

Maestría en Gestión Internacional: liderazgo para cruzar fronteras sin perder autoridad

En SAEJEE Madrid sabemos que no todos los profesionales quieren programar, auditar redes o diseñar modelos de datos. Muchos quieren dirigir. Quieren negociar, coordinar equipos, leer mercados, presentar resultados, gestionar finanzas, liderar proyectos y conv...

CONTENIDO

1. Management no significa improvisar
2. Madrid y Barcelona: donde el español ayuda, pero no alcanza
3. El valor y el riesgo de una Maestría generalista
4. Lo que esperamos de un candidato LATAM
5. Nuestra identidad también es internacional
6. Cinco ideas que queremos que recuerdes
7. Preguntas que recibimos
8. Antes de decidirte
9. El liderazgo que queremos formar
10. La malicia comercial de LATAM también cuenta
11. El campus no hace networking por ti
12. La tesis como prueba de liderazgo

En SAEJEE Madrid sabemos que no todos los profesionales quieren programar, auditar redes o diseñar modelos de datos. Muchos quieren dirigir. Quieren negociar, coordinar equipos, leer mercados, presentar resultados, gestionar finanzas, liderar proyectos y convertir su experiencia latinoamericana en una credencial europea.

Para ellos existe la Maestría en Gestión Internacional.

La ruta conocida internacionalmente como International Management es una Maestría generalista de liderazgo corporativo. Puede ser más flexible en admisión que una Maestría técnica, pero eso no significa que sea más fácil. Al contrario: cuando no tienes un nicho técnico duro, tu empleabilidad depende todavía más de tu idioma, tu red, tu experiencia previa y tu capacidad de comunicar valor.

Management no significa improvisar

Mantenemos la palabra management cuando conviene por normalización internacional, pero para ti la idea es clara: gestión, dirección y liderazgo.

Esta Maestría aborda finanzas corporativas, liderazgo, marketing internacional y gestión del desempeño. No son materias sueltas. Son los cuatro lenguajes que una empresa usa para decidir:

dinero,

personas,

mercado,

y resultados.

Si vienes de México, Colombia, Argentina o Brasil hispanohablante, puedes traer experiencia valiosa. Tal vez dirigiste equipos pequeños, vendiste en mercados difíciles, gestionaste clientes complejos o aprendiste a operar con recursos limitados. Nuestra tarea es ayudarte a convertir esa experiencia en una narrativa corporativa europea.

Madrid y Barcelona: donde el español ayuda, pero no alcanza

España ofrece una ventaja evidente para LATAM: idioma y cercanía cultural. En Madrid o Barcelona puedes empezar con menos fricción que en mercados donde el idioma local se vuelve muro desde el primer día.

Pero queremos hablarte con franqueza. En gestión internacional, hablar español no basta. Debes aprender el español profesional de España, dominar inglés corporativo y desarrollar sensibilidad cultural. Una reunión en Madrid no funciona igual que una en Bogotá, Buenos Aires o Ciudad de México. Cambian los tiempos, el tono, las jerarquías, los silencios y la manera de negociar.

Por eso esta Maestría no solo enseña contenidos. Debe entrenar lectura cultural.

El valor y el riesgo de una Maestría generalista

Una Maestría generalista tiene una ventaja: te permite moverte entre sectores. Pero tiene un riesgo: puedes sonar demasiado amplio si no construyes una especialidad propia.

En una Maestría técnica, el mercado puede leer herramientas. En gestión internacional, el mercado quiere ver resultados. ¿Qué lideraste? ¿Qué vendiste? ¿Qué presupuesto manejaste? ¿Qué mercado abriste? ¿Qué equipo coordinaste? ¿Qué conflicto resolviste?

La Maestría funciona cuando sales con una historia concreta, no con palabras sueltas.

| Área de la Maestría | Qué debe producir en ti | Cómo lo lee una empresa |
|-------------------------|--|---|
| Finanzas corporativas | Entender presupuesto, margen e inversión | Puedes hablar de dinero con responsabilidad |
| Liderazgo | Coordinar personas y decisiones | Puedes sostener equipos multiculturales |
| Marketing internacional | Adaptar ofertas a mercados distintos | No vendes igual en todos los países |
| Gestión del desempeño | Medir resultados | No confundes intención con impacto |
| Networking | Crear relaciones profesionales | No esperas que el diploma haga todo |

Lo que esperamos de un candidato LATAM

Esperamos madurez. Esta no es una ruta para quien quiere esconderse detrás de una Maestría porque no sabe qué hacer. Es una ruta para quien ya tiene experiencia y quiere internacionalizarla.

Un buen candidato puede explicar:

qué estudió,

qué aprendió trabajando,

qué problema profesional quiere resolver,

por qué España es la base correcta,

y qué tipo de rol quiere buscar después.

Si tu respuesta es solamente “quiero vivir en Europa”, falta trabajo. Si puedes decir “quiero convertir mi experiencia comercial o directiva en una credencial de gestión internacional para competir en empresas españolas con conexión LATAM”, la historia empieza a sonar adulta.

Nuestra identidad también es internacional

Somos SAEJEE, con raíz española y proyección franco-europea. Nuestra historia Orueta, nuestra memoria vasca, nuestra presencia en Madrid y nuestra articulación con París nos permiten hablar de internacionalización sin fingir. Nosotros también hemos construido una identidad que cruza territorios.

Por eso entendemos que liderar internacionalmente no es cambiar una bandera por otra. Es aprender a moverse entre marcos legales, idiomas, expectativas, clientes, equipos y culturas.

Esta Maestría debe ayudarte a hacer eso con autoridad.

Cinco ideas que queremos que recuerdes

Gestión internacional no es una Maestría blanda; exige criterio, idioma y experiencia.

Madrid y Barcelona ayudan por idioma, pero el español profesional de España debe aprenderse.

Sin nicho técnico, tu historia laboral y tu red pesan más.

Finanzas, liderazgo, marketing y desempeño deben convertirse en evidencias de gestión.

La Maestría sirve cuando te ayuda a contar mejor lo que ya sabes hacer.

Preguntas que recibimos

¿Esta Maestría sirve para multinacionales?

Puede servir si construyes una narrativa sólida, dominas idiomas, haces red y conectas tu experiencia con roles reales.

¿Es más fácil que una Maestría técnica?

No. Es distinta. La dificultad está en demostrar liderazgo, comunicación, criterio empresarial y adaptación cultural.

¿Necesito otros idiomas europeos?

Para España, el español de España y el inglés pesan mucho. Si luego apuntas a otros países europeos, el idioma local puede volverse decisivo.

¿Qué tipo de perfil encaja mejor?

Perfiles con experiencia en negocios, economía, administración, ventas, operaciones, marketing, recursos humanos o liderazgo de equipos.

¿Cómo puedo diferenciarme?

Elige un sector, construye red, mide resultados previos y conecta tu experiencia LATAM con necesidades de empresas españolas o europeas.

Antes de decidirte

- Resume tu experiencia laboral en resultados medibles.
- Define si quieres consultoría, dirección comercial, operaciones, marketing o desarrollo de negocio.
- Evalúa tu inglés con honestidad.
- Aprende matices del español profesional de España.
- Investiga empresas de Madrid y Barcelona con conexión internacional.
- Prepara ejemplos de liderazgo real.
- Construye networking desde antes de llegar.
- No vendas carisma; vende resultados.
- Piensa una tesis aplicada a un problema empresarial concreto.

El liderazgo que queremos formar

Una Maestría en Gestión Internacional no debe producir frases de LinkedIn. Debe producir criterio.

Queremos que puedas sentarte frente a una empresa y decir: conozco mercados latinoamericanos, entiendo el estándar corporativo europeo, puedo trabajar en español e inglés, sé leer finanzas, sé liderar equipos y puedo medir resultados.

Esa frase, si está respaldada por experiencia y Maestría, tiene valor.

Desde SAEJEE Madrid, nuestra promesa no es inventarte una carrera. Es ayudarte a convertir tu experiencia previa en una candidatura internacional más seria, más clara y más competitiva.

La malicia comercial de LATAM también cuenta

Hablemos con franqueza. En América Latina muchos profesionales aprenden a negociar en contextos difíciles: inflación, cambios políticos, clientes informales, empresas familiares, presupuestos cortos, crisis logísticas, burocracia y decisiones rápidas.

Esa experiencia puede ser una ventaja si se traduce bien. En Europa no conviene presentarla como sufrimiento, sino como capacidad de adaptación. Un profesional que ha gestionado incertidumbre en México, Colombia o Argentina puede aportar lectura de riesgo, creatividad, resistencia y olfato comercial.

Nuestra tarea es ayudarte a convertir esa "malicia" profesional en lenguaje corporativo: indicadores, resultados, liderazgo, mercados, desempeño y estrategia.

El campus no hace networking por ti

Una Maestría presencial ofrece cercanía, pero el networking no ocurre por respirar el mismo aire que otros estudiantes. Hay que aparecer. Preguntar. Seguir conversaciones. Escribir correos. Preparar un perfil profesional. Pedir reuniones. Asistir a eventos. Mantener contacto.

En gestión internacional, la red puede valer tanto como una materia. Pero la red premia a quien tiene claridad. Si no sabes qué buscas, nadie sabe cómo ayudarte. Si puedes decir "busco entrar en desarrollo de negocio entre España y LATAM" o "quiero consultoría para empresas que operan en mercados hispanohablantes", la conversación mejora.

Madrid y Barcelona son plazas donde esa red puede construirse con naturalidad para hispanohablantes. Pero no confundas naturalidad con pasividad.

La tesis como prueba de liderazgo

La tesis de una Maestría en Gestión Internacional no debería ser un documento genérico. Debe resolver una pregunta empresarial: cómo entrar a un mercado, cómo mejorar desempeño, cómo adaptar una estrategia comercial, cómo liderar equipos multiculturales o cómo medir expansión.

Si vienes de LATAM, puedes usar tu experiencia regional como ventaja. Una tesis sobre expansión España-LATAM, comportamiento de consumidores hispanohablantes, internacionalización de servicios o gestión intercultural puede convertirse en una pieza de conversación laboral.

Queremos que termines con una historia defendible. No “estudié management”. Mejor: “analicé este problema, propuse esta estrategia y puedo aplicarla en empresas con operación internacional”.

Esa diferencia parece pequeña, pero en una entrevista cambia todo. La primera frase suena genérica. La segunda muestra criterio, método y utilidad.

Y en gestión internacional, utilidad es la palabra que separa un diploma de una carrera.

Firmado por:

Dña. Irene Varrelli

Vice-présidente du Conseil Rector

Vice President Board (VP)

vp@universite-saejee-paris.fr