

# El Contrato de Estudios: Blindaje de la Inversión Educativa



Guía de seguridad contractual y transparencia financiera para estudiantes en América Latina.

**Université Saejee Paris**

Documento oficial emitido por:  
D. Manuel Santos, Chief Legal Officer (CLO)

“

Lo que no está  
claro antes de  
firmar se vuelve  
caro después.

Antes del diploma,  
está el contrato.  
No es un trámite  
incómodo, es el  
documento que  
ordena tu futuro  
antes de  
comprometer tu  
dinero.

D. Manuel Santos, CLO

# La Nueva Forma de Ver el Contrato

## La Visión Común

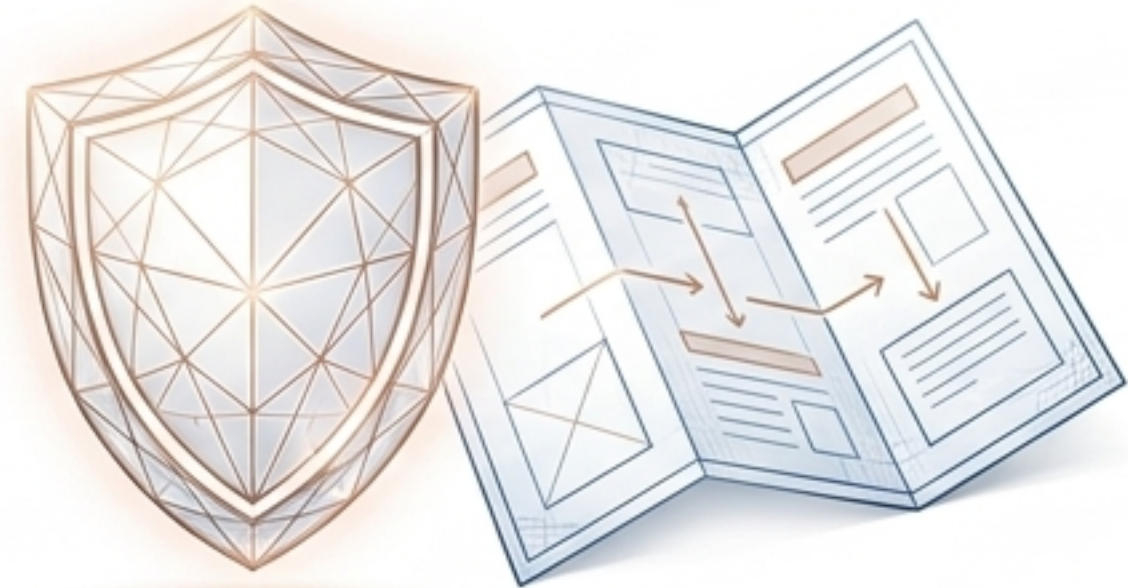


Trámite aburrido

Letra pequeña

Obstáculo burocrático para estudiar

## La Visión SAEJEE



Pacto de confianza



Mapa claro de obligaciones



Blindaje financiero de la familia

**En América Latina, el contrato convierte una conversación comercial en una relación jurídica con garantías reales y verificables.**

# Las 3 Dimensiones de la Inversión

## Inversión Segura



### Precio

Lo que pagas de principio a fin, y en qué moneda exacta.



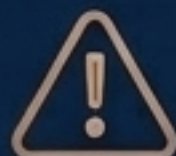
### Protección

La claridad contractual y documental que evita sorpresas a mitad de camino.



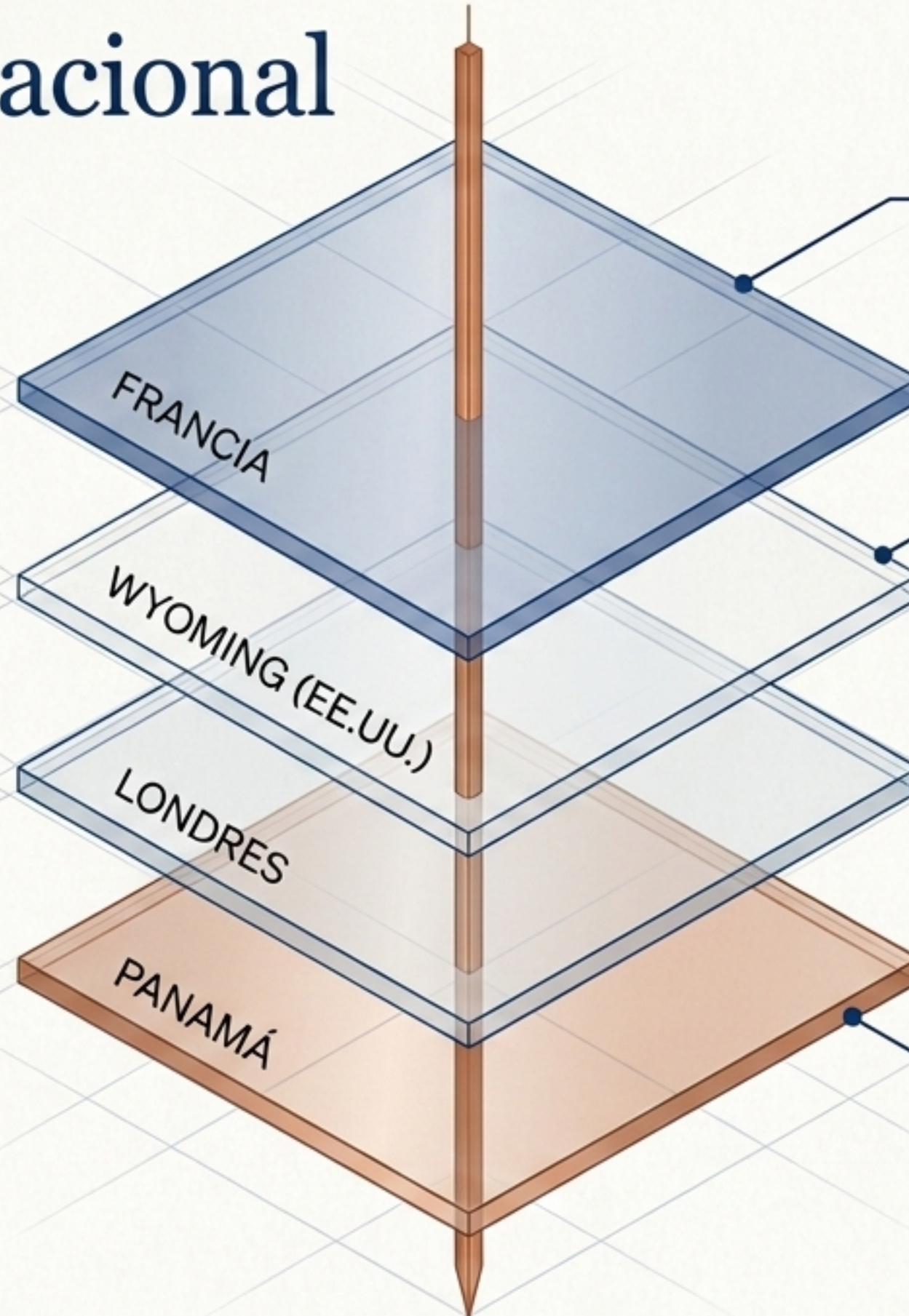
### Proyección

El capital académico y profesional futuro (construido sobre realidades, no falsas promesas).



**No vendemos educación como un boleto de lotería.  
Se trata de prever, documentar y proteger.**

# El Mapa Multinacional



FRANCIA

Corazón académico.  
Institución de interés general  
y supervisión educativa.

WYOMING (EE.UU.)

Matriz corporativa.  
Aporta estabilidad operativa  
y jurídica.

LONDRES

Capa financiera.  
Gestión de costos y blindaje  
monetario (GBP).

PANAMÁ

Apoyo y soporte regional  
especializado para  
América Latina.

La estructura multinacional no es un misterio; es una arquitectura diseñada específicamente para dar estabilidad a tu inversión.

# Transparencia Financiera para LATAM

Tu Moneda



Advertencia sobre la volatilidad cambiaria local (México, Colombia, Argentina, Brasil).

La Base (GBP/EUR)



Costos totales siempre fijados en Libras Esterlinas o Euros para evitar inflación cruzada.

Sin Cargos Ocultos



- ✓ Matrícula
- ✓ Derechos de titulación
- ✓ IVA
- ✓ Apostilla / Legalización / Envíos

La claridad en la moneda y los costos adicionales no es un detalle menor; es parte esencial de tu protección financiera.

# Matriz de Revisión Antes del Pago

Elemento	Propósito del Blindaje	Riesgo Oculto
Entidad contratante	Identifica exactamente quién asume tus obligaciones	<b>Confusión jurídica ante futuros reclamos.</b>
Programa y modalidad	Define exactamente qué se estudia y cómo	<b>Expectativas académicas equivocadas.</b>
Desistimiento	Protege tu decisión informada	<b>Disputas y pérdida de dinero por cancelación.</b>
Titulación y Apostilla	Aclara la ruta de salida documental	<b>Recibir un diploma difícil de usar o validar.</b>
Límites de reconocimiento	Evita promesas excesivas y poco realistas	<b>Frustración profesional ante autoridades locales.</b>

# Lo Que El Contrato NO Es

## Admisión



Mito: El contrato me da admisión automática.

---



Realidad: Formaliza la relación, pero exige cumplir requisitos y validación de documentos.

## Ejercicio Profesional



Mito: Con esto podré ejercer inmediatamente en mi país.

---



Realidad: El ejercicio depende de los ministerios y colegios profesionales locales, no de la universidad.

## La Apostilla



Mito: La Apostilla de La Haya es una homologación.

---



Realidad: La Haya acredita autenticidad del documento, pero no garantiza el trámite local por sí sola.

# El Derecho de Desistimiento



No es un favor comercial, es un derecho legalmente estructurado.



Debe estar detallado y documentado por escrito.



No basta con que sea mencionado de pasada en una llamada telefónica.



Protege tu derecho final a tomar una decisión informada sin presión.

Bajo los estándares de la Directiva 2011/83/UE sobre derechos de consumidores.

# La Regla de Oro: Lo Escrito vs. Lo Verbal

## The Risk



El riesgo contractual más frecuente en América Latina es confiar en la promesa verbal de un asesor bien intencionado. La relación se sostiene en documentos, no en entusiasmo.

## The Shield



**Si una beca, condición financiera, plazo o reembolso no está explícitamente en el papel, pide confirmación escrita antes de pagar.**

# 5 Preguntas que Debes Hacer Sin Pena

01

**¿El contrato ya me da la admisión?**

Léelo siempre junto con el proceso de admisión académica.



02

**¿Cómo funciona mi desistimiento exacto?**

Exige ver los plazos por escrito.



03

**¿Por qué los costos están en libras esterlinas (GBP)?**

Para prever comisiones y guardar comprobantes precisos.



04

**¿El contrato garantiza mi ejercicio profesional?**

No, el ejercicio depende exclusivamente de tus normas locales.



05



**¿Qué hago si algo que me prometieron no está en el texto?**

Exigir un anexo o confirmación formal por correo electrónico antes de firmar.

# La Doble Prueba de una Inversión Seria

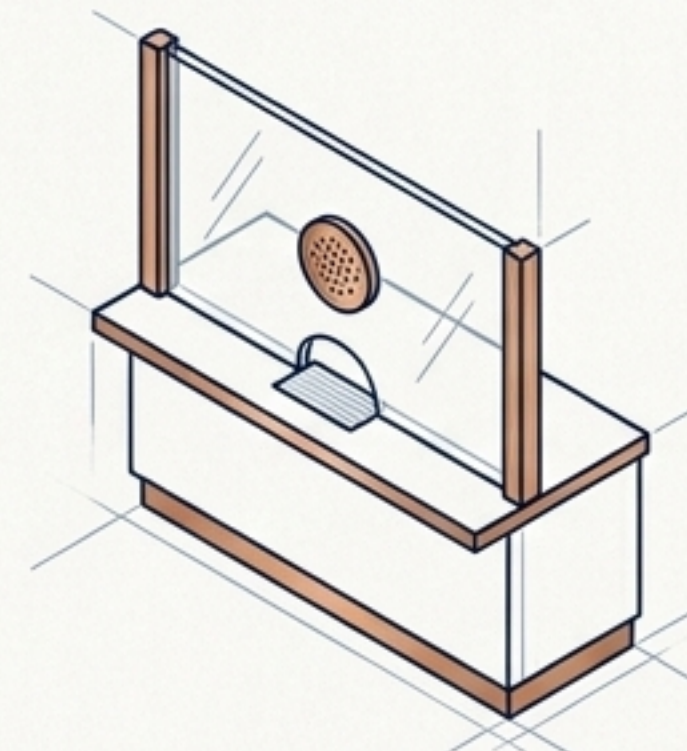
## La Mesa de Casa



**Debe poder explicarse a la familia.**

¿Cuál es el flujo de caja real? ¿Cuáles son los costos totales con el tipo de cambio?

## La Ventanilla Pública



**Debe poder defenderse ante el Estado.**

¿Qué entidad emite? ¿Tiene apostilla?  
¿Cuáles son los sellos legales aplicables?

**El contrato de estudios te entrega los argumentos exactos y verificables para superar ambas conversaciones con éxito.**

# Tu Checklist Pre-Firma

- Entidad contratante y datos de contacto plenamente identificados.**
- Costos totales calculados en tu moneda local + la moneda base (GBP/EUR) con variables claras.**
- Becas, descuentos y planes de pago confirmados explícitamente por escrito.**
- Condiciones de reembolso, cancelación y desistimiento leídas y comprendidas.**
- Detalle exacto sobre lo que incluye (y no incluye) el derecho y costo de titulación.**



# Síntesis: El Valor Silencioso de la Trazabilidad



Un expediente ordenado desde el día cero es tu mejor defensa financiera. Te da margen de maniobra, evita trámites duplicados y construye una trayectoria sólida.

Cuando alguien en el futuro pida pruebas—ya sea un empleador, un ministerio o un colegio profesional—tu inversión no se derrumbará. Estará documentada.

**“La confianza no se gana eliminando preguntas; se gana contestándolas con orden. La seguridad de clase mundial empieza con una práctica muy simple: leer antes de firmar.”**

## **D. Manuel Santos**

Responsable du Conseil Juridique | Chief Legal Officer (CLO)

Contacto legal: [clo@universite-saejee-paris.fr](mailto:clo@universite-saejee-paris.fr)



**Université  
Saejee  
Paris**