

# Matrícula en euros: la decisión que tu familia debe entender antes de enamorarse del campus

El precio de estudiar en Europa no se mira en una sola cifra. Se mira como una secuencia.

## CONTENIDO

1. El precio no es una cifra, es una arquitectura
2. La matriz que debes mirar en familia
3. El tipo de cambio también decide
4. Qué incluye la matrícula y qué no debe confundirse
5. Lo que conviene grabar antes de pedir financiación
6. El error más caro: aplicar sin plan de caja
7. Preguntas que una familia debería hacer antes de pagar
8. Antes de convertir euros en compromiso
9. Por qué hablar de dinero también vende confianza

El precio de estudiar en Europa no se mira en una sola cifra. Se mira como una secuencia.

Una familia LATAM puede leer “20.910 euros” y sentir que ya entendió la inversión. Pero la realidad financiera de una admisión internacional vive en capas: matrícula, modalidad de pago, descuento, tasa de registro, ticket semestral, asociación estudiantil cuando aplica, manutención, seguro, traducciones, apostillas, vuelos, tipo de cambio y calendario de visa.

Si esa matriz no se ordena desde el principio, la emoción se convierte en presión.

Soy Rosana Perdigón, y como Chief Financial Controller de la Université Saejee Paris quiero decirte algo que muchas instituciones prefieren dejar para después: la decisión de estudiar en SAEJEE Madrid o Barcelona debe ser deseada, sí, pero también debe ser financieramente defendible.

Tuición, matrícula, tasas y pagos adicionales no son un detalle administrativo. Son el lenguaje económico de la confianza.

---

## El precio no es una cifra, es una arquitectura

Cuando hablamos de tasas y matrícula, lo importante no es solamente cuánto cuesta un programa. Lo importante es cómo se organiza ese coste en el tiempo.

En una Licenciatura, el precio publicado puede partir de una lista de 25.500 euros, aplicar una reducción del 18 % y ubicarse en 20.910 euros. Desde ahí, el estudiante puede mirar pago semestral de 3.485 euros, pago anual con reducción, o prepago con mayor descuento.

En Maestrías, la lectura cambia por ECTS: una Maestría de 60 ECTS puede situarse en torno a 10.080 euros, mientras una de 120 ECTS puede elevarse hacia 16.600 euros, también con posibles reducciones por pago anticipado. En MBA, el rango vuelve a moverse: 60 ECTS alrededor de 11.050 euros y 90 ECTS alrededor de 15.050 euros.

A esa capa se suma una tasa única de registro de campus de 1.500 euros tras aprobación, operativamente relevante porque asegura plaza y activa el camino hacia la carta de admisión. También aparecen costes semestrales como ticket de transporte, y en determinados campus españoles puede existir una cuota de asociación estudiantil.

El candidato que solo pregunta “cuánto cuesta” recibe una respuesta incompleta. El candidato que pregunta “cuándo se paga, qué activa cada pago y qué otros gastos debo presupuestar” empieza a pensar como estudiante internacional.

---

## La matriz que debes mirar en familia

Estas cifras son más que números. Son señales de compromiso.

En admisión internacional, pagar no compra una visa. Pagar confirma una relación educativa cuando el expediente ha sido aprobado. La familia que entiende esta diferencia reduce ansiedad, evita reclamos futuros y conversa con más claridad con sus asesores.

Programa	Cifra académica de referencia	Lectura financiera para LATAM	Riesgo principal
Licenciatura	20.910 euros tras reducción sobre lista	Tres años de disciplina financiera y tipo de cambio	Subestimar pagos recurrentes y manutención
Maestría 60 ECTS	10.080 euros aprox.	Menor duración, mayor velocidad de entrada al mercado	Poco margen para adaptación y documentación tardía
Maestría 120 ECTS	16.600 euros aprox.	Más tiempo para madurar red, idioma y empleabilidad	Mayor coste de vida acumulado
MBA 60 ECTS	11.050 euros aprox.	Ruta ejecutiva rápida para perfiles con experiencia	Exige caja y narrativa profesional fuerte
MBA 90 ECTS	15.050 euros aprox.	Balance entre adaptación y reposicionamiento	Requiere sostener 18 meses de inversión
Registro de campus	1.500 euros	Punto operativo para asegurar plaza y carta	Confundirlo con matrícula total o visa garantizada

---

## El tipo de cambio también decide

Para México, Colombia, Argentina, Perú, Ecuador o Brasil hispanohablante, el coste en euros nunca viaja solo. Viaja con el tipo de cambio.

Una familia puede tener el presupuesto en moneda local y descubrir que, entre la primera llamada y la fecha de pago, el euro se movió. Esa variación puede afectar la cuota, la manutención, la prueba financiera y la tranquilidad doméstica.

Por eso recomendamos leer el estructura de precios como caja, no como cartel publicitario.

Caja significa preguntar: qué debo pagar ahora, qué debo pagar después, qué puedo anticipar, qué descuento existe por pago anual o prepago, qué comprobantes necesito, qué gastos no están dentro de la matrícula, qué ocurre si la visa se retrasa y qué margen debe quedar para vivir sin estar al límite.

La tranquilidad financiera también es rendimiento académico. Un estudiante que llega con la familia ahogada por un cálculo mal hecho estudia con menos foco. Uno que llega con números claros puede concentrarse en lo que importa: asistir, avanzar, rendir, integrarse y construir futuro.

---

## Qué incluye la matrícula y qué no debe confundirse

La matrícula se asocia al acceso académico: plataforma, app, exámenes, biblioteca digital, herramientas de aprendizaje, apoyo de carrera y elementos de servicio que rodean el estudio. Ese paquete tiene valor real porque el estudiante internacional no necesita solo contenido. Necesita continuidad.

Pero la matrícula no sustituye los requisitos migratorios. No sustituye manutención. No sustituye seguro. No sustituye traducciones. No sustituye la prueba económica que pueda exigir una autoridad consular. No elimina la necesidad de entender la normativa española vigente.

En 2026, las autoridades españolas siguen diferenciando entre admisión académica, estancia por estudios, autorización para trabajar compatible con los estudios y autorización posterior de búsqueda de empleo o emprendimiento. Mezclar esas categorías es peligroso para el bolsillo y para la visa.

Por eso el precio debe leerse junto al calendario migratorio.

---

## Lo que conviene grabar antes de pedir financiación

**La matrícula no es el coste total de vida.** Es la pieza académica central, pero no la única salida de caja.

**El descuento puede premiar liquidez.** Pagar anual o anticipado puede reducir el coste, pero exige más capital disponible.

**La tasa de registro tiene función operativa.** No es adorno; suele marcar el paso hacia reserva de plaza y carta de admisión.

**La visa mira solvencia, no entusiasmo.** Una familia motivada pero sin prueba económica sólida puede encontrar bloqueos.

**El flujo importa más que la cifra final.** Un precio manejable en total puede volverse difícil si cae en fechas mal calculadas.

---

## El error más caro: aplicar sin plan de caja

El error no suele ser querer estudiar fuera. El error es querer hacerlo como si fuera una compra local.

Una admisión internacional tiene tiempos cruzados: fecha de inicio, revisión documental, contrato, pago, carta, cita consular, respuesta administrativa, viaje, alojamiento y primeros meses. Cada hito puede exigir dinero, prueba o reserva.

Si la familia usa una sola cuenta mental, todo se mezcla. Si separa categorías, aparece el control.

Esta tabla no busca enfriar el deseo. Busca hacerlo posible.

Bolsa financiera	Qué debe cubrir	Pregunta que evita problemas
Académica	Matrícula, registro, posibles cuotas semestrales	¿Qué pago activa qué paso?
Migratoria	Prueba de medios, seguro, tasas, documentos	¿Qué pedirá el consulado o autoridad competente?
Vida inicial	Alojamiento, transporte, comida, instalación	¿Cuántos meses puedo sostener sin empleo?
Documental	Traducciones, apostillas, legalizaciones, envíos	¿Qué documento extranjero debe formalizarse?
Contingencia	Retrasos de visa, cambio de convocatoria, variación tipo de cambio	¿Qué pasa si todo tarda 60 días más?

---

## Preguntas que una familia debería hacer antes de pagar

### ¿La tasa de registro de campus garantiza la visa?

No. Tiene función académica y operativa dentro del proceso institucional, pero la visa depende de la autoridad competente.

### ¿Conviene prepagar para obtener descuento?

Depende de liquidez, riesgo cambiario y calendario familiar. El descuento puede ser atractivo, pero no debe dejar sin margen de manutención.

### ¿Las reducciones equivalen a becas?

No necesariamente. Pueden ser reducciones de tarifa por condiciones comerciales o pago, y deben leerse según la oferta aplicable.

### ¿El precio incluye todos los gastos de vivir en España?

No. La vida, seguro, alojamiento, trámites y documentos deben presupuestarse aparte.

### ¿Puedo trabajar para financiar todo desde el primer mes?

No conviene diseñar el plan sobre esa expectativa. La actividad laboral de estudiantes debe ser compatible con los estudios y respetar límites vigentes. La base debe ser solvencia previa.

---

## Antes de convertir euros en compromiso

- Pide el precio total del programa elegido, no solo la cuota más visible.
- Identifica si el programa es Licenciatura, Maestría de 60/120 ECTS o MBA de 60/90 ECTS.
- Separa matrícula, tasa de registro, costes semestrales y manutención.
- Calcula el tipo de cambio con margen de seguridad.
- Decide si el descuento por pago anticipado compensa la pérdida de liquidez.
- Confirma qué pago se exige antes de la carta de admisión.
- Reserva dinero para traducciones, legalizaciones, seguro y trámites.
- No planifiques la supervivencia financiera sobre un empleo incierto.
- Guarda comprobantes bancarios y comunicaciones de pago en una carpeta única.

---

## Por qué hablar de dinero también vende confianza

Hay instituciones que tratan el precio como una conversación incómoda. Nosotros preferimos tratarlo como una conversación de respeto.

El estudiante que invierte en SAEJEE no compra solamente créditos ECTS. Compra una ruta académica, una experiencia europea, una narrativa profesional y una oportunidad de reposicionamiento. Pero esa compra empieza bien solo cuando la familia entiende qué está comprometiéndose.

Para LATAM, pagar en euros no es un trámite menor. Puede implicar ahorro familiar, venta de activos, crédito, apoyo de padres, esfuerzo de pareja o riesgo personal. Ignorar esa dimensión sería irresponsable.

La educación que deseamos vender no se sostiene en presión. Se sostiene en claridad.

Si tu familia puede mirar la matriz completa y seguir diciendo "sí", entonces ya no estás comprando una ilusión. Estás construyendo una decisión.

---

Firmado por:

Dña. Rosana Perdigón

Chef du Contrôle Économique

Chief Financial Controller

controller@universite-saejee-paris.fr