



Ejecutivos en busca de una visión global

Esade y Georgetown estrenan un innovador programa formativo. La matrícula cuesta 85.000 euros. El alumno estudia en siete países

La mirada puesta en el mundo. Se acabó competir en mercados locales. El negocio de las empresas está más allá de nuestras fronteras. Todo esto lo saben bien, o al menos se les quedará bien grabado, los 38 ejecutivos procedentes de cuatro continentes que acaban de estrenar un innovador programa formativo. Se trata del Global Executive MBA (Gemba), impartido conjuntamente por Esade y la universidad de Georgetown, institución de reconocido prestigio en relaciones internacionales y que ofrecerá clases teóricas y prácticas sobre el funcionamiento de las industrias globales.

El gran atractivo es que las clases se reciben en siete países. O lo que es lo mismo: el curso se divide en seis módulos, de once días cada tres meses, que transcurrirán en Washington (Estados Unidos), donde arrancó el programa el pasado mes de junio; Barcelona, donde estuvieron del 28 de agosto al 7 de septiembre; São Paulo (Brasil); Buenos Aires (Argentina); Bangalore (India), China, Moscú (Rusia), y finalizará a finales de agosto de 2009 en Estados Unidos (en Nueva York y en Washington). El precio es de 85.000 euros, desplazamientos aparte. A la mayoría de los asistentes se lo paga su empresa. "Se trata de una oportunidad única para formarnos, aunque tengamos experiencia internacional, para profundizar en temas más globales, en ver de primera mano cómo operan otros mercados, y para ello hay que navegar por distintos territorios", afirma Miguel Montes, director general adjunto de Banco Sabadell y uno de los alumnos que ha conseguido una plaza para seguir este programa.

Los participantes en esta primera edición han tenido que superar diferentes

TEXTO
PAZ ÁLVAREZ

pruebas y demostrar ciertas competencias y habilidades en una entrevista personal, además de acompañar su currículum con dos cartas de recomendación, tener un absoluto dominio del inglés, ya que todas las clases se imparten en este idioma, y demostrar que tienen experiencia laboral y ejecutiva (en este curso la media es de 16 años de trayectoria profesional).

Se presentaron más candidaturas que número de plazas, por lo que algunos aspirantes se han quedado a las puertas de participar en este programa y deberán esperar a la segunda edición, que ya está en marcha. "Otros alumnos no pudieron entrar porque no reunían todos los requisitos que se exigían. El nivel de los ejecutivos es muy elevado y todos han de tener un perfil similar dentro de la diversidad", afirman en la escuela de negocios española.

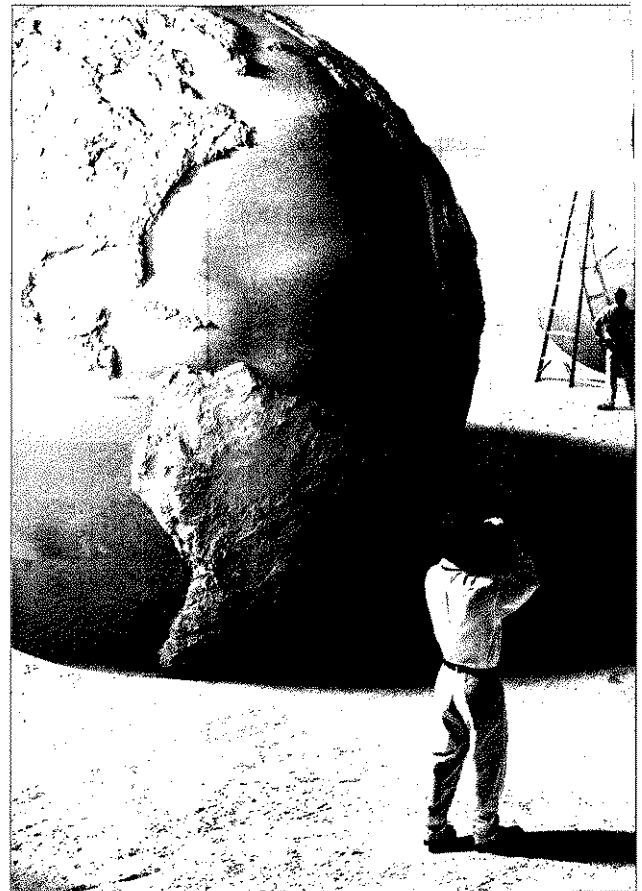
Los alumnos proceden de sectores variados, como bienes de consumo, banca de inversión, nuevas tecnologías, aeronáutica o medicina. Del sector energético procede Jaime Santamaría, director de recursos humanos y servicios de Unión Fenosa Gas, que recalca el enorme esfuerzo que implica este programa de formación. "Supone un gran sacrificio por parte de nuestras empresas, que han de asumir que durante más de un año vamos a estar ausentes del trabajo, aunque en los ratos libres controlamos el día a día. No nos queda más remedio porque no podemos desconectarnos de nuestras obligaciones. Y supone un esfuerzo personal porque al ser un programa internacional tenemos que viajar y estar lejos de nuestras familias, pero es una oportunidad única y como tal hay que valorarlo", dice este ejecutivo que en un mes será padre por segunda vez. La conversación transcurre durante el almuerzo el



PEDRO PARADA
Codirector académico del Gemba
"En Bangalore veremos cómo hay otras formas de trabajar más pausadas que en Europa"



XAVIER MIR
Profesor y ex ejecutivo de Joyco
"La formación en gestión empresarial es muy parecida, lo que hay que enseñar son las diferencias culturales"



El juego de hacer negocios

Uno de los ejercicios con los que los alumnos pusieron el broche final al módulo desarrollado en la sede de Esade en Barcelona fue un juego, a iniciativa de Xavier Mir, ex consejero delegado de la empresa de confitería Joyco, y de Juan José Pérez Cuesta, ex director de Chupa Chups.

El *business game* consistió en que, una vez dividido el grupo en equipos distintos con nombres de empresas de chocolates y dulces, han de diseñar una estrategia de creci-

miento para su organización. "No trabajamos con el método del caso como en el tradicional máster en Dirección de Empresas, sino que les decimos que el mundo ha pasado a ser global, y que podemos jugar y tener una visión más amplia de los negocios", cuenta Xavier Mir.

Lo primero que deberán hacer es estudiar el sector en el que se desenvuelven, así como la compañía para la que trabajan, evaluar sus puntos fuertes y sus carencias y, por último, decidir cómo crecerá

la organización. "Puede haber muchas fórmulas, desde hacer una oferta a otra compañía, a ir juntos para complementarse, hasta adentrarse en solitario en nuevos mercados".

Según Mir, "no se trata de comprar por comprar, sin criterio. Las decisiones, acertadas o no, han de argumentarse". La gran novedad de este método, asegura el docente, es que se analiza un sector, no el caso de una empresa aislada, con la ayuda de profesores que proceden de ese negocio.

viernes 5 de septiembre en el campus de Esade en Barcelona. Los alumnos tienen la agenda apretada y apenas tienen tiempo ni para cambiar el atuendo informal, con el que asisten a clase, con el protocolo traje que han de lucir para las recepciones institucionales. Los profesores Xavier Mir, ex consejero delegado de la empresa de confitería Joyco, y Juan José Pérez Cuesta, ex director de Chupa Chups, les han encomendado, como broche final, que elaboren una propuesta de negocio, que será evaluada por un jurado.

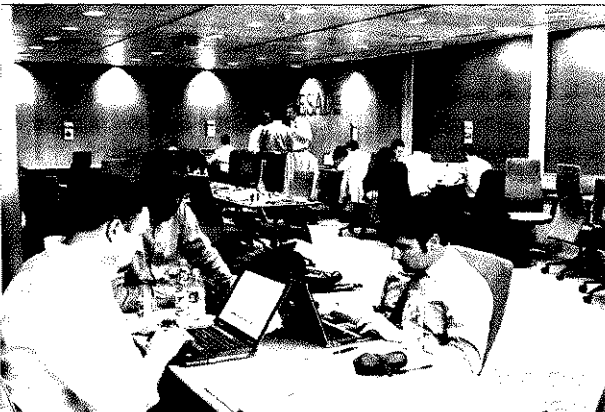
El trabajo lo tendrán que realizar en su tiempo libre porque la tarde la tienen completa: una visita a Barcelona Activa, organización municipal que nació como vivero de empresas, y una recepción en el ayuntamiento, para finalizar la jornada con una cena en un restaurante en el puerto barcelonés. "Es importante que conozcan las ins-

tituciones locales, ya que eso les genera contactos, además de una completa visión de cómo se realizan negocios en cada país", comenta Pedro Parada, codirector académico del programa y profesor de Esade.

Preocupaciones comunes

En su opinión, el mundo no se ve igual desde todos los lugares. "Existen preocupaciones comunes, pero, como consecuencia del proceso de globalización, la perspectiva ha variado. Conocer tu propio negocio no es suficiente, es fundamental aprender la realidad geopolítica de cada zona. Debes conocer su sociedad, teniendo en consideración las diferencias interculturales".

Parada adelanta algunas de las sorpresas con las que se encontrarán los alumnos en su periplo por el mundo. Por ejemplo, en Buenos Aires está prevista una visita a la Casa Rosada, donde



Alumnos de la primera edición del Gemba, el viernes 5 de septiembre en Barcelona. JORDI PARRA

JAIME SANTAMARÍA UNIÓN FENOSA GAS

“Voy a intentar entender lo que está sucediendo en el mundo”

Madridiense, de 42 años, es el director de recursos humanos de Unión Fenosa Gas, está casado y es padre de una hija. En un mes será padre de nuevo. Asegura que realizar este programa de formación le está suponiendo un gran esfuerzo. “Pero no podía dejar pasar esta oportunidad que me ha brindado mi empresa, conocer de primera mano lo que está sucediendo en el mundo e intentar entenderlo”. Otro elemento que no hizo dudar a Santamaría fue el

hecho de que el programa se imparta conjuntamente con la Universidad de Georgetown. “Es un añadido más, porque para poder efectuar negocios a nivel mundial tienes que desarrollar habilidades de relaciones internacionales, y esta institución tiene un gran prestigio”. Está entusiasmado con la experiencia que está viviendo y, de momento, no le está defraudando na-

da, pero sobre todo tiene palabras de agradecimiento para el resto de sus compañeros, entre los que se encuentran paquistaníes, rusos, jordanos, estadounidenses y portugueses. “Es interesante conocer las vivencias, preocupaciones e inquietudes de otros ejecutivos. Vamos a acabar como una gran familia”. Y lo mejor: “Aquí te olvidas del cargo que tienes, todos somos iguales”.



MIGUEL MONTES BANCO SABADELL

“Es interesante saber cómo establecer relaciones con otros países”

Es el director general adjunto del Banco Sabadell. Barcelonés, de 47 años, cuenta con una década de experiencia internacional en distintas entidades, entre ellas Deutsche Bank. Realizar este curso formativo le va a permitir, según asegura, descubrir distintos territorios, “porque uno de los objetivos del banco es profundizar en el reto internacional, a la vez que personalmente reconstruir capacidades y

conocimientos más allá de las vivencias”. El ingrediente geopolítico enriquece la experiencia. “Porque la globalización implica abordar en profundidad los temas políticos, así como saber establecer relaciones en otros países”. Otro activo son los compañeros de viaje. “Somos una familia. Hemos conectado todos muy bien. La diversidad te hace llegar a la con-

clusión de lo parecidos que somos en cuanto a la vida. Todos tenemos una herencia cultural diferente, pero nuestros objetivos y los valores que conforman la esencia de una persona son los mismos”. Montes reconoce haberse dado cuenta de lo que une al grupo: “Todos competimos con unos criterios éticos y de responsabilidad social parecidos”. Realizar el Gemba le supone un esfuerzo, “el trabajo se acumula, pero estoy aprendiendo a delegar”.



JOAQUÍN MENDILUCE GAS NATURAL

“Confío en que seré mejor gestor cuando finalice el programa”

Su objetivo se centra, como el resto de sus compañeros, en saber cómo se establecen relaciones con otros países. “Me interesa muchísimo del programa toda la parte geopolítica, ya que en estos momentos la expansión internacional es relevante para la toma de decisiones dentro de una organización. En el sector energético es importante porque trabajamos con los reguladores”, asegura Joaquín Mendiluce, director de planificación de negocios

regulados en Gas Natural. Nació en Pamplona hace 36 años y asegura que relacionarse con otras culturas le hará ser mejor persona. “Conocer y respetar los valores, así como su forma de pensar, hace que nos replanteemos nuestra manera de actuar”. Cuando finalice el programa, confía en “mejorar como gestor, porque tendré una visión más internacional, algo

que las empresas valoran muchísimo, ya que están sometidas a un proceso de expansión importante”, afirma Mendiluce. También aumentará su red de contactos. “En poco tiempo hemos creado un grupo muy compacto, somos un equipo unido y potente. El formato de pasar 11 días en ciudades diferentes hace que la cohesión sea muy importante. Aquí estamos todos codo con codo”.



IGNACIO NARVARTE BANCO SANTANDER

“Volveré con un aire nuevo, con una visión amplia de los negocios”

Banco Santander, donde trabaja como director de medios de pago en España, le ofreció la posibilidad de ampliar su desarrollo profesional con el Global Executive MBA. No lo dudó. A Ignacio Narvarte, madrileño, de 37 años, le pareció una gran oportunidad. “Siempre es bueno actualizar conocimientos, pero cuando se toma contacto con otras culturas y otros pensamien-

tos diferentes a los tuyos, la experiencia tiene más valor”. Supone, además, comprobar “si voy en la dirección correcta”. Porque la globalización no es ficción, “es una realidad y debemos tener conocimiento de la diversidad cultural”. Cuando asiste a clase tampoco descuida el día a día en la entidad financiera. “En los descansos leo los

mensajes que me envían a través del correo electrónico; aunque tengo un buen equipo de profesionales en los que delego, siempre hay algo que supervisar”. Valora las diferentes opiniones que se vierten por parte de sus compañeros en las sesiones. “Seguro que cuando finalice el curso volveré con un aire nuevo, renovado, con una visión más amplia de los negocios, así como con nuevos amigos en la agenda. Del último módulo saldremos llorando”.



se encuentra la sede del Gobierno argentino. “Pero viviremos la emoción de no saber si podremos acceder a ella porque, según nos han contado, es difícil, ya que frecuentemente se encuentran los piquetes en la calle que impiden llegar hasta este lugar”. En Bangalore, en pleno corazón tecnológico de India, “veremos que hay diferentes ritmos de trabajo, distinta manera de hacer las cosas, igual de eficientes, donde todo ha de ser por escrito, muy pautado, cuando en Europa, sobre todo en España, improvisamos muchísimo”, dice Parada.

En la primera edición participan 38 alumnos, y hay lista de espera

Además de compartir los conocimientos que cada uno posee en su respectiva área, los participantes se benefician de sesiones personalizadas de evaluación de liderazgo y de coaching con instructores, con el propósito de que de-

sarrollen nuevas habilidades y de que adquieran nuevos puntos de vista. Por ejemplo, Miguel Montes cree que mejorará en alguna faceta, a la que no había prestado demasiada atención, como es compartir su agenda con los demás. “Espero mejorar en la relación con el equipo, en darle más valor a la visión de otros”, dice este ejecutivo con total humildad, a la vez que reconoce que una de las enseñanzas que sacará en limpio de esta experiencia es la convivencia con el resto de los participantes. “Supone un intercambio de experiencias increíble, porque cuando estás relajado y en un ambiente distendido todo fluye de manera más natural. Es enriquecedor conocer cómo trabajan y se desenvuelven el resto de los compañeros en sus respectivos mercados”, afirma Montes.