional para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES). A la fecha cuentan con 29 programas acreditados, cifra que coloca a la UVM como la segunda universidad privada en este renglón, sólo superada por el ITESM.

A primera vista el panorama para Laureate y la UVM pinta halagüeño. Tanto el corporativo transnacional como la institución ¿mexicana? han logrado sortear con éxito los obstáculos y límites de su proyecto. No obstante puede haber un punto de inflexión en este desarrollo representado por tres posibles eventos. El primero es el inminente cambio de la estructura propietaria del corporativo Laureate, en el cual la UVM no tiene ni voz ni voto ni vela en el entierro, pero podría resultar afectada por decisiones que tome el equipo de relevo en la transnacional. El segundo tiene que ver con la reforma fiscal propuesta por el Ejecutivo y actualmente en discusión en el Congreso. Indudablemente, la aprobación de la Contribución Empresarial a Tasa Única (CETU) pondría muy nerviosos a los socios de Laureate si esta significara el pago de impuestos en México por sus operaciones. El tercero tiene que ver con la posible definición de obligaciones de transparencia, evaluación y rendición de cuentas en el marco de una eventual reforma a la normativa de la educación superior en México. Vale la pena ahondar en estos aspectos para discernir las opciones de futuro de la universidad transnacional en México. A ello dedicaremos la segunda parte de este ensayo.

La nueva estructura propietaria de Laureate y sus implicaciones

El pasado 17 de agosto, Laureate anunció la culminación de su acuerdo de fusión con la firma L Curve Sub Inc., mediante el cual la transnacional educativa es adquirida por un grupo de inversionistas privados encabezado por Douglas L. Becker, anterior presidente de Sylvan Education y actual presidente de Laureate Education. Dicho grupo incluye a Kohlberg Kravis Roberts & Co., Citi Private Equity, S.A.C. Capital Management, LLC, SPG Partners, Bregal Investments, Caisse de depot et placement du Quebec, Sterling Capital, Makena Capital, Torreal S.A., Brenthurst Funds, Vulcan Capital, y otros

minoritarios. Una característica común del grupo de inversionistas privados adquiriente es su participación en los mercados de riesgo y cobertura, ya sea a través de la adquisición de compañías que no cotizan en bolsa (*private equity*), o bien mediante el manejo de fondos de cobertura (*hedge funds*).

La operación concretada fue valuada en aproximadamente 3.82 miles de millones de dólares, lo que significa un pago por acción de 62 dólares, cantidad que recibirán los tenedores de acciones de Laureate al igual que los principales socios accionistas del corporativo. Al desincorporarse de la bolsa de valores, Laureate dejó de cotizar en el índice Nasdaq desde el 18 de agosto.

Esta operación de compra-venta fue anunciada desde el 28 de enero de 2007 (véase el comentario en Campus Milenio 211 y 212). En ese entonces parecía una simple cuestión de trámite satisfacer los requisitos legales del caso y obtener la aprobación de los socios accionistas. Sin embargo no fue así. Las principales controladoras de las acciones Laureate, como Select Equity Group, BlackRock Inc. y T. Rowe Price manifestaron su desacuerdo con la valuación de las acciones y sobre todo con el análisis de prospectiva financiera manifestado por Laureate. Para estas compañías el precio de la oferta inicial (60.5 dólares por acción) no reflejaba correctamente el potencial económico de la transnacional. Por lo tanto, proponían, continuar explorando el mercado de inversión para lograr una mejor oferta. Además, como lo manifestaron públicamente los representantes de Select Equity Group, la presencia de Douglas Becker al frente del grupo interesado en adquirir la compañía, representaba un posible conflicto de intereses o al menos un potencial obstáculo para el logro de la mejor oferta posible (la comunicación correspondiente puede consultarse en “Laureate Education: Select Equity Group Raises Stake, Opposes Buyout”, <http://seekingalpha.com/article/27867>).

Dichas expresiones de inconformidad, que en su momento presionaron a la baja el precio de las acciones de Laureate en el Nasdaq, llevaron al Consejo Directivo de Laureate a tomar la decisión de abrir de nuevo la opción de compra, analizar ofertas y decidir la mejor alternativa. Por su parte, el grupo inversionista de Becker se ocupó en lograr una oferta eventualmente más competitiva. Al cabo, y luego de revisar otras opciones de venta, el Consejo se pronunció a favor de la nueva oferta de Becker y asociados que, como ya se indicó, situó la oferta por acción 1.5 dólares por encima de la propuesta de enero.

A la luz de la actual ola de inestabilidad de las bolsas de valores en todo el mundo, podría pensarse que Laureate emigra del mercado público justo a tiempo. Pero su ingreso al mercado privado implica otro tipo de riesgos y condiciones. En primer lugar, tal como lo explica claramente el colega Carlos Pallán en su artículo “Finanzas universitarias en Estados Unidos” (Campus Milenio 235), la participación de fondos de cobertura en el fondeo de las universidades no ha mostrado los mejores resultados, dura lección aprendida, entre otras, por la Universidad de Harvard.

En segundo lugar, los mercados privados, los fondos de riesgo y los fondos de cobertura no son menos inestables que las acciones en bolsa. A veces son más. ¿Qué puede impedir, por ejemplo, al nuevo grupo de consejeros tomar decisiones de venta de activos de la

transnacional en vista de movimiento de mercado indeseables, pérdida de valor o potencial de crecimiento, o simplemente por una oferta atractiva? Nada, nada lo impide.

En México ¿existe alguna previsión legal para que un grupo de inversión extranjera en el terreno de la educación superior decida liquidar sus operaciones en la forma y momento que le convenga? No.

¿Debe revisarse el régimen de impuestos a la inversión extranjera directa en educación superior

Además de las interrogantes planteadas, quizás la pregunta más interesante proviene del siguiente problema: Laureate es obviamente una empresa (transnacional) con fines de lucro. Como tal opera en el mercado (primero en el mercado público a través de la bolsa de valores y ahora en el mercado privado) y como tal paga impuestos en EUA pero sólo por sus operaciones en ese país. Por su parte, la Universidad del Valle de México es una Asociación Civil no lucrativa y con fines educativos. Como tal reinvierte sus ganancias en actividades derivadas de su misión, como por ejemplo la adquisición o construcción de nuevos campus. Gracias a ello recibe múltiples beneficios, al igual que otras universidades privadas sin fines de lucro, de exención de impuestos. En este caso, ocurre que una compañía con fines de lucro (Laureate) es propietaria, al noventa por ciento, de una asociación sin fines de lucro (la UVM) ¿Debería Laureate, por tanto, pagar impuestos en México por las ganancias obtenidas a través de la UVM?

Añadida a esta problemática está la cuestión de la eventual aprobación y en su caso la posible aplicación a las universidades privadas de la Contribución Empresarial a Tasa Única, la CETU. Hasta el momento las universidades privadas han empujado la opción de continuar exentas de los impuestos que pagan otras empresas productivas y de servicios dado que las instituciones educativas contribuyen al bien público y porque se ajustan al régimen de asociaciones sin fines de lucro. Estos argumentos han sido ventilados y discutidos en público y, aunque no hay todavía un consenso formado, todo parece indicar que las universidades privadas tendrían un tratamiento especial en el caso que se llegara a aprobar este impuesto. El problema sería si, en medio de este debate, arraigara el punto de vista según el cual conviene distinguir entre IES sin fines y con fines de lucro ¿En qué categoría se colocaría a la UVM o a tras IES que reciben inversión extranjera con fines de lucro? ¿Cuál, en todo caso, sería el límite para fijar operativamente la frontera entre ambas categoría y a través de cuales instrumentos se validaría esa frontera? No éstas cuestiones simples y tienen ángulos espinosos. Uno es central: ¿continuaría Laureate interesado en la UVM en el caso que tuviera que pagar los impuestos ordinarios (ISR e impuesto al activo) o bien la CETU?

¿Cambio de reglas académicas?

El 13 de diciembre de 2005 el Senado aprobó el dictamen de las comisiones unidas de educación y cultura, y de estudios legislativos, con un proyecto que reforma y adiciona la Ley General de Educación y la Ley para la Coordinación de la Educación Superior (LCES). La iniciativa que modifica la LCES crea un nuevo capítulo para evaluación y acreditación.

Se establecen competencias y obligaciones de evaluación para las IES públicas y privadas. Se indica que la atribución de evaluar corresponde a los organismos públicos de evaluación educativa (art. 28), sin especificar cuáles son éstos. El resto del articulado fija obligaciones de autoevaluación para las instituciones públicas autónomas, y de evaluación externa para las privadas. Asimismo, establece que el reconocimiento de validez oficial (RVOE) estará sujeto a la aprobación de evaluaciones periódicas quinquenales.

La iniciativa fue trasladada, para su dictamen y eventual aprobación, a la Cámara de Diputados, aunque hasta la fecha no ha sido revisada para tales efectos. No es la única iniciativa normativa sujeta a revisión para mejorar los procedimientos de supervisión de la calidad educativa de las instituciones de educación superior privadas. En 2004 el PAN presentó una iniciativa de ley de educación superior que, asimismo, consideraba la implantación de nuevos controles para el registro de validez oficial de estudios (RVOE) y del sistema de evaluación y acreditación externa de los programas de educación superior. Más recientemente (6 de marzo de 2007), el PRD entregó a la Comisión de Educación Pública de la Cámara de Diputados un proyecto de reforma a la Ley para la Coordinación de la Educación Superior en el cual también se incluyen cambios en las actuales reglas de evaluación y acreditación.

A pesar de existir cierto consenso entre las fracciones parlamentarias de mejorar los procedimientos de supervisión académica de la educación superior privada, hasta el momento las iniciativas legales respectivas no han prosperado, pero las cosas podrían cambiar. Si este fuera el caso ¿qué tipo de reacción o respuesta cabría esperar de las instituciones financiadas con capital extranjero? Hasta el momento, como se ilustró la semana pasada, la opción ha sido procurar un apego estricto a las “reglas del juego” académico vigentes, incluso anticipar posibilidades de supervisión académica estricta. No obstante, la presión sobre una rendición de cuentas (académicas y financieras) transparente, así como una regulación más incisiva sobre el conjunto de operaciones de tales instituciones podría ocasionar reacciones de oposición más abiertas. Resta entonces estar pendiente de lo que ocurra en dos frentes, el que tiene que ver con las normas fiscales, y el relacionado con la normativa de la educación superior.

Publicado en Campus Milenio, núms. 235, 236 y 237 (agosto de 2007)