

PEOPLE



Kiana Bahadorzadeh (MBA '13)

LOS MÁSTERES DEL 2013

UN VIAJE

TRANSFORMADOR

STEPHEN BURGEN
EDU FERRER ALCOVER

Kiana Bahadorzadeh, Masayuki Manabe, Joan Xiol, Ágata Lozano, Eghosa Oriakhi y Natheer Masarweh son seis de los alumnos que se han graduado este año en los programas máster del IESE. Aseguran que ha sido una experiencia que ha superado sus expectativas. Son alumnos brillantes que en su estancia en los campus del IESE y en los distintos módulos internacionales que organiza la escuela en Shanghái, São Paulo, Nairobi, Nueva York y Silicon Valley les ha permitido vivir un viaje transformador que nunca olvidarán.

MBA '13

KIANA BAHADORZADEH

MÓDULOS: SÃO PAULO Y SHANGHÁI

Fundadora y CEO de la empresa estadounidense de vajillas y artículos de lujo para el hogar, Kiyasa Corporation.

● **Kiana Bahadorzadeh** nació en Irán y se trasladó a los Estados Unidos con solo 20 años, donde estudió en la Boston University-School of Hospitality Administration. Tras trabajar para Quintessentially, un club de *lifestyle management*, se centró en la fundación de Kiyasa Corporation. Una empresa distribuidora de vajillas y artículos de lujo para el hogar, que fundó junto con su hermana, en el 2009.

A una semana de finalizar su MBA, **Bahadorzadeh** confesaba que el programa ha superado sus expectativas. “No pensaba que el IESE iba a ser tan internacional. La mayoría de las escuelas de Estados Unidos tienen un 20% de alumnos internacionales y pensaba que aquí sería similar, pero en una clase de 65 no había más de cuatro de la misma nacionalidad. Y al estar en clase con alumnos de todo el mundo adquieres y comprendes sus perspectivas. Además, el IESE te ofrece un equilibrio muy bueno entre las clases dedicadas a finanzas e industria, sin olvidar potenciar las habilidades”.

Bahadorzadeh eligió Shanghái y São Paulo para sus módulos internacionales, y precisamente, entra en sus planes volver a la ciudad brasileña, de nuevo, este mes de agosto. “Queremos expandirnos a Latinoamérica. Imagino que lo que encontraré en Brasil será muy similar a Irán en términos de burocracia, forma de hacer las cosas... Nos resultó muy fácil empezar en Estados Unidos. En dos semanas tienes la empresa registrada. Cuando fui a São Paulo, recordé que la mayoría del resto del mundo funciona de otra manera”.

De su experiencia en los módulos internacionales destaca que “las principales escuelas no ofrecen un programa de intercambio intensivo. Tener la opción de vivir en otro país durante dos semanas es una combinación perfecta para hacerte una idea de ese país, ir a clase y crear una red de contactos. Para mí, las clases de São Paulo fueron claves, supongo que, en parte, porque me gustaría trasladarme a Latinoamérica”.



Masayuki Manabe (MBA '13)

MBA '13

MASAYUKI MANABE

MÓDULOS: SÃO PAULO Y NAIROBI

Cuarta generación en la empresa familiar de ingeniería marina, Manabe Zoki Co., Ltd.

● **Masayuki Manabe** nació en Japón y estudió Económicas e Ingeniería en la Kyoto University. Tras finalizar sus estudios trabajó un tiempo en una consultora de tecnologías de la información, y después se incorporó al negocio familiar de ingeniería marina. Su experiencia en el IESE le ha abierto los ojos al mundo; el propio **Manabe** confiesa “yo no había vivido nunca en el extranjero, y quería conocer otras culturas. Mi empresa vende sus productos por todo el mundo, por lo que me interesaba poder estudiar en diferentes ciudades”. De su paso por los módulos internacionales destaca que “en Japón tenemos muy poca desigualdad, por lo que me sorprendió enormemente que en São Paulo convivieran ricos y pobres de esa manera”. “En Nairobi las cosas me parecían caóticas. La gente hablaba mucho en las reuniones, eran muy directos y discutían. En ocasiones parecía, incluso, que se estuvieran peleando. Pero entiendo que es una cultura diferente. A los japoneses nos gusta la disciplina, seguir unas reglas, y no se nos da bien improvisar o expresar nuestra opinión directamente”, aclara **Manabe**.

“Cuando llegué al IESE, creía que las operaciones y la contabilidad eran lo más importante, pero ahora lo veo diferente. Tras mi paso por Barcelona, Nairobi y São Paulo

➤ **BARCELONA, NAIROBI
Y SÃO PAULO: LO MÁS
IMPORTANTE DEL MBA ES
TODA LA EXPERIENCIA
VIVIDA EN SU CONJUNTO**

Masayuki Manabe

veo que el conocimiento es un aspecto más del MBA, pero lo más importante es toda la experiencia vivida en su conjunto y estoy convencido que ello me servirá en mis nuevas responsabilidades laborales”.

El máster ha cambiado también su forma de relacionarse, **Manabe** comenta que “antes de llegar era un japonés tradicional. No podía expresar qué pasaba por mi cabeza, pero la gente lo entendió y me ayudó a exteriorizar mis pensamientos, y ahora intento compartir mis opiniones y reflexiones. Si alguien de Occidente empezara a trabajar en mi negocio, encontraría dificultades para entender nuestro estilo comunicativo, cómo pensamos. Pero en Japón debes entender qué piensa la gente, porque nunca lo dice”.

EMBA '13

ÁGATA LOZANO

MÓDULOS: NUEVA YORK Y SHANGHÁI

Adjunta a la dirección general y *manager director* Bulk Wine Division en la empresa de mostos y vinos, Bodegas Lozano.

● La vida de **Ágata Lozano** ha estado siempre vinculada a la empresa que su familia dirige, desde hace cuatro generaciones, en la región de La Mancha. Aunque ha tenido total libertad para escoger su propio camino, cuenta que una mezcla entre vocación y lazos emocionales hizo que se decidiera por seguir con la tradición familiar. Estudió Derecho y Empresariales en Madrid y en Dublín con la intención de obtener una visión completa y realista del mundo empresarial. Nada más acabar, **Lozano** inició su andadura profesional y pasó por todos los departamentos de la organización, para acabar aportando su talento en el Departamento Financiero y de Exportación, en una empresa que hoy en día realiza el 95% de su actividad comercial más allá de las fronteras del país.

Después de una década en la compañía, necesitaba dar un paso más. “Sencillamente, me pregunté: ¿y ahora qué hago? Yo tenía muchos conocimientos sobre mi propio sector, pero no sabía prácticamente nada sobre otras industrias. Antes de decidirme por el programa, lo estudié en profundidad y vi que me podía aportar una visión más global, más amplia, conocer casos similares y problemáticas como las mías en otros ámbitos. El EMBA del IESE me ofrecía esa perspectiva y además, multitud de herramientas, así como un prestigio que se cimenta sobre 50 años formando a los mejores directivos”.

En marzo, el EMBA Madrid celebró un módulo especial de una semana en el CEIBS de Shanghái, con el objetivo de dotar a los alumnos de una visión más cercana del panorama empresarial y del contexto sociopolítico de China. Para **Lozano**, lo más interesante fueron el contenido de las sesiones y el contacto con la gente. “Acercarnos a la realidad del país, a los aspectos geopolíticos, culturales y económicos en el entorno empresarial... Entender las diferencias, por qué se trabaja de otra manera”, apunta. “Yo llevaba muchos años trabajando con China, pero ahora soy capaz de entender las reflexiones y los comportamientos”, añade. “En Occidente actuamos de forma activa, intentamos anticiparnos y razonamos de manera más lineal. En Oriente, el carácter es más reactivo, y su razonamiento y reflexión más circulares. Se han ido adaptando a su entorno progresivamente y con cautela.

Comprender estas diferencias es una lección de vida fundamental para cualquier directivo que pretenda expandir su negocio. Conocer cómo funciona un entorno, cómo se mueve, cómo respira, es fundamental antes de introducirse en él”, asegura. “En definitiva, ha sido una experiencia profundamente enriquecedora, que me ha dado mucho tiempo para pensar, y estoy segura de que será de gran utilidad para el futuro de nuestra empresa”.



Ágata Lozano (EMBA '13)

➤ CUANDO LO VIVES EN DIRECTO, TE DAS CUENTA DE QUE EN LOS ESTADOS UNIDOS ENFOCAN LOS NEGOCIOS DE OTRA MANERA; SON DIRECTOS, AGRESIVOS Y TIENEN LAS COSAS CLARAS. ES PARTE DE SU CULTURA Y LES FUNCIONA, POR ESO SON LA PRIMERA POTENCIA DEL MUNDO

Joan Xiol

EMBA '13

JOAN XIOL

MÓDULOS: NUEVA YORK Y SHANGHAI

Business development manager de Mussvital, empresa de productos dermatológicos y de higiene.

● **Joan Xiol** es un joven barcelonés que, con tan solo ● 29 años, ha tenido tiempo y energía para licenciarse en Ingeniería de Telecomunicaciones, estudiar en tres escuelas de dirección, trabajar en tres empresas distintas, fundar y vender su propia *startup* tecnológica, afrontar un EMBA del IESE y casarse. Y todo, en parte, gracias a ser “un mal ingeniero”.

“La verdad es que siempre me he considerado un mal ingeniero desde el punto de vista más técnico de la profesión”, confiesa. “Después de acabar la carrera en París, trabajé cerca de un año en una compañía del sector telecomunicaciones, pero debo reconocer que no me gustó. Opté, entonces, por reconducir mi carrera hacia la gestión y los negocios, eso sí, relacionándolos siempre con la tecnología y la ingeniería, porque seguían interesándome muchísimo”.

En el 2005, tuvo la idea de desarrollar un mecanismo de identificación por radiofrecuencia aplicable a muchos procesos de distintos sectores. Este embrión se convirtió en un plan de negocio y, posteriormente, en la *startup* Aifos Solutions, que destinó esta tecnología especialmente a la gestión de bancos de sangre. “La experiencia en Aifos fue muy enriquecedora, pero nos llegó una buena oferta y decidimos venderla”.

Así que, tras aquella aventura, pensé que necesitaba completar mi formación con un programa más global, profundo y riguroso. Tenía que ser en Barcelona para poder compaginarlo con mi vida personal y mi trabajo actual en Mussvital (empresa de productos dermatológicos y de higiene). Y tuve claro que el EMBA era la mejor opción”.

Xiol asegura que en el segundo curso ha saboreado con más dedicación las sesiones, los casos, la experiencia empresarial del profesorado, la ayuda de los compañeros y los módulos especiales, como la visita al centro del IESE en Nueva York. “Lo cierto es que fue muy intenso y enriquecedor. Estaba estructurado en tres áreas, finanzas, globalización y entretenimiento. Recuerdo que me impactaron especialmente las finanzas, porque fue una sorpresa verme atraído por un tema que jamás me había llamado la atención, y el de entretenimiento, porque es un sector muy espectacular por el que, además, siempre me he sentido fascinado”, señala **Xiol**. “Asimismo, fue muy interesante poder ver en vivo las instalaciones y el día a día en Citibank, en Disney y en Christies... Cuando lo vives en directo, te das cuenta de que en los Estados Unidos enfocan los negocios de otra manera; son directos, agresivos y tienen las cosas claras. Es parte de su cultura y les funciona, por eso son la primera potencia del mundo”. “Por otro lado, también valoro mucho la posibilidad que tuvimos de establecer contactos con profesionales americanos. Además, a nivel personal es muy positivo salir de casa y palpar una cultura profesional diferente. Creo que es un elemento fundamental del programa”.

Después de tanto movimiento, **Xiol** asegura, entre risas, que, tras del EMBA, no volverá a estudiar en su vida, “al menos durante unos años”, matiza. “Creo que habré adquirido una formación muy amplia que me permitirá avanzar mucho y desarrollarme. Seguramente intentaré crear más empresas, porque me interesa y porque después de pasar por el IESE, las posibilidades que tendré serán todavía mayores”.

“Lo bueno de este programa es que aplicas a tu día a día lo que aprendes mientras estudias, y además generas una enorme red de contactos de la que puedes disponer desde el primer momento y que seguro que me aportará muchas oportunidades en el futuro”.



Joan Xiol (EMBA '13)



Eghosa Oriakhi (GEMBA '13)

GEMBA '13

EGHOSA ORIAIKHI

MÓDULOS: SHANGHÁI Y SILICON WALLEY

Field service manager en Schlumberger Oilfield Services.

● Eghosa Oriakhi estudió Ingeniería Mecánica en la University College London, y trabaja para la industria del petróleo y el gas desde entonces. Esta nigeriana es miembro de la Society of Women Engineers y de la Initiative for the Advancement of Education in Africa. En la actualidad trabaja para Schlumberger Oilfield Services en el Golfo de México.

“Podría haber hecho un MBA en los Estados Unidos pero tener la posibilidad de formarme en España, conocer un nuevo país, una nueva cultura, un nuevo idioma y, sobre todo, poder cursar los módulos en diferentes ciudades fueron factores decisivos para decidirme por el IESE”. Sobre el módulo de Shanghái comenta que “hay una gran diferencia entre leer libros sobre cómo es vivir y trabajar en China, y tener la oportunidad de experimentarlo en carne propia: pasar tiempo con una familia china, interactuar con la sociedad y conocer el mundo empresarial asiático ha sido muy interesante”.

Una de las cosas que más ha disfrutado de su paso por las aulas ha sido “la diversidad nacional, cultural, lingüística, y las experiencias vitales de mi clase. El nivel de cercanía y amistad que hemos desarrollado crea lazos de por vida. También me gustaría destacar la dedicación de los

➤ **HAY UNA GRAN DIFERENCIA ENTRE LEER LIBROS SOBRE CHINA, Y EXPERIMENTARLO PERSONALMENTE**

Eghosa Oriakhi

profesores, no solo por nuestro crecimiento académico, sino también por el personal, como líderes empresariales y seres humanos. Creo que el rigor académico ha sido excelente, con un alto grado de exigencia” afirma Oriakhi.

“Elegí el IESE porque de verdad se preocupan por ti. Mientras te estás formando, tienes la impresión de estar con gente de tu familia. Con esa sensación me decidí a probar y a ampliar mis conocimientos y mi comprensión de las cosas, sabiendo que detrás de mí tenía todo el apoyo”.

En la actualidad, Oriakhi trabaja en la industria del petróleo y el gas, “pero me gustaría trabajar con capital riesgo o en el sector de Internet y tecnologías móviles, algo que tenga influencia en el desarrollo de África”.



Natheer Masarweh (GEMBA '13)

GEMBA '13

NATHEER MASARWEH

MÓDULO: SILICON VALLEY

Vicepresidente de Quality, Global Injectables de Hikma Pharmaceuticals.

● **Natheer Masarweh** se graduó en Química en la University of Jordania, y prosiguió su formación con un máster en Química Medicinal en la University of Sussex y otro en Ciencias Farmacéuticas Industriales en la University of Manchester. Tras incorporarse en el año 1993 a Hikma Pharmaceuticals y ostentar diversos cargos en la empresa, en el 2012 asumió la vicepresidencia de Quality, Global Injectables.

“La decisión de estudiar el GEMBA del IESE se debió, sobre todo a que el programa se impartía en diferentes campus y distintos continentes. Yo buscaba un programa que ampliara mis horizontes multiculturales y que aumentara mis conocimientos globales del mundo de los negocios”, comenta **Masarweh**, recordando los módulos internacionales.

“Lo que más me gustó fue el vínculo entre la teoría y la práctica, eso hacía que todo tuviera más sentido desde una perspectiva empresarial. También el método del caso con ejemplos reales que son relevantes para el estudio de diferentes entornos de negocios. En general, el GEMBA aporta un ‘sabor especial’ en comparación con las propuestas más tradicionales, pues, como directivo, te ofrece las herramientas adecuadas para gestionar tu empresa de forma

➤ **TE ENSEÑAN A ESCUCHAR
Y A DEJAR DE LADO LOS
PREJUICIOS HASTA TENER
TODOS LOS DATOS SOBRE
LA MESA; APRENDES
A SER MÁS TOLERANTE**

Natheer Masarweh

eficiente. Han sido 18 meses interesantes y llenos de retos. E, indirectamente, el programa también te enseña a encontrar un equilibrio entre la vida laboral, la vida familiar y las actividades sociales”.

Su trabajo le exige que sepa liderar equipos multiculturales y que pueda trabajar con diferentes culturas, por ello la experiencia del GEMBA le resultó tan satisfactoria. “Te enseñan a escuchar y a dejar de lado los prejuicios hasta tener todos los datos sobre la mesa; y asimismo aprendes a ser más tolerante. Ahora solo espero poder aprovechar todo lo que me han enseñado durante el programa y cumplir con mi nuevo puesto como responsable de Quality, Global Injectables en Hikma Pharmaceuticals”.