

# Proyecto final aplicado del MBA: la entrega que puede convertirse en tu primera conversación corporativa seria

El cierre de un MBA no debería ser un archivo que se entrega y se olvida.

## **CONTENIDO**

- 1. La diferencia entre cerrar y demostrar**
- 2. La empresa externa no es adorno**
- 3. Madrid y Barcelona como laboratorio de problemas reales**
- 4. La Tarjeta Azul UE como horizonte indirecto**
- 5. Cinco ideas para usar bien el cierre del MBA**
- 6. Preguntas antes de elegir proyecto**
- 7. Desde el primer semestre**
- 8. La herramienta de networking más potente**
- 9. La defensa oral también cuenta**
- 10. Nuestra visión desde empleabilidad**
- 11. El cierre que abre**
- 12. El proyecto también ordena tu marca personal**
- 13. La empresa recuerda soluciones concretas**
- 14. El cierre debe servir para entrevistas**
- 15. Cómo elegir un problema que una empresa sí quiera escuchar**
- 16. El proyecto como conversación de entrada**
- 17. Qué debe quedar listo para mostrar**
- 18. El error de elegir temas demasiado amplios**
- 19. Nuestra recomendación final**

El cierre de un MBA no debería ser un archivo que se entrega y se olvida.

En un MBA Especializado, el proyecto final aplicado puede convertirse en la pieza más importante de empleabilidad. No porque garantice contrato. No porque una universidad seria pueda prometer eso. Sino porque obliga al estudiante a resolver un problema corporativo concreto y a mostrar, con evidencia, cómo piensa cuando el negocio se vuelve real.

En SAEJEE Madrid preferimos hablar de proyecto final aplicado en español claro. El término inglés existe en el mercado, pero para nuestra revista y nuestro público LATAM lo importante es que se entienda: no estás escribiendo una tesis decorativa. Estás construyendo una prueba de valor.

---

## La diferencia entre cerrar y demostrar

Una tesis tradicional puede ser muy académica. Un proyecto final aplicado de MBA debe acercarse a la empresa: un cuello de botella logístico, un tablero de analítica para dirección, una propuesta de adopción de IA, una mejora de calidad, una estrategia de producto, una lectura financiera de expansión.

El estudiante debe demostrar que puede tomar conocimiento ejecutivo y usarlo sobre un problema real.

Tipo de proyecto	Problema que puede atacar	Valor profesional
IA corporativa	Automatización de atención o procesos	Gobierno y adopción responsable
Business Analytics	Margen, ventas, clientes o costes	Decisión basada en evidencia
Engineering Management	Calidad, tiempos, producto u operación	Dirección industrial aplicada
Marketing internacional	Entrada a mercado o segmentación	Crecimiento con datos
Finanzas ejecutivas	Inversión, retorno o riesgo	Argumento ante dirección

---

## La empresa externa no es adorno

Cuando el proyecto se conecta con una empresa, una práctica, un empleo estudiantil o una colaboración profesional, el valor sube. El estudiante deja de resolver un caso imaginario y empieza a conversar con restricciones reales: datos incompletos, jefes ocupados, plazos, costes, política interna, clientes y resistencia.

Para LATAM, esa exposición es oro. Permite mostrar que no solo sabes estudiar en Europa; sabes comportarte dentro de una conversación corporativa europea.

No usamos esto para prometer contrato indefinido. Lo usamos para preparar empleabilidad.

---

## Madrid y Barcelona como laboratorio de problemas reales

Madrid ofrece empresas de servicios, tecnología, consultoría, finanzas, educación, salud, operaciones y dirección corporativa. Barcelona suma industria, creatividad, comercio, logística, turismo corporativo y emprendimiento. Ambos entornos pueden alimentar proyectos reales si el estudiante se mueve con intención.

El proyecto final debe pensarse desde el primer semestre. Esperar al final es perder ventaja. Quien empieza temprano puede elegir sector, construir contactos, detectar problemas y llegar al cierre con una propuesta más madura.

---

## La Tarjeta Azul UE como horizonte indirecto

El tema menciona la Tarjeta Azul porque el proyecto final puede conectar con empleabilidad cualificada. En España, esta ruta exige contrato, salario, cualificación y condiciones legales. En 2026, el BOE fijó un umbral salarial de referencia mediante la Orden PJC/44/2026.

El proyecto final no entrega esa autorización. Pero puede ayudar a construir una historia laboral más fuerte: estudié esto, resolví este problema, puedo aportar este valor, mi perfil encaja con este tipo de puesto.

La diferencia es importante. No vendemos permiso. Vendemos preparación seria.

---

## Cinco ideas para usar bien el cierre del MBA

El proyecto final aplicado debe mostrar valor empresarial, no solo capacidad de escribir.

Elegir el tema desde temprano aumenta la calidad de la red y de la evidencia.

Un problema real vale más que una teoría cómoda sin empresa detrás.

Madrid y Barcelona ofrecen campos distintos para proyectos de IA, datos, industria y dirección.

La empleabilidad mejora cuando el proyecto final se puede explicar en una entrevista.

---

## Preguntas antes de elegir proyecto

### ¿Debe ser con una empresa real?

No siempre es obligatorio, pero suele aumentar valor si la colaboración es viable y bien gestionada.

### ¿Qué tema conviene para IA?

Gobierno de IA, automatización responsable, análisis de riesgos, adopción en procesos o casos de uso medibles.

### ¿Qué tema conviene para Business Analytics?

Indicadores de ventas, retención, segmentación, costes, visualización ejecutiva o predicción de demanda.

### ¿Qué tema conviene para Engineering Management?

Calidad, tiempos, mantenimiento, digitalización operativa, producto, trazabilidad o mejora de procesos.

### ¿Puede convertirse en empleo?

Puede abrir conversación, recomendación o entrevista si aporta valor real. No debe venderse como garantía automática.

---

## Desde el primer semestre

- Identifica sectores donde quieres trabajar después del MBA.
- Observa problemas reales, no solo temas atractivos.
- Conversa con profesores y compañeros sobre viabilidad.
- Construye red antes de pedir colaboración.
- Define qué datos necesitarías y si podrás acceder a ellos.
- Elige un problema que puedas explicar en cinco minutos.
- Conecta el proyecto con tu experiencia previa.
- Cuida confidencialidad y ética empresarial.
- Prepara una versión del proyecto para entrevistas laborales.

---

## La herramienta de networking más potente

Un buen proyecto final aplicado da una excusa legítima para hablar con empresas.

No escribes “deme trabajo”. Escribes “estoy investigando este problema, ¿podría conversar con alguien que lo viva?”. Esa diferencia cambia la recepción. La empresa puede no contratarte, pero puede escucharte. Y si te escucha, puedes mostrar criterio.

Para un estudiante LATAM recién llegado, esa puerta importa mucho. Reduce la frialdad del mercado y permite construir relación alrededor de valor, no de súplica.

---

## La defensa oral también cuenta

No basta entregar un documento. Debes defenderlo.

La defensa revela si entiendes lo que escribiste, si puedes responder objeciones, si sabes priorizar, si distingues dato de opinión y si puedes hablar como futuro directivo. Esa habilidad tiene transferencia directa a entrevistas, reuniones y presentaciones corporativas.

Un proyecto excelente mal defendido pierde fuerza. Un proyecto sólido bien defendido puede dejar memoria.

---

## Nuestra visión desde empleabilidad

Firmo desde Carreras Profesionales y Empleabilidad porque vemos el proyecto final como una oportunidad de posicionamiento.

El estudiante que lo toma como trámite pierde una de las mejores vitrinas del MBA. El estudiante que lo toma como caso profesional puede convertirlo en portafolio, conversación, artículo, presentación, entrevista y señal de madurez.

No hace falta exagerar. Hace falta resolver algo concreto.

---

## El cierre que abre

El proyecto final aplicado debe cerrar el programa y abrir la carrera.

Si logras que una empresa entienda tu razonamiento, que un profesor recuerde tu seriedad, que un compañero recomiende tu criterio y que tú puedas explicar tu aporte con claridad, el proyecto dejó de ser una entrega académica.

Se convirtió en prueba de valor.

Y en Europa, la prueba de valor pesa.

---

## El proyecto también ordena tu marca personal

Al terminar el MBA, no basta decir que estudiaste IA, analítica o ingeniería de gestión. Conviene mostrar un problema concreto que abordaste y una solución defendible. El proyecto final aplicado te da esa pieza narrativa.

Una buena marca profesional no se construye con adjetivos. Se construye con pruebas.

---

## La empresa recuerda soluciones concretas

Un reclutador puede olvidar el nombre exacto de una materia, pero recordará mejor una frase como esta: reduje el tiempo de decisión comercial con un tablero de margen, diseñé un plan de adopción de IA para atención al cliente o propuse una mejora de calidad para una operación industrial.

El proyecto final aplicado debe darte esa frase. Si no puedes resumirlo así, probablemente todavía está demasiado académico.

---

## El cierre debe servir para entrevistas

Antes de entregar, pregúntate cómo presentarías el proyecto en una entrevista de cinco minutos. Qué problema viste, qué método usaste, qué decisión propones, qué riesgo existe y qué valor podría generar. Esa claridad convierte el documento en herramienta de carrera.

El MBA termina mejor cuando el proyecto no se queda en la biblioteca, sino que viaja contigo a tus conversaciones profesionales.

---

## Cómo elegir un problema que una empresa sí quiera escuchar

Un buen problema tiene dueño, coste y urgencia. Si nadie sufre el problema, nadie escuchará tu solución. Si el coste no se puede explicar, será difícil defenderlo. Si la urgencia no existe, el proyecto parecerá interesante pero secundario.

Por eso recomendamos mirar dolores concretos: retrasos, pérdida de clientes, baja conversión, exceso de inventario, errores de calidad, datos dispersos, tareas repetitivas, riesgo regulatorio o decisiones que tardan demasiado.

---

## El proyecto como conversación de entrada

Para un estudiante LATAM, pedir una entrevista laboral puede ser difícil al inicio. En cambio, pedir una conversación sobre un problema de investigación aplicada puede abrir una puerta menos defensiva. La empresa no siente que le estás pidiendo empleo de inmediato; siente que quieres entender y aportar.

Esa entrada debe manejarse con respeto. No se trata de usar a la empresa como excusa. Se trata de crear valor real, escuchar y devolver una propuesta seria.

---

## Qué debe quedar listo para mostrar

Al final del MBA, el estudiante debería poder mostrar tres cosas: el problema, la solución propuesta y el aprendizaje ejecutivo. No hace falta revelar información confidencial. Sí hace falta explicar criterio, proceso y resultado esperado.

Esa versión pública del proyecto puede alimentar una entrevista, un perfil profesional, una conversación de networking o una carta de presentación. El proyecto deja de ser documento y se vuelve activo de carrera.

---

## El error de elegir temas demasiado amplios

“Aplicar IA a la empresa” es demasiado grande. “Reducir tiempos de respuesta en atención al cliente mediante clasificación automática de solicitudes” es más defendible. “Mejorar la logística” es enorme. “Reducir quiebres de stock con un tablero de demanda” se entiende.

La precisión vende. Un proyecto pequeño pero real puede tener más fuerza que una gran idea imposible de ejecutar.

---

## Nuestra recomendación final

Elige un proyecto que puedas defender con orgullo y explicar sin leer. Si necesitas veinte minutos para que alguien entienda el valor, todavía falta enfoque. Si puedes explicar problema, decisión y retorno en cinco minutos, vas por buen camino.

El proyecto final aplicado debe ser tu primera muestra de dirección europea.

---

Firmado por:

D. Andrés Castro

Chef du Service des Carrières Professionnelles et de l'Employabilité

Chief Career Officer (CCO)

[careers@universite-saejee-paris.fr](mailto:careers@universite-saejee-paris.fr)