

MBA's Generales SAEJEE: la puerta ejecutiva para quien ya trabajó, ya lideró y ahora quiere Europa

Un MBA no se compra como se compra una Maestría cualquiera.

CONTENIDO

1. No vienes a empezar desde cero
2. El MBA como reposicionamiento, no como simple diploma
3. El inglés abre aula; el español abre confianza
4. La auditoría que protege tu inversión
5. Cinco ideas para llevar en la cabeza antes de aplicar
6. Lo que preguntan los profesionales antes de decidir
7. La ruta antes de firmar
8. El deseo verdadero: que tu experiencia valga más
9. Por qué este hub existe
10. Nuestra forma de venderte el MBA

Un MBA no se compra como se compra una Maestría cualquiera.

Se compra cuando una persona ya tiene historia profesional, ya conoce el peso de una nómina, ya defendió presupuestos, ya recibió presión de jefes o clientes, ya entendió que crecer dentro de LATAM exige algo más que talento. En SAEJEE Madrid vemos esa diferencia todos los días: el candidato MBA no llega pidiendo una primera oportunidad; llega pidiendo reposicionamiento.

Por eso los MBAs Generales son nuestro hub de migración ejecutiva. No hablamos de una ruta pensada para quien acaba de salir de la Licenciatura y todavía no sabe qué empresa quiere pisar. Hablamos de profesionales que ya estuvieron en el mercado, que pueden demostrar experiencia y que buscan una credencial internacional para cambiar de industria, subir al nivel directivo o entrar a Europa con una narrativa adulta.

Madrid y Barcelona tienen un valor especial para ese perfil. Para México, Colombia, Argentina y el público hispanohablante de Brasil, España no es una abstracción lejana. Es idioma compartido, cultura reconocible, conexiones empresariales reales y una puerta europea donde el español de España no elimina la exigencia, pero sí reduce la fricción humana de aterrizar.

No vienes a empezar desde cero

Queremos decirlo con la claridad con la que lo hablamos en admisiones: si tú eliges un MBA, tu pasado profesional no es una nota secundaria. Es el centro de la lectura.

Una Maestría regular puede evaluar principalmente tu Licenciatura, tu expediente académico y tu coherencia formativa. El MBA mira otra cosa además: tu experiencia laboral, tu madurez directiva, tu capacidad de sostener conversaciones de negocio, tu tolerancia a la presión y tu deseo de pasar de ejecutor a decisor.

Ese salto no se improvisa. Por eso el proceso de entrada exige validación de Licenciatura previa, prueba de idioma, entrevista en línea y certificación de experiencia profesional. Cada documento cuenta una parte de la misma historia: no solo quieres estudiar negocios; quieres demostrar que ya entiendes cómo funciona una organización y que estás listo para leerla desde una escala europea.

Somos SAEJEE y nuestra voz nace desde dentro de esa responsabilidad. Nuestra identidad franco-española, nuestra raíz vinculada al País Vasco y a la familia Orueta, nuestra presencia de Madrid y nuestra proyección hacia París no son adornos. Son parte de la confianza que queremos trasladarte cuando tu familia pregunta si tiene sentido invertir en una decisión tan grande.

El MBA como reposicionamiento, no como simple diploma

La pregunta correcta no es “¿qué materias tiene el MBA?”. La pregunta correcta es: ¿en qué tipo de profesional quieres convertirte después de cursarlo?

Un MBA General sirve para ordenar liderazgo, finanzas corporativas, innovación, marketing internacional, economía directiva, gestión de equipos y visión estratégica dentro de un solo relato profesional. Ese relato es lo que después se defiende ante empresas, consulados, socios, reclutadores y familias.

Cuando un ejecutivo latinoamericano nos dice “quiero irme a Europa”, nosotros solemos responder con otra pregunta: “¿con qué argumento?”. Porque Europa no contrata sueños. Contrata perfiles que pueden explicar valor.

El MBA te ayuda a construir ese argumento cuando ya traes experiencia real. Convierte años de trabajo en una narrativa más legible: qué sabes gestionar, qué problemas resolviste, qué industrias conoces, qué tipo de liderazgo puedes aportar y por qué Madrid o Barcelona son el siguiente paso lógico.

Esta tabla no es una formalidad. Es el mapa de compra real.

Lo que trae el candidato MBA	Lo que el MBA debe ordenar	Lo que una empresa europea quiere entender
Experiencia laboral previa	Narrativa ejecutiva coherente	Qué valor puede aportar desde el primer mes
Licenciatura de origen	Base académica verificable	Si cumple nivel para posgrado ejecutivo
Logros dispersos	Historia profesional defendible	Si sabe medir impacto y asumir responsabilidad
Ambición migratoria	Ruta de estudio y empleabilidad	Si su proyecto tiene lógica y continuidad
Idioma e internacionalización	Conversación global de negocios	Si puede trabajar en equipos multiculturales

El inglés abre aula; el español abre confianza

La oferta 100 % en inglés tiene una razón evidente: el MBA conversa con empresas, casos y equipos globales. El inglés permite que profesionales de distintas regiones trabajen sobre una misma lengua de negocios.

Pero en SAEJEE Madrid no olvidamos al lector LATAM. El español importa. Importa para alquilar vivienda, pedir documentos, conversar con un banco, entender una administración, hacer networking local, explicar una idea con matices y sentirse menos extranjero en los primeros meses.

Por eso hablamos de Madrid y Barcelona como escenarios de adaptación ejecutiva. No prometemos facilidad. Prometemos cercanía cultural con exigencia europea. Esa combinación es poderosa: te permite concentrar energía en el salto profesional sin gastar todo tu capital emocional en descifrar la vida diaria desde cero.

La auditoría que protege tu inversión

El MBA no debería aceptar a cualquiera solo porque pueda pagar. Eso destruye el valor de la sala.

Un aula MBA necesita perfiles con trayectoria. Necesita conversaciones donde alguien pueda hablar de ventas, otro de operaciones, otro de tecnología, otro de finanzas, otro de talento humano y otro de expansión internacional. Si la experiencia no se valida, el MBA se vuelve una clase general de negocios. Y eso no es lo que un profesional con años de trabajo necesita comprar.

Por eso la certificación de experiencia laboral es crucial. No es burocracia. Es control de calidad. Queremos saber si tu historia profesional tiene peso suficiente para sostener la forma de trabajo, el networking y la promesa ejecutiva del programa.

La entrevista en línea también cumple esa función. No buscamos respuestas decorativas. Buscamos coherencia: por qué este MBA, por qué ahora, por qué España, por qué Europa, por qué tu experiencia anterior conecta con la ruta que quieres abrir.

Cinco ideas para llevar en la cabeza antes de aplicar

Un MBA no borra tu historia laboral; la vuelve vendible en otro mercado.

La experiencia profesional no es un extra: es una condición de valor dentro del aula.

Madrid y Barcelona ofrecen una entrada cultural más cercana para LATAM, pero no sustituyen disciplina ejecutiva.

El idioma inglés permite estudiar en clave global; el español profesional facilita construir confianza local.

La migración ejecutiva se defiende mejor cuando el programa elegido tiene lógica con tu edad, tu carrera y tu ambición.

Lo que preguntan los profesionales antes de decidir

¿Un MBA es mejor que una Maestría regular?

No siempre. Si acabas de graduarte y no tienes experiencia profesional, probablemente una Maestría sea más coherente. Si ya trabajaste, dirigiste proyectos o tienes años de trayectoria, el MBA puede contar mejor tu historia.

¿Por qué importa tanto la experiencia laboral?

Porque el MBA se alimenta de casos reales, conversaciones ejecutivas y aprendizaje entre pares. Sin experiencia, la persona puede memorizar conceptos, pero no necesariamente aportar lectura de negocio.

¿Estudiar en inglés me aleja del mercado español?

No. El inglés sostiene la dimensión internacional. El español de España sostiene la adaptación local. Para LATAM, esa doble capa puede ser una ventaja competitiva si se trabaja con seriedad.

¿El MBA ayuda a la migración?

Puede ayudar a construir una narrativa más fuerte, pero no reemplaza requisitos migratorios, solvencia, documentación ni empleo posterior. Es una plataforma, no un atajo mágico.

¿Qué debe revisar mi familia antes de apoyarme?

Debe revisar costo total, tiempo fuera del mercado, documentos, experiencia acreditable, idioma, objetivo profesional y escenario de retorno si el plan europeo tarda más de lo previsto.

La ruta antes de firmar

- Ordena tu Licenciatura: título, notas, plan y legalizaciones cuando correspondan.
- Reúne certificados laborales con fechas, funciones y nivel de responsabilidad.
- Traduce documentos si el proceso lo exige.
- Prepara una historia clara de por qué el MBA es continuidad de tu carrera.
- Evalúa si necesitas 60, 90 o más créditos según tu perfil y disponibilidad.
- Calcula matrícula, tasa de registro, manutención, seguro y reserva familiar.
- Mide tu inglés con honestidad, no con optimismo.
- Diseña un plan de networking desde el primer mes.
- Define industrias objetivo en España y Europa antes de llegar.

El deseo verdadero: que tu experiencia valga más

El comprador de un MBA no desea solamente estudiar. Desea que sus años de trabajo pesen más.

Desea entrar a una reunión y que su acento latinoamericano no sea visto como desventaja, sino como experiencia internacional. Desea que su Licenciatura no quede encerrada en el país de origen. Desea hablar de liderazgo con una credencial que una empresa europea pueda entender. Desea que Madrid o Barcelona se vuelvan parte de su historia familiar.

Ese deseo es profundo. Y hay que tratarlo con respeto.

En SAEJEE no queremos convertirlo en publicidad vacía. Queremos convertirlo en proceso: admisión seria, revisión documental, experiencia validada, entrevista, contrato, aula internacional, networking y acompañamiento.

Por qué este hub existe

Los MBAs Generales existen porque no todos los profesionales necesitan la misma ruta.

Algunos quieren acelerar. Otros necesitan más tiempo para adaptarse. Algunos vienen de empresas familiares. Otros vienen de bancos, retail, tecnología, salud, logística o consultoría. Algunos buscan ascenso directivo. Otros buscan cambiar de industria. Algunos quieren quedarse en España. Otros quieren usar España como plataforma europea.

Un hub no es una lista de programas. Es una puerta de orientación. Te ayuda a comparar opciones sin perder el centro: qué tipo de ejecutivo quieres ser y qué credencial hace creíble esa transición.

Nuestra forma de venderte el MBA

Queremos venderte el MBA, sí. Pero vender bien no significa presionarte. Significa ayudarte a ver la decisión completa.

Si tu experiencia es débil, debemos decírtelo. Si tu Licenciatura no encaja, debemos revisarlo. Si tu historia migratoria no tiene lógica, debemos ayudarte a ordenarla. Si el MBA no es la mejor opción, la conversación debe tener la honestidad suficiente para redirigirte.

La confianza se construye así.

Un MBA serio no es una promesa de estatus instantáneo. Es una plataforma para reposicionar experiencia. Para LATAM, puede ser una de las formas más potentes de entrar a Europa con voz adulta: no como estudiante que todavía busca identidad, sino como profesional que ya tiene una historia y quiere llevarla al siguiente nivel.

Firmado por:

Dña. María José Valor

Directrice de la Planification et du Transfert et de la Fondation

Chief Strategy Officer (CSO)

cso@universite-saejee-paris.fr