

Vinay Kothari

Cómo hacer negocios en la India

Vinay Kothari (MBA '92) llegó al IESE en busca del conocimiento y la experiencia necesarios para hacer realidad su sueño de dirigir una empresa global. Desde entonces, ha emprendido, junto a dos compañeros del IESE, considerables aventuras empresariales, y ha contribuido, al mismo tiempo, al desarrollo de la comunidad de Antiguos Alumnos del IESE en la India.

En el siglo V, los matemáticos indios crearon el concepto del cero. Aquel número produjo un gran impacto en las ciencias y el comercio en todo el mundo. Para **Vinay Kothari**, la India y su creciente economía tienen la posibilidad, a pesar de la recesión económica, de volver a ejercer de nuevo esa gran influencia.

“La India es uno de los países que menos ha sufrido las consecuencias de la actual desaceleración económica, en gran parte gracias a una prudente política fiscal”, afirma **Kothari**. A finales del 2010, se espera que la tasa de crecimiento aumente del 6% actual hasta un 8 o un 9%. Para impulsar la actual situación económica, el Gobierno indio acaba de anunciar medidas de estímulo e inversiones en sectores como el inmobiliario y las infraestructuras, incluyendo la generación de energía y la construcción de autopistas, aeropuertos y polígonos industriales, manifiesta **Kothari**.

Vinay Kothari analiza el futuro económico de su país, desde los consejos de administración de tres empresas: KBK Group, Savera e Imago Screens. Además, es director no ejecutivo de Force Motors.

Este Antiguo Alumno del IESE habla con orgullo de su país de origen. La India es la duodécima economía del mundo, y está adquiriendo una creciente relevancia en sectores como el automovilístico y las TI, al tiempo que presenta uno de los colectivos de ingenieros más numeroso del mundo.



SU VÍNCULO CON LA AGRUPACIÓN DE ANTIGUOS ALUMNOS LO HA LLEVADO A ASOCIARSE CON DOS EMPRESAS ESPAÑOLAS DE ÁMBITO GLOBAL.

Sin embargo, las cosas eran distintas cuando, a principios de los años noventa, **Kothari** se desplazó a Barcelona para empezar el MBA en el IESE. En aquel momento, su país estaba en plena reforma de liberalización de mercados, sentando las bases del milagro económico indio actual.

RAÍCES PROFUNDAS

● Aunque es originario de Rajasthán, al norte de la India, los padres de **Vinay** se trasladaron a Mumbai a finales de los años cincuenta. Su padre fundó un negocio inmobiliario en aquella ciudad, lo que más tarde serviría de inspiración a **Kothari** para imitarlo algún día. Licenciado en Contabilidad y Económicas por la Universidad de Mumbai, **Kothari** en seguida entendió que necesitaba más formación a nivel internacional, si de verdad quería alcanzar su sueño. “Fui consciente de que, para tener éxito en el mundo de los negocios globales, necesitaba reciclarme con teorías y conceptos de gestión más modernos, fortalecer mis habilidades interpersonales y cuantitativas, y conseguir visibilidad internacional. Por eso decidí hacer un MBA y escogí el IESE”.

El programa del IESE lo atrajo por varias razones: el magnífico claustro, la importante comunidad de alumnos internacionales, el uso del método del caso, la dimensión bilingüe inglés/castellano, y el prestigio internacional del programa. Además, le gustó el enfoque totalmente global del IESE, el formato de dos años y los vínculos paneuropeos de la escuela, que lo invitaban a vivir una experiencia cultural global.

“Siempre había querido aprender sobre otras culturas, y en esto el IESE era algo distinto a las demás”, recuerda **Kothari**, que ya estaba casado en el momento de empezar el programa y recibió a su primer hijo durante su estancia en Barcelona. De aquellos años, también recuerda con nostalgia las clases, especialmente las que impartían los profesores **Pedro Nueno** y **Pablo Fernández** (Iniciativa emprendedora y Finanzas, respectivamente). Al graduarse, el deseo de alcanzar sus objetivos y dirigir una empresa global lo devolvió a su país natal: la India.

ALIANZAS Y ALUMNI

● Hoy, años después de graduarse, **Vinay** asegura que haber elegido el IESE dió, como esperaba, resultado en varios aspectos, especialmente porque le abrió las puertas a una interesante red internacional de empresarios y directivos con los que podía hablar el mismo idioma “empresarial”. El MBA del IESE lo ayudó a profesionalizar el negocio inmobiliario familiar, pero gracias a su relación con la Agrupación de Antiguos Alumnos ha podido ampliar sus perspectivas con otros negocios.

El primero fue Savera India Private, empresa que fabrica raíles de acero para el sector de los ascensores. La segunda fue con Imago Group, fabricante de elementos de comunicación visual electrónica que se utilizan en sistemas de transporte inteligentes e infraestructuras. Estas dos empresas están dirigidas por antiguos MBA del IESE: el director general de Savera es **Ramón Azpiroz** (MBA '97), y el máximo responsable de Imago es **Toni Batlló** (MBA '94).

LA INDIA ES UN MERCADO CONSCIENTE DEL VALOR Y SENSIBLE A LOS PRECIOS. PARA TRIUNFAR, LAS EMPRESAS DEBEN APORTAR LOS MEJORES Y MÁS MODERNOS PRODUCTOS, Y TAMBIÉN PRODUCIR DE FORMA LOCAL Y COMPETITIVA.

“Vinay ha aportado a esta *joint venture* contactos, selección de personas, conocimiento local y ayuda de gran utilidad a la hora de tratar con instituciones locales y grandes corporaciones”, asegura **Toni Batlló**, quien reconoce estar “muy satisfecho de este primer año de colaboración, ya que estamos presentes en casi todas las ofertas relevantes, los agentes clave nos conocen y hemos sobrepasado nuestros objetivos iniciales de ventas”.

Por su parte, **Ramón Azpiroz** asegura que trabajar con **Vinay Kothari** ha sido para él “una apuesta rápida y segura de socio local en la India”.

El éxito de estas alianzas, junto al crecimiento de la empresa familiar KBK Group, se han convertido en los puntos más destacables de la carrera profesional de **Kothari** hasta el momento. “Estamos siempre atentos a las oportunidades de colaboración con empresas extranjeras que quieran establecerse en la India”, nos confirma.

HACER NEGOCIOS EN LA INDIA

● Aunque el panorama mundial es aún incierto, **Kothari** afirma que la India ofrece oportunidades excelentes para empresas multinacionales que intentan expandirse fuera de sus límites. Asimismo, también dirige algunas advertencias a aquellas empresas que tengan la mirada puesta en su país: “La India es un mercado consciente del valor y sensible a los precios. Para triunfar, las empresas deben aportar los mejores y más modernos productos, y también producir de forma local y competitiva”, asevera **Kothari**.

“El ámbito de operaciones debería ser global para conseguir economías de escala, y la estrategia debería estar enfocada a la producción, tanto para el consumo local como para la exportación. Las empresas deben aprovechar también las habilidades de ingeniería de bajo coste disponibles para implantar centros de I + D, y así reducir los costes de desarrollo del producto”, valora **Kothari**.

Este Antiguo Alumno destaca también que la recesión económica actual ha cambiado la forma de hacer negocios en todo el mundo. Por lo que “hay que mantener cierta prudencia y valorar los enormes recursos infrautilizados a escala mundial en sectores como el acero y la automoción”.

Como miembro del consejo de Force Motors, empresa que cotiza en la bolsa india, **Kothari** cuenta con una vasta experiencia en el sector de la automoción gracias a la cual ha participado en uno de los eventos de más solera del sector, el Encuentro de empresarios y directivos del sector de la automoción, que organiza anualmente el profesor **Pedro Nuño Vinay** ha intervenido en tres ediciones como conferenciante, y define esta experiencia como “increíble”.

CÓMO FORTALECER LA RED DE ANTIGUOS ALUMNOS DEL IESE

● La relación de **Kothari** con el IESE no se limita a Barcelona. **Vinay** es el presidente de la Agrupación Territorial de la India, que se fundó hace apenas dos años y que, siendo aún pequeña, está creciendo rápidamente.

Actualmente reúne a 38 Antiguos Alumnos, 32 de los cuales son de nacionalidad india. “Nuestra pequeña comunidad crece de forma constante con la adhesión de nuevos miembros entusiastas y con ganas de colaborar en el desarrollo de la marca IESE en la India e impulsar actividades de formación entre los Antiguos Alumnos”, señala **Kothari**.

El Chapter organizó en febrero del 2008 una sesión en Mumbai con Pawan Agarwal, consejero delegado de Nutan Tiffin Box Suppliers Charity Trust. Agarwal compartió con todos los asistentes los principios y la filosofía de trabajo de su empresa. “Con este evento, aprovechamos el poder de convocatoria de Inside India, que se celebraba en Mumbai durante las mismas fechas, y ofrecimos la posibilidad de que los Antiguos Alumnos, profesores del IESE y otros participantes del programa se reunieran de nuevo”, confirmó. El año

pasado, el profesor **Jordi Canals**, director general del IESE, se “acercó” a Nueva Delhi para compartir ideas y pensamientos sobre la crisis financiera y el gobierno corporativo con los Alumni de la India. **Vinay Kothari** cree firmemente en el potencial de la red de Alumni y asegura que es una de las características más diferenciales del programa. “Cuando estoy con otros Antiguos Alumnos del IESE, me siento como en familia”, afirma **Kothari**. “La gente confía en ti y las puertas se abren con facilidad. El MBA del IESE es un excelente programa global y estoy orgulloso de haber formado parte de él”.

Cuando estoy con otros Antiguos Alumnos del IESE, me siento como en familia.