



EL PRIMER MÓDULO SE DESARROLLA ESTOS DÍAS EN WASHINGTON

Los ejecutivos dan la vuelta al mundo

Cerca de 40 directivos, diez de ellos españoles, participan en el programa estrella que Esade realiza junto a Georgetown en siete ciudades por tres continentes.

SERGIO SAIZ, Madrid

Esade no ha necesitado 80 días para organizar su particular vuelta al mundo, en la que participan 37 ejecutivos de 15 países diferentes. Durante 66 días –repartidos en seis módulos de once días a lo largo de un año–, los directivos que se han inscrito en la primera edición del Global Executive MBA (Gemba) que la escuela española organiza junto a la estadounidense Universidad de Georgetown, recorrerán siete ciudades repartidas en América, Europa y Asia.

La primera parada, que se prolongará hasta finales de junio, ha sido Washington, donde los participantes están tomando contacto con la vida política del país, con visitas al Departamento de Estado o a la Secretaría de Comercio, como complemento práctico a los bloques temáticos. El director académico del Gemba, Pedro Parada, explica que, en cada destino, además de las asignaturas troncales (márketing, finanzas...), se organizan “actividades en conexión con el sitio local”. En Barcelona, se tratará la globalización industrial; en Moscú, el sector energético; en Nueva York, los mercados financieros; en Bangalore, la pujanza tecnológica de India; y en Buenos Aires y Sao Paulo, se trabajarán aspectos como el potencial de los mercados emergentes de los países latinoamericanos.

Jaime Santamaría, director de



Los asistentes al Global Executive MBA de Esade y Georgetown, esta semana, en Washington.

Itinerario

- Junio 2008: Washington DC (Estados Unidos).
- Agosto y septiembre 2008: Barcelona (España).
- Noviembre 2008: Buenos Aires (Argentina) y Sao Paulo (Brasil).
- Febrero 2009: Bangalore (India).
- Mayo 2009: Moscú (Rusia) y Barcelona (España).
- Agosto 2009: Nueva York y Washington DC (Estados Unidos).

Recursos humanos y servicios de Unión Fenosa Gas, asegura que ha optado por participar en este programa por “la oportunidad de aproximarse a los sitios donde están sucediendo las cosas y visualizar aquello de lo que te hablan en las clases”.

Relaciones internacionales

Para Juan Ramos, gerente de Compras de innovación de embalaje en Suiza de la multinacional Procter & Gamble, el Gemba le ofrece no sólo la posibilidad de refrescar las clases de economía de la universidad que recibió hace doce años, sino también “profundizar en la problemática de la política internacional” y en su influencia sobre la economía, ya que el programa está avalado por la escuela de relaciones interna-

cionales más prestigiosa del mundo, adscrita a Georgetown.

Tanto Santamaría como Ramos valoran también la posibilidad de entrar en contacto con ejecutivos de otros sectores y países, ya que en el programa participan desde miembros de la Marina estadounidense hasta empresarios rusos. Directivos con una media de 15 años de experiencia, en Microsoft, Boeing, Banco Santander o Gas Natural son protagonistas del Gemba, en algunos casos, financiados por las compañías en las que trabajan, mientras que otros, como Juan Ramos, se han sufragado los más de 80.000 euros que cuesta el curso (sin contar los viajes), aunque Procter & Gamble colabora facilitándole los días para asistir a las clases sin descontárselo de sus vacaciones.