

# Finanzas SAEJEE: el precio no es una cuota, es una decisión familiar completa

La pregunta “¿cuánto cuesta?” parece simple. En educación internacional nunca lo es.

## CONTENIDO

1. El precio mensual no cuenta toda la historia
2. La matriz financiera que debes construir
3. Reconocimiento de estudios previos: posible ahorro, no fantasía
4. Financiación no es solo conseguir dinero
5. Lo que conviene memorizar antes de hablar de precio
6. Preguntas financieras que debes hacer
7. Antes de comprometer dinero
8. La transparencia financiera también vende
9. La idea que debe quedar después de leer
10. La familia necesita un tablero, no una cifra suelta
11. El reconocimiento académico como decisión económica
12. Pago anticipado, cuotas y tranquilidad
13. El trabajo estudiantil no debe ser la columna principal
14. La transparencia reduce arrepentimiento
15. Lo que cambia cuando el canal humano funciona
16. La pregunta que separa asesoría de presión
17. Cómo debe prepararse el candidato serio
18. La malicia latinoamericana también exige precisión
19. El dinero también comunica seriedad
20. La reserva de emergencia no es pesimismo

La pregunta “¿cuánto cuesta?” parece simple. En educación internacional nunca lo es.

Una cuota puede parecer manejable y aun así el proyecto ser inviable si no se calculan vivienda, seguro, transporte, alimentación, traducciones, tasas, fianza, viajes, materiales, emergencias y tipo de cambio. Por eso hablar de financiación no es apagar el sueño. Es protegerlo.

Soy Rosana Perdigón, Chief Financial Controller de la Université Saejee Paris. Desde control económico prefiero que una familia nos diga “necesitamos revisar números” antes de que un estudiante llegue a España con una presión financiera imposible.

---

## El precio mensual no cuenta toda la historia

Muchos candidatos comparan programas por cuota. Es natural. Pero la cuota mensual puede esconder duración, costo total, pagos iniciales, descuentos, tasas, vivienda y gastos de vida. Una decisión seria debe mirar flujo de caja completo.

Para LATAM, esto es más delicado porque el ingreso familiar suele estar en moneda local y el pago ocurre en euros. El tipo de cambio puede convertir una cuota estable en una carga variable.

---

## La matriz financiera que debes construir

Esta tabla debe existir antes de firmar. No después.

Capa de gasto	Qué incluye	Pregunta familiar
Matrícula	Programa, modalidad y pagos pactados	¿Podemos sostenerla hasta el final?
Tasas	Registro, trámites o conceptos aplicables	¿Cuándo se pagan y qué activan?
Vivienda	Renta, fianza, servicios y mudanza	¿Tenemos margen para el primer mes?
Vida diaria	Comida, transporte, teléfono, ropa, salud	¿Cuál es el presupuesto prudente?
Documentos	Traducciones, legalizaciones, copias	¿Qué debe estar listo antes de aplicar?
Emergencia	Retrasos, mudanza, salud, cambio de plan	¿Qué reserva protege al estudiante?
Tipo de cambio	Diferencia entre moneda local y euro	¿Qué pasa si sube 10 %?

---

## Reconocimiento de estudios previos: posible ahorro, no fantasía

Cuando un estudiante tiene estudios previos, puede preguntar si existe reconocimiento académico. Si procede, podría reducir carga, tiempo o coste. Pero no debe venderse como descuento automático. Requiere documentos, revisión, compatibilidad de contenidos y decisión institucional.

El reconocimiento serio necesita programas cursados, créditos, calificaciones, descripciones y traducciones cuando corresponda. No basta decir "ya vi esa materia". Hay que probar equivalencia.

---

## Financiación no es solo conseguir dinero

Financiar una experiencia internacional también significa ordenar pagos, responsables, fechas, reservas y límites. ¿Quién paga matrícula? ¿Quién paga vivienda? ¿Qué pasa si el estudiante trabaja parcialmente? ¿Qué gastos cubre la familia? ¿Qué no se puede exceder? ¿Qué ocurre si la visa tarda?

Sin estas respuestas, el estudiante vive con ansiedad. Con estas respuestas, puede concentrarse en estudiar.

---

## Lo que conviene memorizar antes de hablar de precio

**La cuota no es el costo total.** Nunca tomes decisión solo con una cifra mensual.

**El euro también decide.** El tipo de cambio debe entrar en el cálculo.

**El primer mes pesa más.** Fianza, instalación y trámites elevan el gasto inicial.

**El reconocimiento académico exige prueba.** Puede ayudar, pero no se presume.

**La financiación debe proteger permanencia.** Entrar sin poder terminar es el peor ahorro.

---

## Preguntas financieras que debes hacer

### ¿Qué pago activa mi plaza o mi carta?

Debes entender qué se paga, cuándo y con qué efecto administrativo.

### ¿Qué conceptos no están incluidos?

Vivienda, seguro, manutención, viajes, documentación y trámites suelen ir aparte.

### ¿Hay descuentos por forma de pago?

Puede haber condiciones específicas. Deben revisarse por escrito y con fecha.

### ¿Puedo reconocer estudios previos?

Solo mediante revisión. Prepara programas, certificados y traducciones.

### ¿Qué pasa si debo cancelar o aplazar?

Revisa contrato, plazos, devoluciones y condiciones antes de pagar.

---

## Antes de comprometer dinero

- Haz presupuesto mínimo, prudente y de emergencia.
- Calcula el primer mes separado del gasto mensual normal.
- Revisa matrícula, tasas y fechas de pago.
- Incluye vivienda, fianza, seguro y transporte.
- Define quién paga cada componente.
- Simula un aumento del euro frente a tu moneda.
- Pregunta por reconocimiento antes de asumir ahorro.
- Guarda recibos, contrato y comunicaciones financieras.
- No dependas de empleo futuro para pagar lo esencial.

---

## La transparencia financiera también vende

Una familia que entiende el precio puede desear con más fuerza. Ya no compra desde el miedo. Compra desde la responsabilidad.

En SAEJEE queremos que el estudiante vea la inversión como una arquitectura: académica, financiera, migratoria y emocional. Cuando esa arquitectura está clara, el precio deja de ser una amenaza y se convierte en una decisión.

---

## La idea que debe quedar después de leer

En SAEJEE no queremos que el estudiante llegue a la firma con una emoción desordenada. Queremos que llegue con deseo, sí, pero también con preguntas mejores, documentos más claros, familia informada y una expectativa adulta sobre lo que significa estudiar en España.

La educación internacional se vende mejor cuando no oculta la complejidad. Se vende mejor cuando la convierte en camino. Y ese camino empieza antes del contrato: empieza cuando alguien se atreve a preguntar, comparar, verificar y pedir ayuda sin sentir que eso le quita mérito.

---

## La familia necesita un tablero, no una cifra suelta

Un tablero financiero simple puede salvar el proyecto: pagos institucionales, vivienda, fianza, seguro, comida, transporte, documentos, viaje, reserva y fecha de cada salida de dinero. Ese tablero debe revisarse con la familia antes de firmar.

Cuando todos saben qué se paga y cuándo, disminuyen discusiones. Cuando nadie sabe, cada gasto parece sorpresa.

---

## El reconocimiento académico como decisión económica

Si un estudiante puede reconocer estudios previos, el efecto no es solo académico. Puede impactar tiempo, carga y costo. Pero repetiré lo importante: no se asume. Se solicita, se documenta y se evalúa.

El peor error comercial sería vender un ahorro antes de revisarlo. El mejor enfoque es decir: “preparemos evidencia y veamos qué procede”.

---

## Pago anticipado, cuotas y tranquilidad

Algunas familias prefieren pagar más al inicio para reducir incertidumbre. Otras necesitan cuotas para sostener liquidez. No hay una única respuesta correcta. Hay una respuesta coherente con ingresos, moneda, reservas y tolerancia al riesgo.

La asesoría financiera debe ayudar a pensar, no empujar una forma de pago única.

---

## El trabajo estudiantil no debe ser la columna principal

Aunque España permita compatibilizar estudios y trabajo bajo condiciones vigentes, el estudiante no debería llegar dependiendo de un empleo futuro para pagar lo esencial. Buscar empleo toma tiempo, requiere adaptación, puede afectar estudio y no se garantiza.

El dinero base debe estar antes. El trabajo compatible puede sumar experiencia o aliviar, pero no sostener toda la estructura.

---

## La transparencia reduce arrepentimiento

Cuando un estudiante entiende el costo real, puede decidir no avanzar, esperar o elegir otro camino. Eso puede parecer una venta perdida. A veces es reputación ganada. Quien no entra hoy porque recibió información honesta puede volver mañana con más confianza.

La educación superior no se vende bien escondiendo números. Se vende bien enseñando a leerlos.

---

## Lo que cambia cuando el canal humano funciona

Un canal humano bien operado reduce errores pequeños que luego se vuelven caros. Corrige una interpretación equivocada del programa, detecta una confusión de documentos, recuerda una fecha, explica una diferencia entre sede y ciudad, baja la ansiedad de una familia y evita que el candidato avance por orgullo cuando necesita preparar mejor su expediente.

Esa intervención no debe sentirse como venta agresiva. Debe sentirse como criterio. El estudiante debe terminar pensando: “no me están empujando; me están ayudando a no equivocarme”.

---

## La pregunta que separa asesoría de presión

La presión dice: firma ahora. La asesoría pregunta: ¿puedes sostener esto hasta el final? Esa diferencia define la confianza. Una institución educativa no debería celebrar una matrícula que nace de miedo a perder una oportunidad si después el estudiante no puede pagar, viajar, estudiar o permanecer.

En SAEJEE preferimos compradores convencidos, no compradores acelerados. El primero construye comunidad. El segundo construye reclamos.

---

## Cómo debe prepararse el candidato serio

El candidato serio no llega con todo perfecto, pero llega dispuesto a ordenar. Reconoce lo que sabe, lo que no sabe y lo que debe probar. Trae preguntas sobre programa, documentos, coste, ciudad, familia, empleo, plataforma y visa. Acepta que algunas respuestas dependen de revisión.

Esa actitud ya es una señal de éxito académico. Quien pregunta bien suele estudiar mejor.

---

## La malicia latinoamericana también exige precisión

El público LATAM no es ingenuo. Ha visto promesas educativas infladas, becas que no eran becas, empleabilidad exagerada y trámites vendidos como seguros. Por eso cada frase de asesoría debe poder sostenerse. Si algo depende de otro organismo, se dice. Si un costo puede variar, se explica. Si un reconocimiento no es automático, se aclara.

La confianza no se exige. Se gana en cada matiz.

---

## El dinero también comunica seriedad

Un plan financiero bien armado demuestra madurez ante la familia y ante la propia institución. No se trata de aparentar riqueza, sino de mostrar que el estudiante comprende el tamaño de la decisión y no confunde entusiasmo con solvencia.

---

## La reserva de emergencia no es pesimismo

Tener reserva para mudanza, retrasos o gastos inesperados no atrae problemas; los vuelve manejables. En educación internacional, la tranquilidad financiera ayuda a estudiar mejor y a decidir con menos miedo.

Firmado por:

Dña. Rosana Perdigón

Chef du Contrôle Économique

Chief Financial Controller

controller@universite-saejee-paris.fr