

OBS Business
School

Employment Report

PER
24

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades

OBSbusiness.school

A group of approximately ten skydivers are captured in mid-air, forming a large circular shape. They are wearing various colored jumpsuits (blue, yellow, green, black, pink) and helmets. The background shows a vast, hazy landscape with fields and some distant structures. The skydivers are holding hands, creating a sense of unity and teamwork.

**"Atreveos:
el progreso
solamente
se logra así"**

Víctor Hugo

índice

6 - 13

01

Bienvenida al
Employment
Report de OBS
Business School



14 - 17

02

El futuro de
los Recursos
Humanos: From
Flux to Flow



18 - 21

03

Claves en la
gestión del
talento en la
era digital



22 - 33

04

Empleabilidad
e Impacto



34 - 43

05

Desarrollo
Profesional



44 - 51

06

Inspirando al
Emprendimiento



52 - 59

07

La Comunidad
OBS y el
Networking



60 - 77

08

Formando
Líderes



01

Bienvenida al Employment Report de OBS Business School



1.1 Bienvenida del Equipo de OBS

Casilda Güell, PhD
Decana de OBS
Business School



“Cada año acogemos a **más de 3.000 alumnos** de diversas nacionalidades, quienes nos eligen para impulsar su perfil profesional, obteniendo **resultados notables** en el progreso de su carrera y en el crecimiento salarial”

Me complace presentar, un año más, el Employment Report 2024, un valioso informe que **resume el impacto de nuestra institución en el desarrollo profesional de nuestros estudiantes** y que, más ampliamente, proporciona una visión general de nuestras actividades de apoyo a la carrera profesional.

En OBS creemos que es esencial hacer un seguimiento cuidadoso y preciso de este tipo de información, pues estamos seguros de que **una escuela de negocios de prestigio internacional debe desempeñar un papel clave en la empleabilidad de sus alumnos** y, a través de ellos, contribuir al desarrollo de la sociedad.

Los efectos de este importante esfuerzo son impresionantes y nos enorgullece poder decir que **cada año acogemos a más de 3.000 alumnos de diversas nacionalidades**, quienes nos eligen para impulsar su perfil profesional, obteniendo resultados notables en el progreso de su carrera y en el crecimiento salarial. Se trata de objetivos de enorme importancia para cualquier institución académica, pero no los consideramos un destino en sí mismos, sino que los trabajamos como etapas de un camino de crecimiento continuo en beneficio de nuestros alumnos, antiguos alumnos y de la sociedad en la que vivimos.

Somos conscientes de que operamos en un contexto desafiante y, al mismo tiempo, fascinante, caracterizado por la interconexión global, el cambio constante y la innovación tecnológica, entre otros factores. En este escenario, consideramos fundamental apoyar a los miembros de nuestra Comunidad OBS en su plan de carrera, por ello contamos con **un área específica, Career Services, que trabaja día a día para mantener viva y actualizada la oferta de servicios y actividades orientados a satisfacer las necesidades en materia de empleabilidad de los distintos perfiles** de estudiantes que pasan cada año por nuestra institución.

Espero que este documento os resulte útil e interesante.

Casilda Güell, PhD
Decana de OBS Business School

”



Raquel Clavería
Career Services
Manager

“Realizamos un continuo trabajo de **investigación y diseño de actividades** que aporten respuestas a los diferentes perfiles profesionales que se reúnen en nuestra escuela cada año”

Haber sido la primera business school born online en español del mundo tiene una gran carga de responsabilidad, por ello, dieciocho años después de iniciar nuestra andadura académica, podemos sentirnos tremendamente orgullosos; a lo largo del presente informe comprobamos que **nuestra dedicación tiene un impacto positivo en el desarrollo profesional de los alumnos** objeto de estudio (curso académico 2021-2022) una vez han transcurrido doce meses tras finalizar su programa en OBS.

Mejorar la empleabilidad de los estudiantes es el objetivo principal del área de Career Services, por ello **realizamos un continuo trabajo de investigación y diseño de actividades que aporten respuestas a los diferentes perfiles profesionales que se reúnen en nuestra escuela cada año**, y lo hacemos contando con el consejo de nuestras empresas colaboradoras, que nos ponen al día de los nuevos retos del tejido productivo.

Dos de las novedades más destacadas del área en 2023 fueron el Ciclo de Empleabilidad y el Ciclo de Desarrollo Profesional, los cuales creamos específicamente para dar respuesta a preguntas tan importantes como... *¿Qué valoran los head-hunters? ¿Cómo puedo acceder al empleo oculto? ¿Cuáles son las competencias que se busca en los profesionales del s. XXI?* En ambos casos la acogida fue muy buena y **podimos dar apoyo a los más de 1.500 miembros de nuestra Comunidad** que se inscribieron en ambos servicios.

Quiero destacar, además, el excelente feedback que recibimos de nuestros alumnos tras las actividades que organizamos desde Career Services, pues absolutamente todos ellos (Executive Coaching, Project Mentoring, Workshops, Masterclasses, Ciclos de Conocimiento, Company Visits, etc.) reciben **valoraciones cercanas a la excelencia** y cuentan con una tasa de recomendación media del 88%.

Confío en que este análisis sea de vuestro interés.



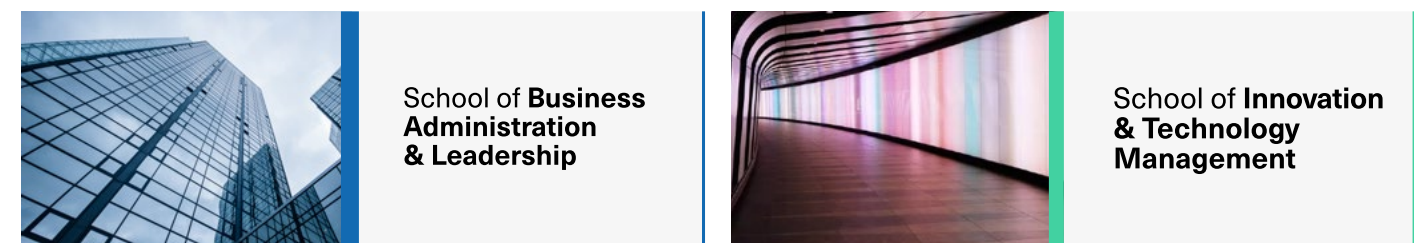
Raquel Clavería
Career Services Manager

”

1.2 Sobre OBS Business School

OBS Business School nace en 2006 como la primera escuela de negocios born online en español del mundo, ofreciendo MBAs y Másteres a los futuros líderes del cambio. Con **más de 39.000 profesionales** formados provenientes **de 80 países** y gracias a la experiencia y excelencia en formación, OBS es reconocida con cinco QS Stars en Online Learning y está presente en **destacados rankings** internacionales como Forbes, QS, El Mundo, Financial Times o el CEO Magazine, entre muchos otros.

Nuestro modelo pedagógico busca acercar el tejido empresarial al alumno a través de la experiencia y, es por ello, que hemos creado un ecosistema organizado en dos escuelas altamente especializadas: la **School of Business Administration & Leadership** y la **School of Innovation & Technology Management**.



Partners Académicos

En OBS Business School contamos con dos partners académicos de destacado prestigio internacional que avalan la calidad de nuestros programas, con una clara apuesta hacia la innovación, la mejora continua y la especialización para dar respuesta a las necesidades del tejido empresarial actual.



Planeta Formación y Universidades

OBS forma parte de Planeta Formación y Universidades, una de las redes internacionales de instituciones educativas más importantes del mundo. Creada en 2003 como red de instituciones educativas internacionales, Planeta Formación y Universidades representa el compromiso del Grupo Planeta con la educación universitaria y la formación profesional y continua.



Reconocimientos

Trabajamos diariamente para mejorar la calidad de nuestros **MBAs y Másteres**, alineando toda la experiencia educativa para dar respuesta a las necesidades del entorno empresarial actual.

EOCCS DE EFMD

Certificación internacional de calidad académica de la European Foundation for Management Development.



TOP 10 RANKING FORBES

Una de las mejores escuelas de negocio según el Ranking internacional de Forbes.



CINCO QS STARS

1ª Business School 100% online del mundo reconocida por el prestigioso rating QS Stars.



TOP 15 RANKING EL MUNDO

Uno de los 15 Mejores Centros Formativos para estudiar un MBA online de España.



TOP 4 MBA ONLINE QS RANKING

OBS ha sido incluida a nivel mundial en el Online MBA Ranking de QS.



RANKING FINANCIAL TIMES

El Executive MBA está rankeado en la TOP 100 Online MBA List 2013.



TOP 5 GLOBAL ONLINE MBA RANKING

El Executive MBA y Global MBA se encuentran en el TOP mundial.



BEST MASTERS RANKING EDUNIVERSAL

La escuela cuenta con 20 de sus programas en el TOP 10 del Ranking internacional.



TOP 2 RANKING INNOVATEC

OBS es reconocida en la segunda posición del Ranking Educativo Innovatec.



02

El futuro de los Recursos Humanos: From Flux to Flow



The future of Human Resources: From flux to Flow

Los desafíos actuales en los RR.HH. y cómo avanzar hacia el 2025 con propósito.

El ámbito de los Recursos Humanos se encuentra en un momento de cambio. La volatilidad y la incertidumbre que han traído los últimos acontecimientos globales han centrado el foco en cómo dirigir los próximos años y aumentar el valor empresarial de los RR.HH.

Desde KPMG, **hemos encuestado a más de 300 líderes del área de los Recursos Humanos y entrevistado a 12 organizaciones que actualmente lideran a sus pares en el futuro de los RR.HH.** Descubrimos que, aunque cada función necesita encontrar su propio camino, hay temas comunes a la hora de abordar los retos a los que se enfrentan los RR.HH. hoy en día.

Nuestra última investigación deja al descubierto que los ‘Pathfinders’ - aquellas funciones de RR.HH. que están forjando un camino a través de este paisaje cambiante - están menos preocupados por lo que otros hacen y dicen sobre la gestión de personas. En su lugar, **están construyendo las capacidades adecuadas para su mercado y, que a su vez, cumplan con la estrategia de su empresa,** proporcionando la información necesaria sobre las personas para facilitar el proceso de toma de decisiones. Además, se están integrando en otras funciones empresariales y en la C-Suite, para permitir que el valor de los RR.HH. beneficie a toda la compañía.

En el estudio, **hemos identificado las seis prioridades críticas en las que los pioneros de los RR.HH. se están centrando** de cara a los próximos tres años:

Fuente: **KPMG España** The future of Human Resources: From flux to flow
<https://kpmg.com/es/es/home/tendencias/2022/12/the-future-of-human-resources.html>



Flow

Los ‘Pathfinders’ de RR.HH. permiten que el valor estratégico que generan fluya por toda la organización, integrándose estrechamente con el negocio en general y con la C-suite.

Digital

Las soluciones y los procesos antiguos no son suficientes en un mercado laboral competitivo. Por eso, los ‘Pathfinders’ han ido más allá de la implementación de la tecnología: están integrando lo digital para hacer que el trabajo fluya de forma eficaz y ofrecer una experiencia perfecta a los empleados.

Analítica

Las organizaciones de RR.HH. líderes no se conforman con hacer un seguimiento de los KPI en los cuadros de mando. Responden a las preguntas que se hace la empresa, utilizando datos de fuera de la función y técnicas de análisis relacional. Como resultado, producen información beneficiosa para la estrategia, el compromiso, la fidelización de talento y el desarrollo.

Talento

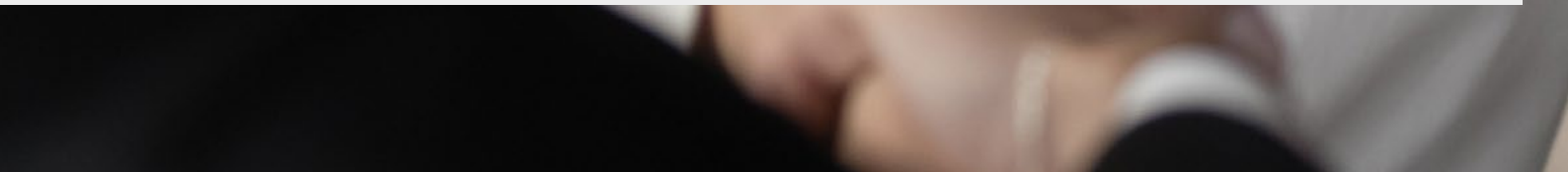
El uso de los mercados de talento para adaptar las habilidades a las tareas todavía se encuentra en una fase inicial, incluso en las funciones de RR.HH. más innovadoras. Sin embargo, la importancia fundamental de la gestión y el desarrollo de habilidades en la empresa es crítica para los ‘Pathfinders’, lo que les aporta una ventaja competitiva.

Propósito

Los ‘Pathfinders’ de RR.HH. están tomando la delantera en el propósito de la organización, definiéndolo y haciéndolo realidad para sus equipos. Están impulsando todo lo relacionado con los criterios ESG, asegurándose de que el objetivo de llegar a cero emisiones netas llegue a través de cada parte de la organización.

Bienestar

Los líderes de los RR.HH. ponen el bienestar de los empleados en el centro de su estrategia. Lo sitúan en el centro de una forma holística, aportando enfoques innovadores que realmente ayuden a las personas a rendir al máximo.



03

Claves en la gestión del talento en la era digital



Claves en la gestión del talento en la era digital



En la actualidad, las compañías se enfrentan a un entorno vibrante y retador con el foco puesto en la digitalización y el talento necesario para llevarlo a cabo. Estamos en la era de la automatización, la robótica y la inteligencia artificial, y el talento es más importante que nunca, si alguna vez no lo ha sido. **Si le preguntamos a un CEO qué es lo que más le preocupa, qué le quita el sueño, es probable que sus prioridades sean la creación de nuevos negocios en el mundo digital, la digitalización de sus operaciones, el incremento de su cuota de mercado, más clientes y más ventas, la eficiencia y la automatización.** Pero si vemos los planes, proyectos y estrategias que se ponen en marcha, sean cuales sean, detrás de todas ellas siempre van a estar las personas. Lo que deja aún más claro que las personas son el mayor activo de las compañías. Da igual que tengan la mejor tecnología, los mejores activos y los recursos más potentes, si las empresas no tienen a las personas adecuadas no van a poder lograr los objetivos y metas propuestas. Stephen Covey lo tenía claro: “la tecnología reinventará los negocios, pero las relaciones humanas seguirán siendo la clave del éxito”.

Estamos viviendo un contexto difícil, donde el mundo es cada día más sofisticado y más complejo. Quizá esto no suena a nuevo, pero hoy vivimos a una velocidad de cambio nunca vista. **Nos encontramos ante un reto que las compañías deben afrontar, definiendo planes estratégicos donde la gestión del cambio y la capacidad de adaptación son fundamentales.** Las empresas no saben cómo evolucionará el mercado, pero saben que deben tener a su organización preparada para moverse rápido y actuar. Por lo tanto, las compañías

están impulsando una evolución en la gestión de personas que implica poner foco en varios aspectos clave.

El aprendizaje y el desarrollo de habilidades (upskilling) se vuelven fundamentales para garantizar las capacidades en los empleados.

La digitalización demanda nuevas capacidades que tanto las futuras incorporaciones como los empleados actuales deben adquirir a través de procesos de aprendizaje continuo durante toda su carrera profesional. Muchos de los puestos actuales no existirán en los próximos años, mientras que otros surgirán con competencias técnicas aún desconocidas. Por tanto, **es importante impulsar capacidades como el trabajo en equipo, la curiosidad, el interés por aprender, la resiliencia, la adaptación, la colaboración, inteligencia social, perseverancia, creatividad, entre otras.**

Para lograrlo, las áreas de Personas se apoyan en el análisis de datos como elemento clave en la gestión del talento. El análisis predictivo de capacidades juega un papel crucial en la planificación de perfiles y la adquisición del talento necesario. Esto dota de mayor importancia a procesos como la selección de personas, la atracción de ese talento escaso que reúna las nuevas capacidades necesarias y su onboarding o proceso de acogida en las organizaciones. Vivimos un momento donde las compañías luchan por determinados perfiles invirtiendo mucho tiempo y recursos en su búsqueda y atracción. Ya no son las compañías las que eligen a sus nuevos empleados, es tan alta la demanda actual de estos perfiles escasos, que son las personas quienes eligen la compañía en la que quieren trabajar.

Otro enfoque clave en la evolución de la gestión de personas es la redefinición de la propuesta de valor para los empleados con el objetivo de tener no solo mayor atracción sino también su retención. El bienestar de los empleados es una prioridad cada vez más alta para las organizaciones, es importante cuidar y proteger la salud física, mental y emocional de las personas, lo cual requiere implementar nuevas formas de trabajo flexible que permitan un adecuado equilibrio entre la vida profesional y personal, así como un entorno de trabajo saludable y desafiante. Es un hecho que no todos queremos lo mismo, ni estamos en el mismo punto de carrera, por lo que todas las políticas y procesos de recursos humanos tienen que ser flexibles y adaptables a cada realidad. La pandemia del Covid-19 ha acelerado la adopción del trabajo en remoto y/o híbrido, sin embargo, las compañías deben asegurar que estos modelos fomentan el trabajo en equipo y garantizan la conexión y el compromiso de los equipos virtuales. Por tanto, las empresas están desarrollando estrategias que promuevan la productividad y la conciliación tanto de los equipos remotos como de aquellos que están en los centros de trabajo.

Por último, otro elemento clave es la diversidad. Este factor va a seguir siendo un tema tremendamente relevante en el futuro, y es que las compañías ya son multiculturales y multigeneracionales. Nunca antes habían coincidido tantas generaciones y tan diversas; **es muy importante generar entornos de trabajo respetuosos donde todos los empleados tengan cabida,** independientemente de su sexo, edad, origen, orientación sexual o capacidades. No es solo generar un entorno de igualdad de

oportunidades (eso ya deberíamos haberlo superado), sino generar retos y promover espacios de colaboración donde cada uno pueda poner en juego todo su potencial.

En resumen, las compañías están en plena transformación, adoptando la IA y la automatización, priorizando el bienestar de los empleados, favoreciendo los modelos de trabajo remoto y/o híbrido, liderando con políticas de diversidad y acogiendo una cultura de aprendizaje continuo. **Al generar experiencias positivas en los empleados las empresas atraerán y retendrán talento, contribuyendo así al éxito de sus organizaciones.**

Todos estos desafíos deben ser resueltos por la función de personas en conjunto con los líderes de la organización quienes en su día a día generan esos entornos, interactúan con sus equipos, establecen objetivos y promueven lo mejor de cada persona. Esa es la gran aportación de los líderes de la organización.

Con este panorama tan retador hay que tenerlo muy claro, **el talento es el gran antídoto contra la incertidumbre;** saber que se cuenta con un equipo preparado brinda la tranquilidad de que, sea cual sea el futuro, la compañía estará preparada.



Verónica Pastor

» BP de Personas y Organización en Repsol
» Profesora de RRHH: liderazgo 4.0. y gestión del cambio en OBS

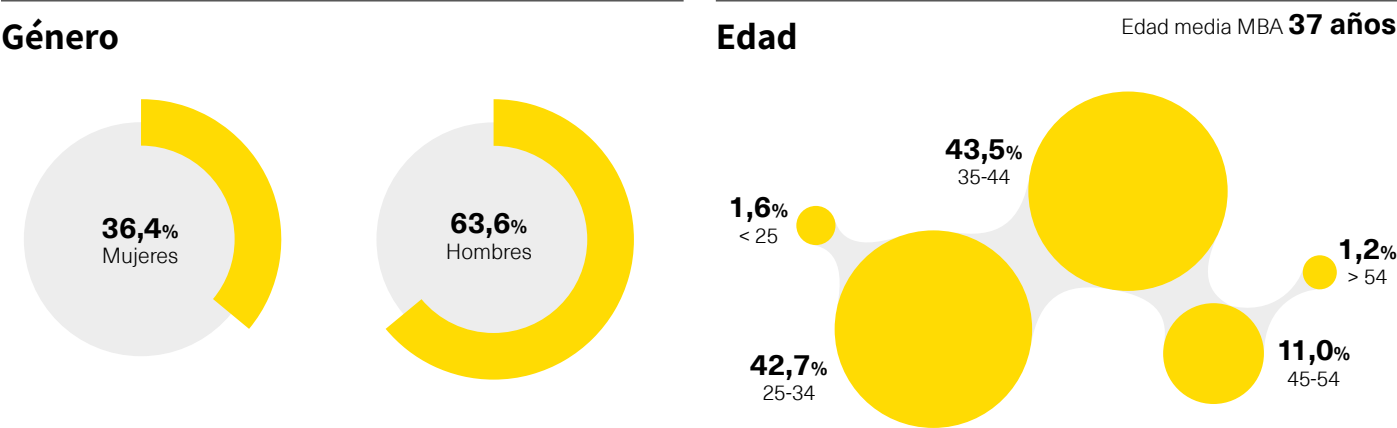
04

Empleabilidad e Impacto

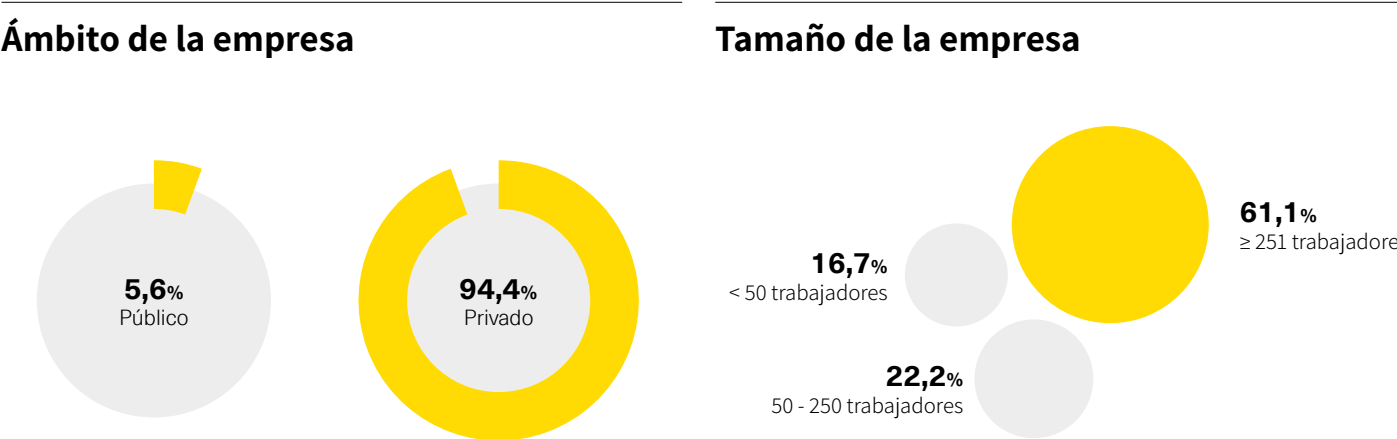
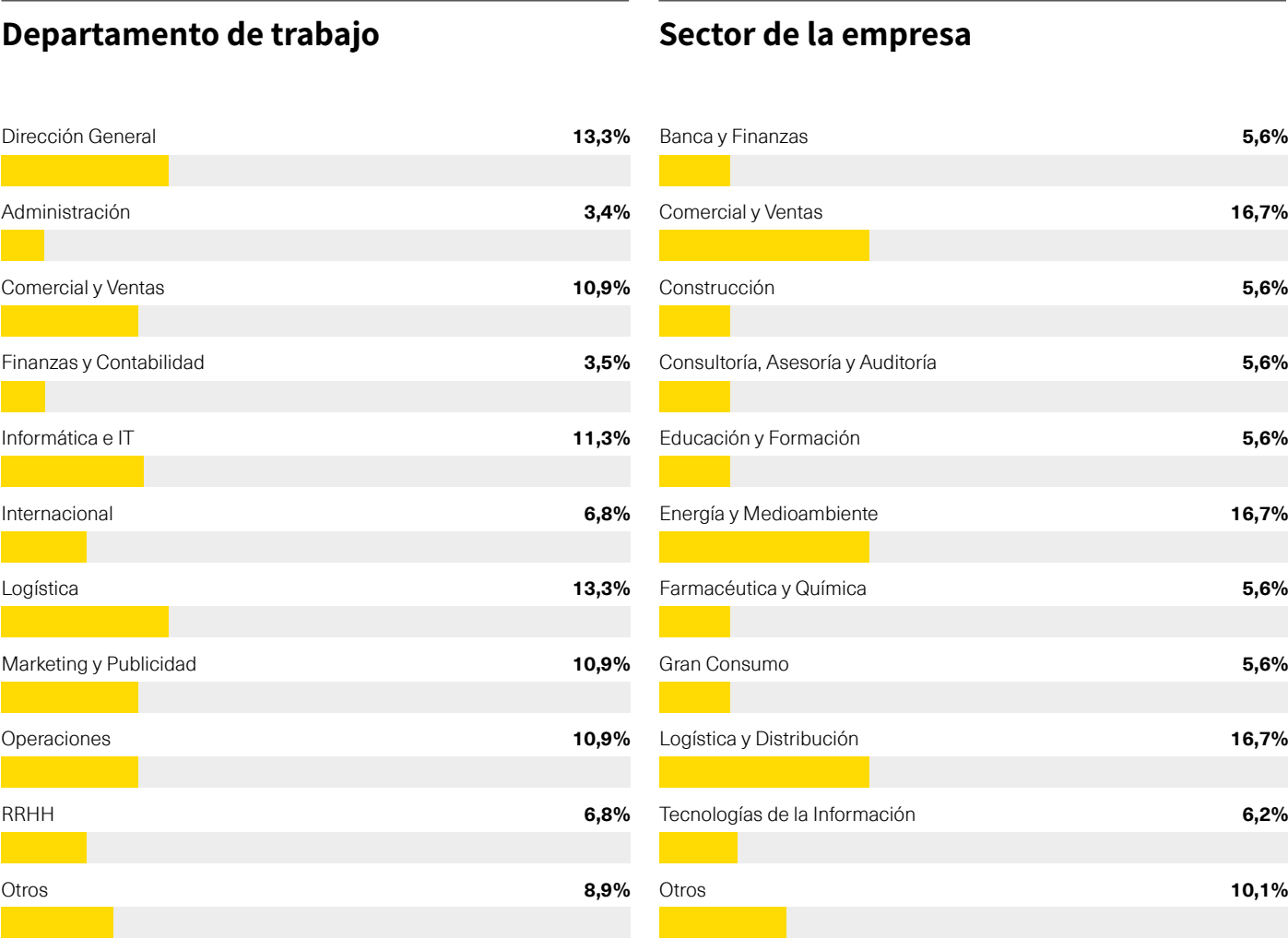
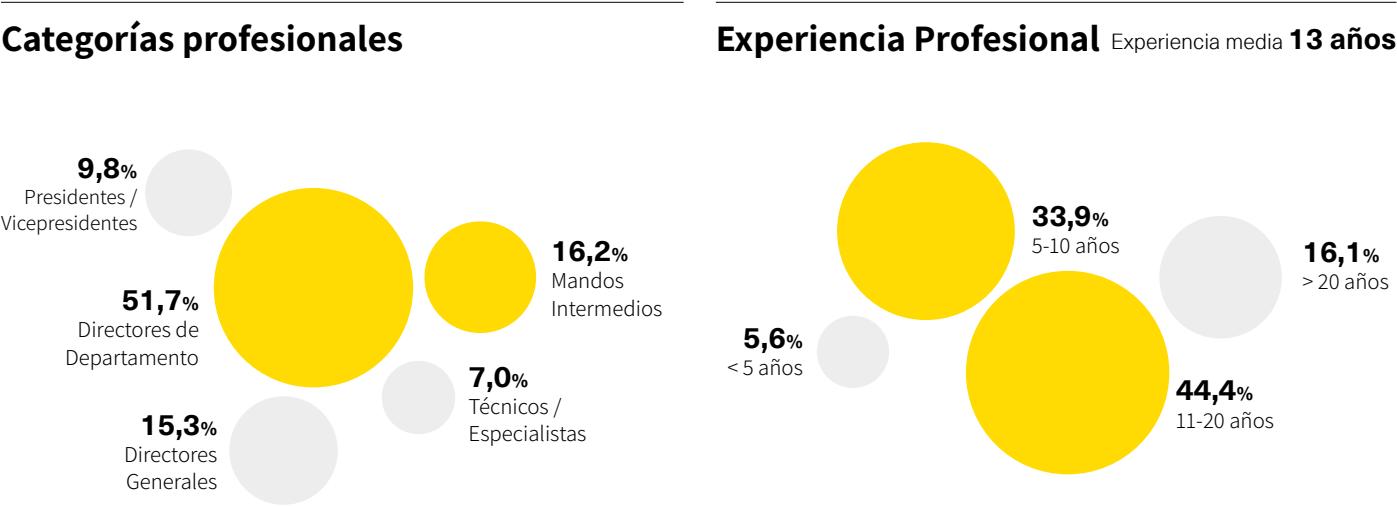
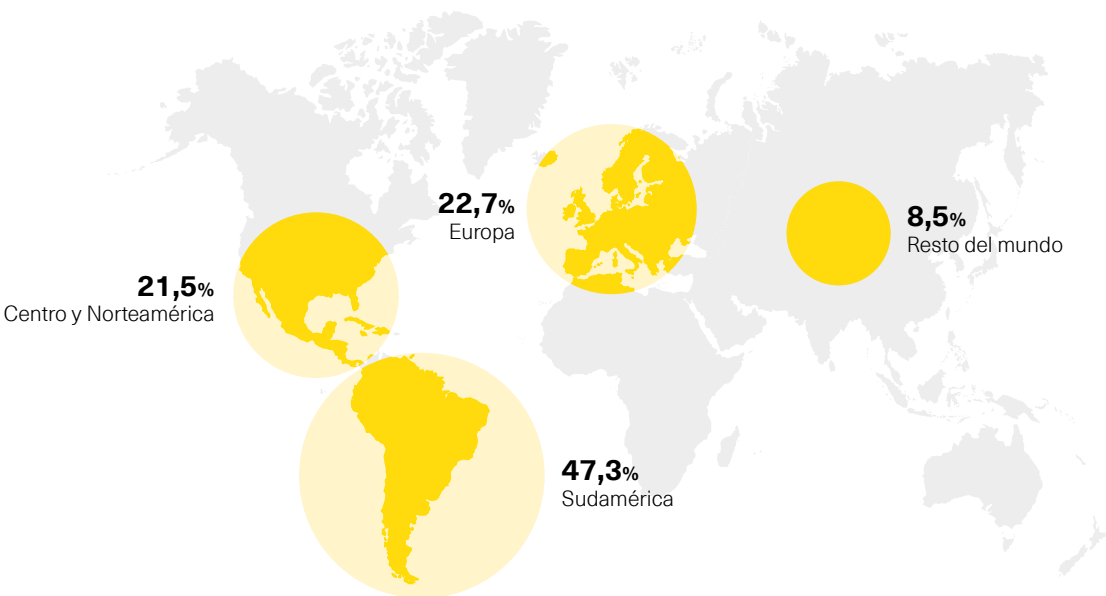


4.1 MBA

Perfil MBA



Procedencia del alumno

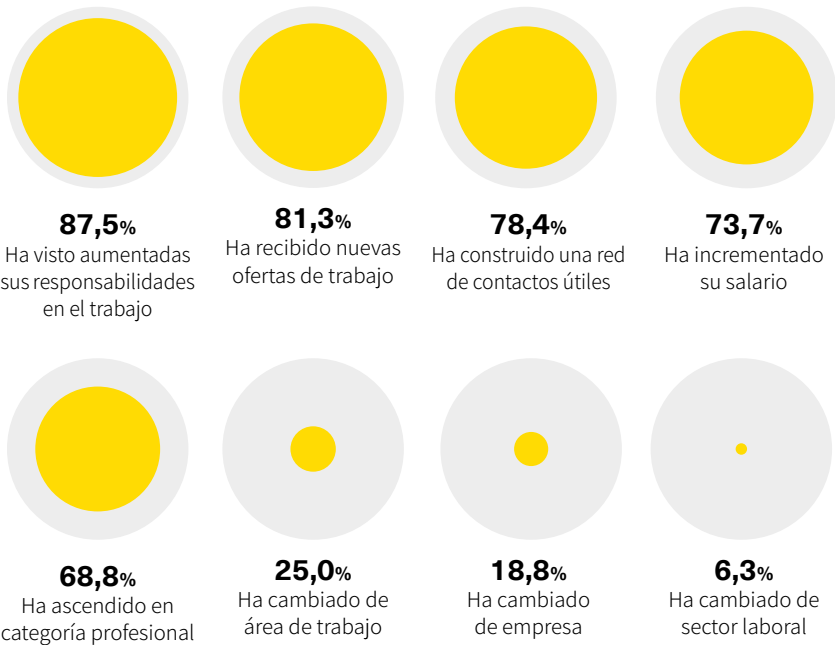


Impacto MBA

Datos

92,4%

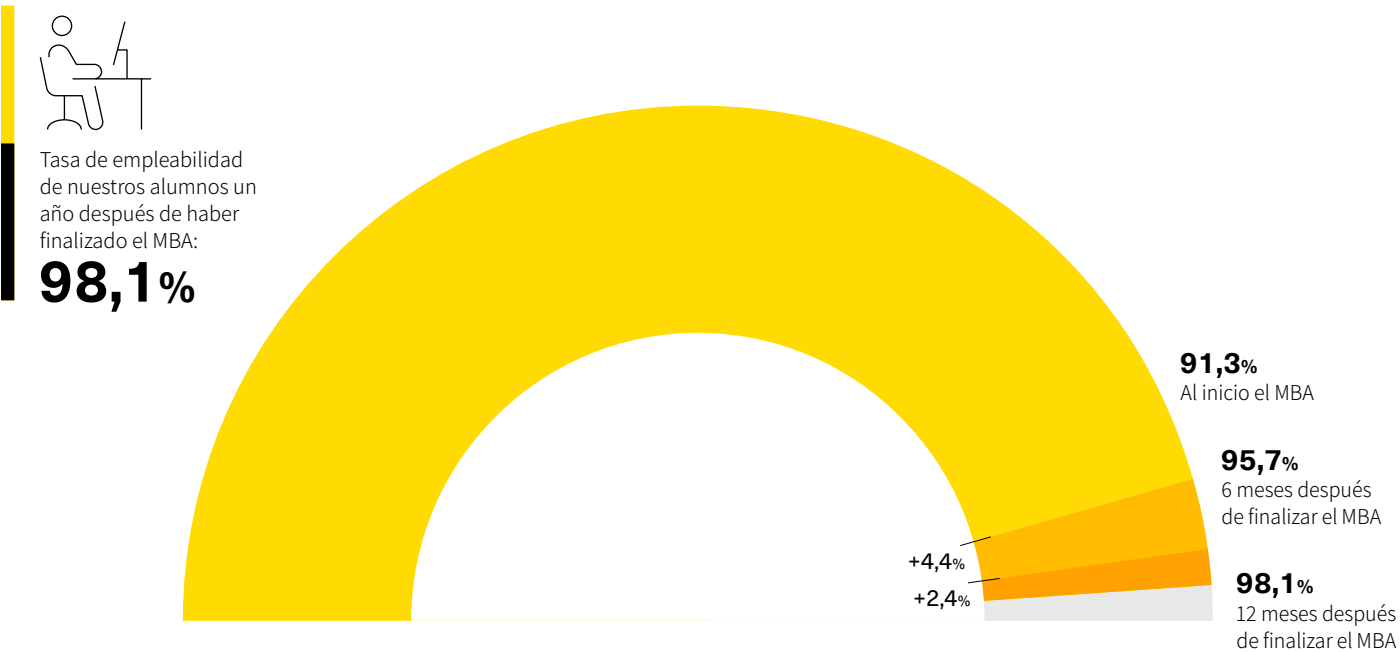
Confirma que su formación en OBS ha tenido un impacto positivo en su desarrollo profesional



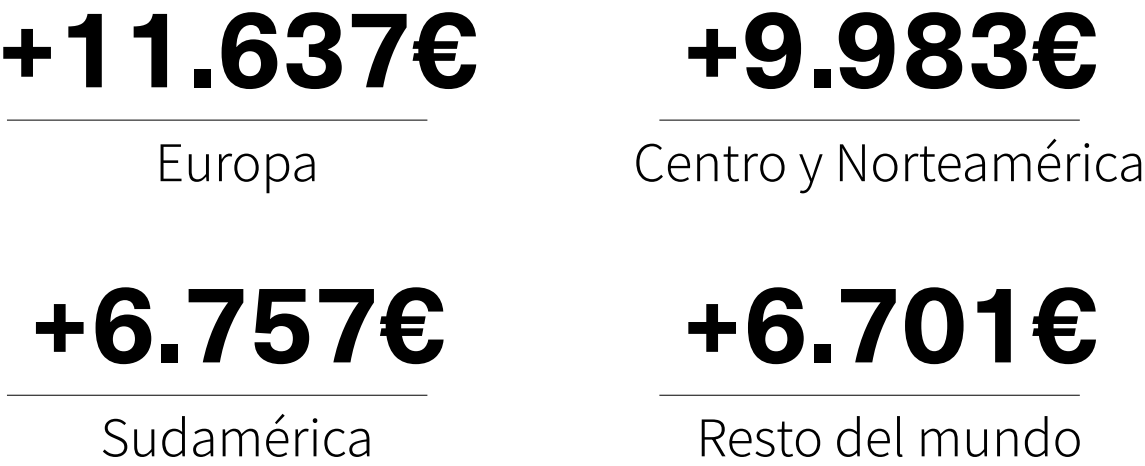
Salarios medios



Empleabilidad

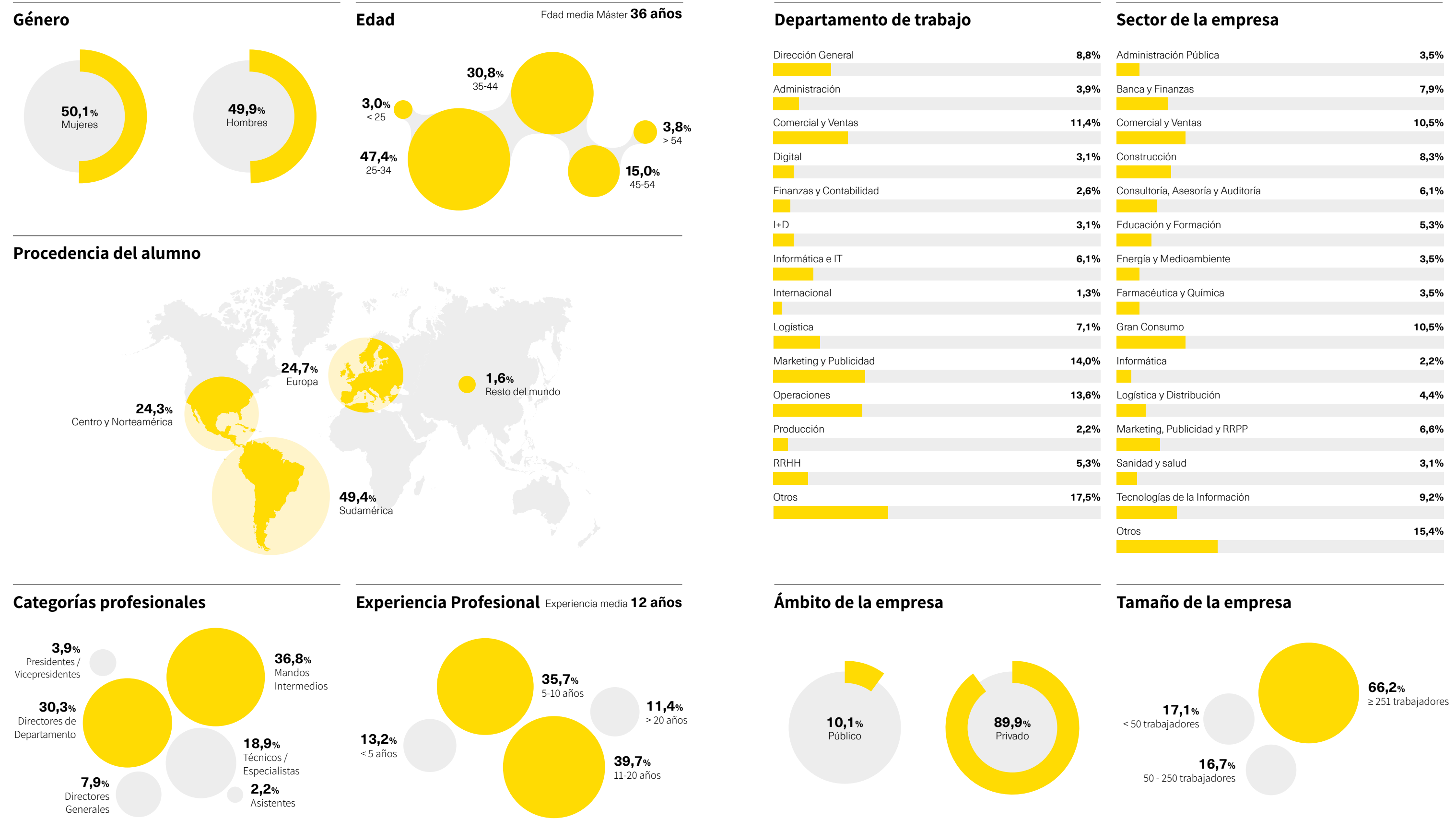


¡Una formación de impacto!



4.2 Másters

Perfil Másters

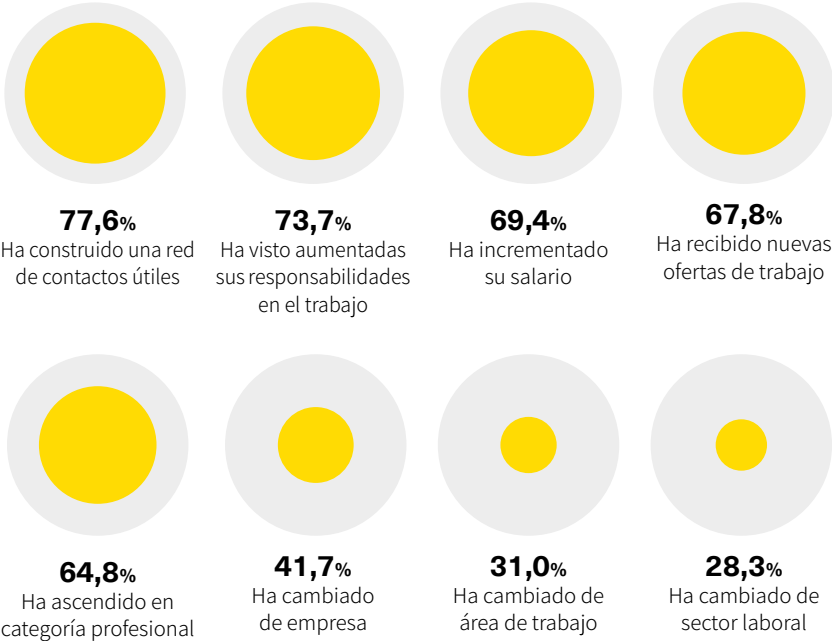


Impacto Másters

Datos

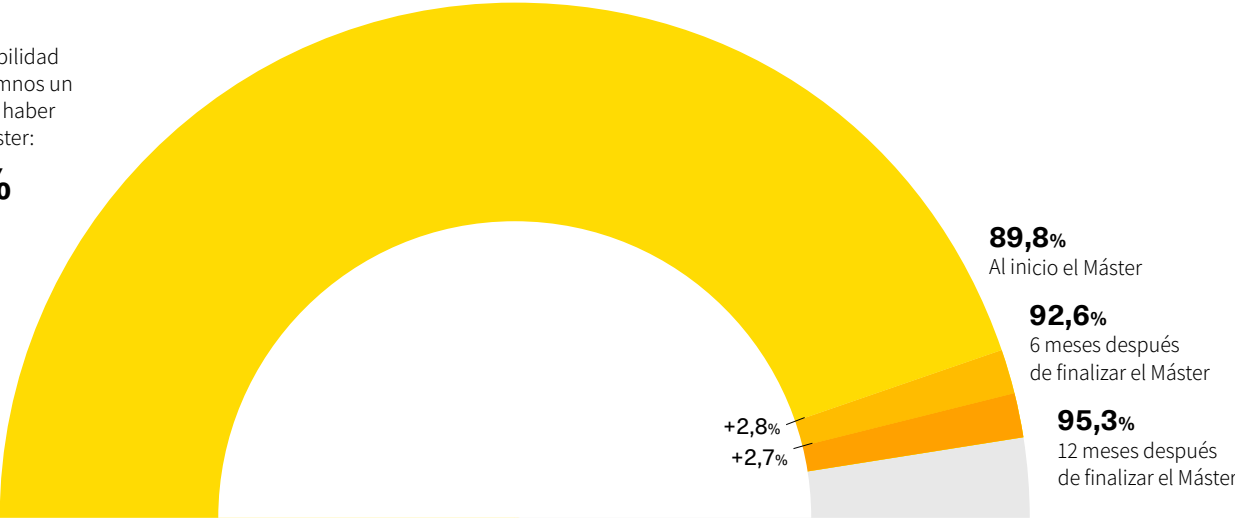
87,6%

Confirma que su formación en OBS ha tenido un impacto positivo en su desarrollo profesional

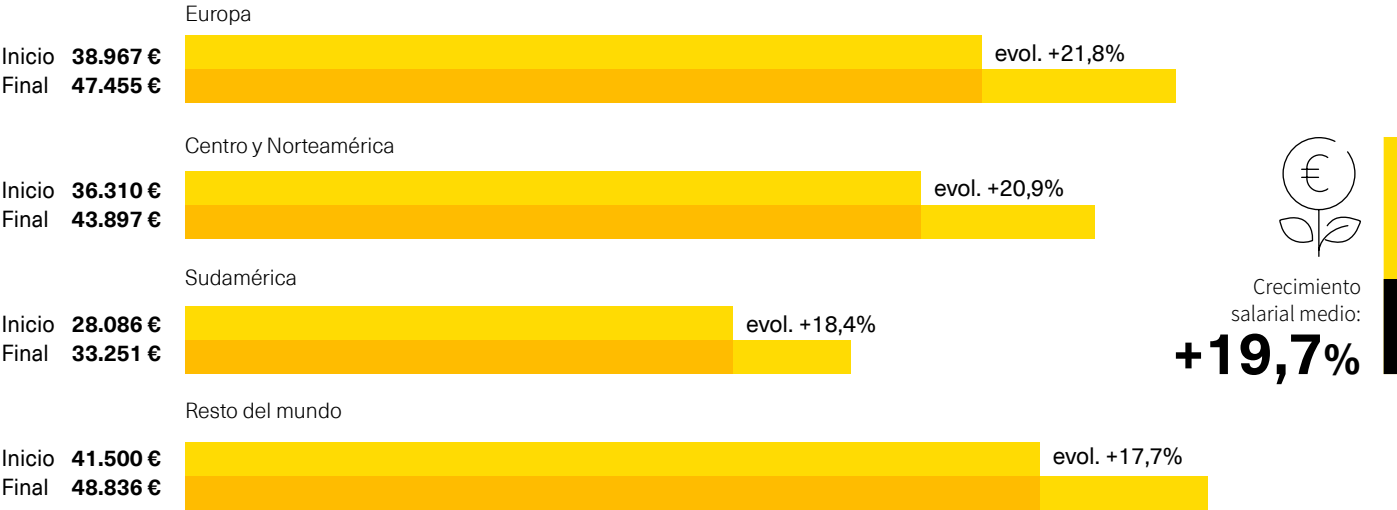


Empleabilidad

Tasa de empleabilidad de nuestros alumnos un año después de haber finalizado el Máster:
95,3%

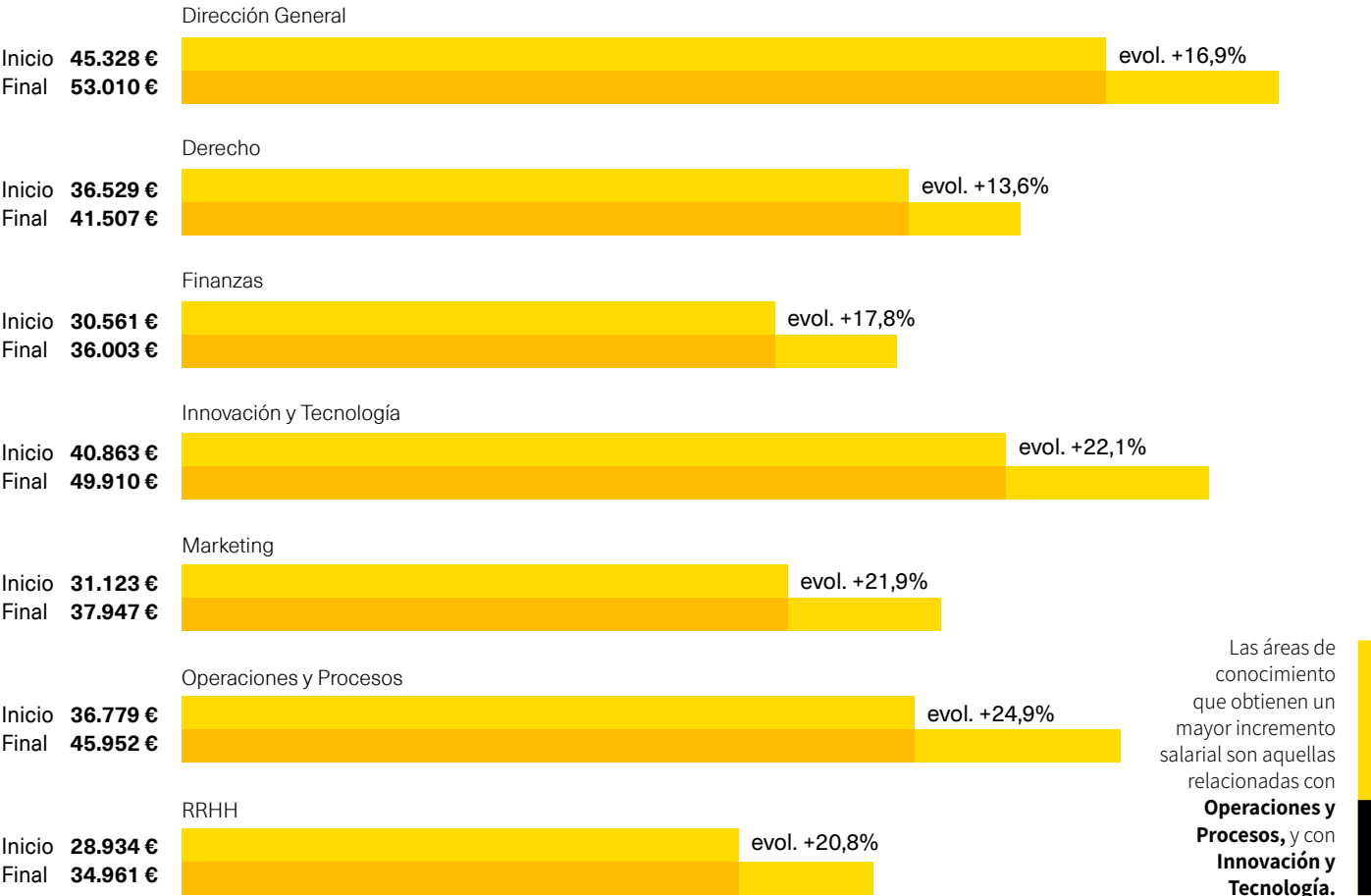


Salarios medios por región



Crecimiento salarial medio:
+19,7%

Salarios medios por área de conocimiento



Las áreas de conocimiento que obtienen un mayor incremento salarial son aquellas relacionadas con **Operaciones y Procesos**, y con **Innovación y Tecnología**.

Premio a la **Mejor Empresa** 2023



El año 2023 ha sido un año destacable debido a los frutos en materia de empleabilidad que se han dado gracias a la **colaboración de OBS con DHL Supply Chain**.

Durante el evento de Graduación, **OBS premió la capacidad empleadora de DHL Supply Chain**, empresa que ha dado cabida entre sus empleados a un considerable número de alumnos que han pasado por OBS, y que los ha llevado a ser la **Mejor Empresa de 2023**.

Anabel Huelmo, Directora de la Unidad de Negocio de Consumo de DHL Supply Chain Iberia, fue la encargada de recoger el premio, quien afirmó que recibir dicho reconocimiento “es un orgullo porque **precisamente en DHL hacemos un importante esfuerzo por ser la opción preferida para muchos profesionales como apuesta en su carrera profesional**, y porque trabajamos día a día para crear el entorno de trabajo apropiado para captar y retener el mejor talento. **Resultado de este**

esfuerzo que realizamos es este premio y la certificación que nos ha concedido durante los últimos 3 años el instituto Great Place to Work, y que nos identifica como una de las mejores empresas para trabajar en España”.

Dña. Anabel Huelmo, Directora de la Unidad de Negocio de Consumo de DHL Supply Chain Iberia, recibe el Premio a Mejor Empresa 2023 de la mano del **Dr. Óscar Aguer**, Director General de OBS.

05

Desarrollo Profesional



Cuando pensamos en nuestro plan de carrera, pensamos en retos, objetivos y, sobre todo, en desarrollo profesional. Cruzar una línea de meta requiere de perseverancia, esfuerzo, compromiso y de **un equipo que te acompañe en el camino**. Tu carrera profesional no es una carrera por el tiempo, es un proceso largo y para toda la vida que precisa dedicación, actitud y entusiasmo.

Los procesos de carrera son muy diversos, por ello **hemos diseñado distintos servicios y actividades para los diferentes momentos profesionales** que atraviesa una persona a lo largo de su vida activa. Mediante un análisis detallado de tu trayectoria y de tus perspectivas de futuro podrás escoger aquellas actividades que más te convengan y te ayuden a cumplir tus metas.

En OBS **te acompañamos en el camino que elijas tomar en tu carrera profesional**. Te ayudamos a analizar tus objetivos para desarrollar la ruta que te llevará a alcanzarlos. Te guiamos, motivamos y proporcionamos las herramientas para que tu carrera llegue tan lejos como puedas soñar.

#OBScareers



5.1 Un apoyo para cada momento de tu carrera

El área de Career Services pone a tu disposición una oferta viva de servicios que potencian tu trayectoria profesional, al mismo tiempo que impulsan tu propio perfil, dotándote de herramientas intrapersonales que logran que seas un profesional completo.

Todas las actividades a las que tienes acceso desde el momento en que te matriculas, y también después de haber finalizado tu programa académico, las encuentras dentro de cuatro categorías que te presentamos a continuación:



1 GETTING STARTED

En esta categoría incluimos los servicios creados para los **jóvenes profesionales** con menos de 2 años de experiencia laboral que, habiendo ya alcanzado sus primeros objetivos y titulación, miran hacia adelante y se enfrentan a nuevos retos, buscando su primer gran puesto de trabajo en el que poner a prueba su talento y sus conocimientos.

Asimismo, las personas que están viviendo un **momento de cambio** a nivel laboral, bien sea por una **reinversión profesional**, por un **outplacement** o por un **cambio de país**, también encontrarán en los servicios de esta categoría una oferta ajustada a sus nuevas necesidades.

En ambos casos sus mayores intereses son:

- OPORTUNIDADES DE PRÁCTICAS O EMPLEO
- SABER CONFECCIONAR UN BUEN CV
- COMENZAR A TRABAJAR DE UNA MANERA COHERENTE SU MARCA PROFESIONAL
- DISPONER DE UN PERFIL PROFESIONAL EN LINKEDIN ACORDE CON SUS CAPACIDADES, CONOCIMIENTOS Y PLAN DE CARRERA
- FORMACIÓN CONTINUA

2 BOOST YOUR PROFILE

Aquellos miembros de nuestra Comunidad OBS que todavía no cuentan con un amplio bagaje laboral, pero que ya han entrado con seguridad en el mercado de trabajo, necesitan **afianzar su perfil profesional**, pues su progreso depende de su actitud y han de **sentirse preparados para nuevos retos**, por ello cuentan con una serie de actividades que les permitirán:

- ACCEDER A NUEVAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO
- POTENCIAR SU MARCA PROFESIONAL
- COMENZAR A ADQUIRIR LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL TRABAJO DEL FUTURO
- DESARROLLAR SU MENTALIDAD DE CRECIMIENTO Y ADQUIRIR LA ACTITUD QUE LE LLEVARÁ A LOGRAR ALCANZAR SUS METAS
- FORMACIÓN CONTINUA

3 BOOST YOURSELF

Esta categoría de servicios está pensada para apoyar a los perfiles senior que están en su **momento de máxima proyección** y que, por ello, necesitan trabajar las **habilidades más personales** y adquirir las herramientas que les permitan **asumir y asimilar el éxito**, pero también todo lo que ello implica. En estos casos algunas de sus principales necesidades son:

- ACTUALIZAR SU PERFIL EN FUNCIÓN DE SUS NUEVAS RESPONSABILIDADES
- ENTRENAR LAS HABILIDADES MÁS IMPORTANTES EN SU DÍA A DÍA
- TRABAJAR EN SU MENTALIDAD DE CRECIMIENTO
- DESARROLLAR UN LIDERAZGO CONSCIENTE
- CONVERTIR A SU EQUIPO EN UN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO
- TENER UNA FORMACIÓN CONTINUA

4 SELF-EMPLOYMENT

Bien sea por decisión propia, o por ser una salida laboral más, aquellos que sean **emprendedores**, o que estén en vías de serlo, tendrán el soporte de la escuela gracias a una serie de servicios pensados para apoyarles a diferentes niveles, desde la vertiente más emocional a la más ejecutiva, por ello podrán:

- ANALIZAR SU RECORRIDO PROFESIONAL Y VALORAR UNA OPCIÓN DISTINTA EN EL AUTOEMPLEO
- CONOCER LOS RETOS A LOS QUE HARÁN FRENTE A LO LARGO DEL PROCESO DE EMPRENDER
- TRABAJAR SU MARCA PROFESIONAL
- DISPONER DE MENTORÍAS ONE TO ONE
- RECIBIR FORMACIÓN CONTINUA

5.2 Una oferta viva de servicios y actividades para ti

01. SESIONES One to One



Executive coaching

9,7 de valoración general

87% de índice de recomendación (NPS)

PLAZAS LIMITADAS. + INFO

Se trata de un servicio exclusivo destinado a alumnos y exalumnos que tengan un perfil senior y que quieran descubrir cómo afrontar nuevos retos y/o gestionar procesos de transformación en su carrera.

El proceso consta de 4 sesiones 1 to 1 a través de las cuales se adquiere mayor conciencia de uno mismo, se aprende a adaptarse a diferentes situaciones y se detectan las creencias limitantes, entre otros.

Project mentoring

10 de valoración general

100% de índice de recomendación (NPS)

PLAZAS LIMITADAS. + INFO

Este servicio de mentorías pretende apoyar a los miembros de nuestra Comunidad que estén en vías de lanzar su propio proyecto profesional o que tengan la responsabilidad de llevar a cabo nuevas iniciativas dentro del plan de desarrollo organizacional.

A lo largo de 4 sesiones 1 to 1, el mentor guía, aconseja y transmite su amplio conocimiento al mentee con la intención de que este logre cumplir sus metas, y lo hace estimulando su pensamiento creativo, mostrándole el camino para detectar, analizar y resolver las adversidades, y enseñándole a gestionar el cambio y la incertidumbre.

Diagnóstico CV

PLAZAS LIMITADAS.
Novedad en 2024

Presentarse a los reclutadores tiene bastante complejidad, pues a veces es difícil discernir qué información es relevante en nuestro CV y cuál no nos aporta beneficios. Mediante una sesión 1 to 1, los alumnos podrán analizar con un orientador profesional qué mejoras pueden aplicar en su hoja de vida para conseguir ser más vistos.

Asimismo, a lo largo del año contarán con diferentes recursos que les ayudarán a enfocar sus búsquedas de empleo en base a sus herramientas más innatas.

#OBScareers

02. Workshops



Workshop de motivación y gestión de equipos

9,7 de valoración general

86% de índice de recomendación (NPS)

PLAZAS LIMITADAS. + INFO

Este año ampliamos las convocatorias anuales de este taller destinado a profesionales que tienen bajo su responsabilidad la dirección y la gestión de talento humano y que, por ello, quieren convertir a sus equipos en equipos de alto rendimiento.

Durante 4 sesiones de 2 horas cada una, el alumno aprende la diferencia entre grupo y equipo, ve los distintos roles de un equipo y conoce los diferentes enfoques en torno al líder, además de obtener las herramientas para afrontar y gestionar el conflicto.

Workshop de liderazgo

9,2 de valoración general

92% de índice de recomendación (NPS)

PLAZAS LIMITADAS. + INFO

Hoy día, un profesional vive en un mundo con un altísimo grado de incertidumbre, y saber obtener el máximo provecho de los recursos personales marca la diferencia.

Durante 4 sesiones de 2 horas cada una, los alumnos y exalumnos pueden identificar sus frenos y sus creencias limitantes para aprender a comunicarse a comunicarse mejor con el grupo, de forma auténtica y segura

03. Ciclos de conocimiento



Emprendimiento

9,3 de valoración general

76% de índice de recomendación (NPS)

[+ INFO](#)

Mediante este Ciclo impartido por reconocidos expertos del mundo del emprendimiento, se facilitan las herramientas imprescindibles que todo emprendedor debe asimilar antes del desarrollo de un proyecto profesional.

A través de sus 3 sesiones en directo, los asistentes conocen los conceptos clave en torno al emprendimiento, obtienen mayor visión analítica, aprenden a reconocer los pilares del proyecto y entrenan las habilidades necesarias para enfrentarse a los desafíos.

Empleabilidad

9,3 de valoración general

91% de índice de recomendación (NPS)

[+ INFO](#)

Con este ciclo impactamos directamente en la empleabilidad de nuestra comunidad.

Temas tan importantes como construir y potenciar la marca personal, saber acceder al empleo oculto o usar convenientemente las redes sociales para conseguir contactos de calidad, se tratan a lo largo de 3 sesiones online impartidas por reconocidos expertos. Estas permiten al alumno identificar sus puntos de mejora y que así logre captar la atención de los reclutadores de personal.

Desarrollo Profesional

Novedad en 2024

Estar al día de las tendencias en el mercado laboral es primordial para la correcta evolución de la carrera, ya que de ello depende que orientemos adecuadamente nuestros pasos.

Este Ciclo consta de 3 sesiones en directo donde aprendemos a diseñar un futuro profesional y a desarrollar nuestro Plan de Carrera en función de las competencias más demandadas en el profesional del S.XXI.

04. Masterclasses



Masterclasses LIVE

9,3 de valoración general

84% de índice de recomendación (NPS)

Estas sesiones magistrales se realizan en directo y están impartidas por expertos docentes y colaboradores de la escuela.

Las Masterclasses tienen como principales objetivos: la actualización de conocimientos, estar al día de las tendencias de los distintos sectores y adquirir habilidades blandas para el desarrollo personal y profesional.

Algunas de las sesiones impartidas recientemente han tratado temas tan demandados como: "La variable Planeta en el Marketing Mix", "¿Qué es el Metaverso y cómo nos afecta?" o "Smart Working".

Masterclasses REC

A través de estas píldoras formativas exclusivas para alumnos y antiguos alumnos, buscamos facilitar las herramientas que ayudarán a nuestra Comunidad a mejorar su empleabilidad, así como la actualización de sus conocimientos de acuerdo a las nuevas tendencias de cada sector.

Las Masterclasses Recorded están siempre disponibles a través del Campus Virtual y se van lanzando nuevas video-cápsulas de manera continua a lo largo del año.

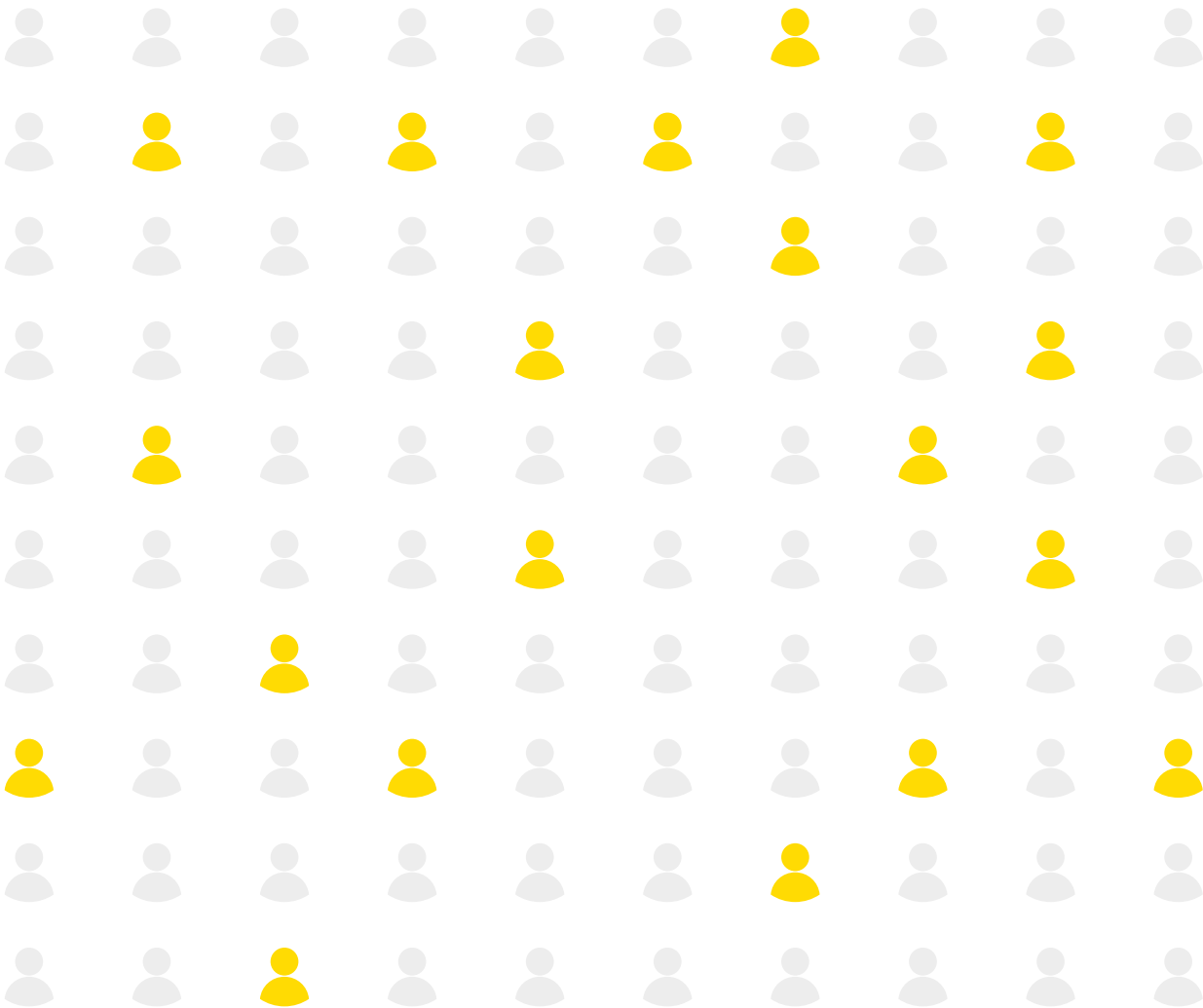
Algunos temas tratados hasta ahora son: "Aprende a negociar tu salario", "Empleabilidad y la búsqueda del trabajo oculto" o "Las 5 claves del líder consciente".

06

Inspirando al Emprendimiento



6.1 Análisis del emprendimiento en OBS



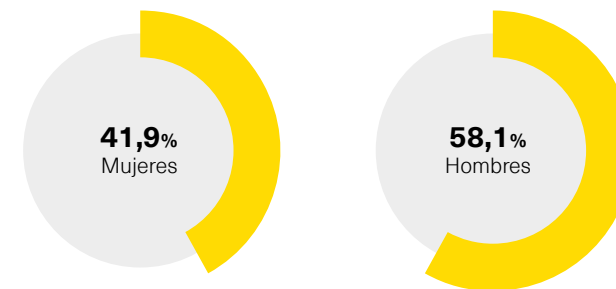
El **19,2%** de nuestros alumnos son **emprendedores**

Mayores tasas de emprendimiento en personas con estudios superiores

El pasado mes de junio el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) lanzó su último informe acerca de la evolución y el estado del emprendimiento. A lo largo del documento se comprueba que “las mayores tasas de emprendimiento se producen en los niveles educativos superiores. [...] Estas tasas de emprendimiento superan a las de emprendedores con menor nivel educativo, y consolidan el crecimiento de las vocaciones emprendedoras en la población de mayor cualificación educativa.”¹

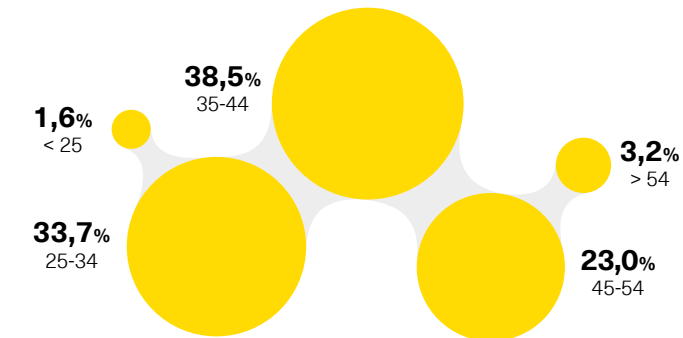
1. Observatorio del Emprendimiento de España (2023): Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2022-2023. Ed. Universidad de Cantabria.

Género



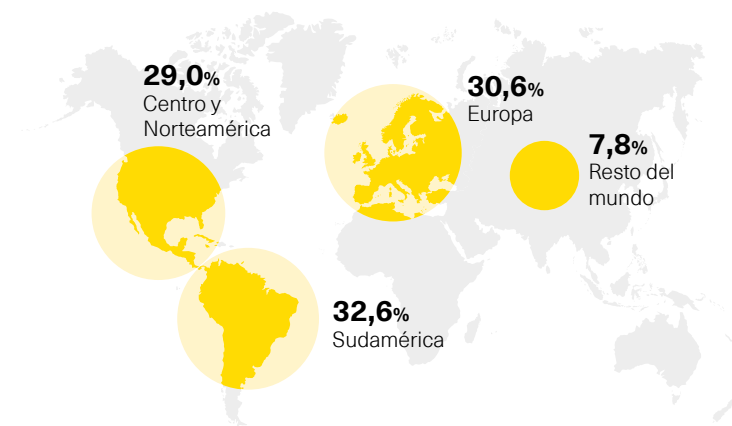
Edad

Edad media **43 años**



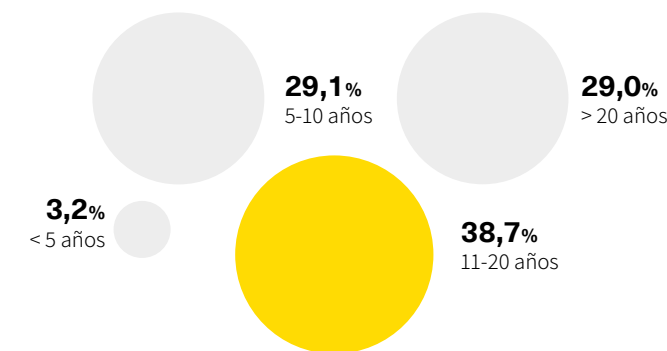
Procedencia del alumno

Este año **9 nacionalidades**



Experiencia Profesional

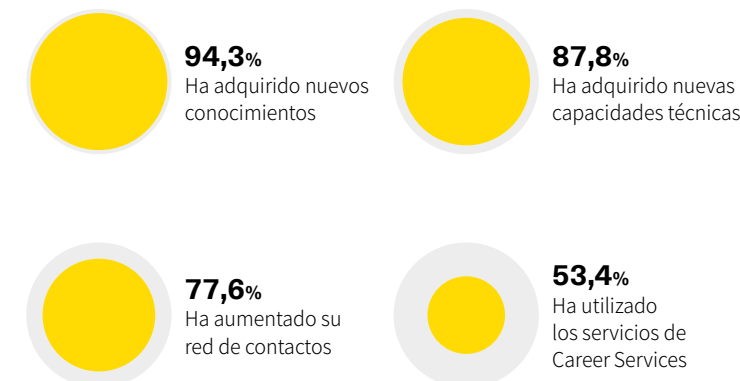
Experiencia media **17 años**



Influencia de la escuela

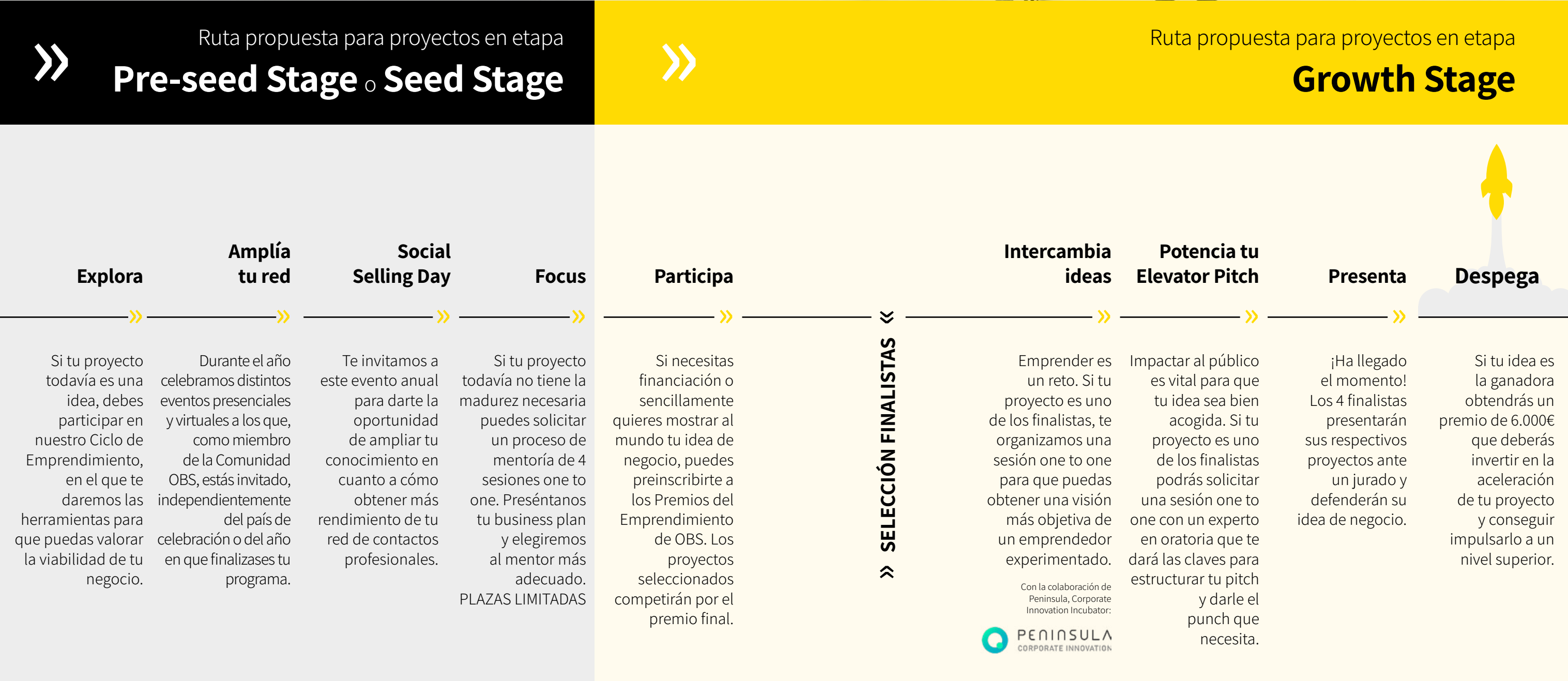
87,1%

Cree que OBS ha contribuido a la creación o al impulso de su empresa



6.2 Ruta del Emprendimiento

La ruta para convertir tus sueños en un proyecto empresarial de largo recorrido.



6.3 Las historias de nuestros emprendedores



Álvaro Villena

Ewaffle

He trabajado facilitando en empresas de distintos tamaños e industrias el desarrollo de servicios y productos digitales como Agile Coach. En 2022 lancé mi empresa Ewaffle, en la que acompañamos a universidades y clientes corporativos a producir cursos e-learning y sacarles el mejor provecho a las tecnologías del EdTech.

El paso por el **Máster en Innovación y Emprendimiento** de OBS me ha permitido sumar conocimientos y herramientas que me han facilitado y potenciado la vida de manera significativa. Desde la elaboración de proyectos propios de emprendimiento, hasta en consultoría de innovación a mis clientes.



Yuliana Calderón

Blé

Blé es un emprendimiento costarricense que lleva casi 5 años en el mercado y se dedica al diseño y elaboración de productos para relajación y sueño. Desde que empecé el **Máster en Design Thinking y Desarrollo de Producto** he podido utilizar herramientas para el diseño de nuevos productos, detectar necesidades de mis clientes y enfocar mejor cada proyecto que tenemos.

Además, este año he iniciado un segundo emprendimiento llamado Calma, que selecciona los mejores tipos de té del mundo y los importa a Costa Rica. Todo esto ha sido posible gracias a que el máster me ha permitido tener una visualización globalizada de los negocios y me ha ayudado a reconocer necesidades y oportunidades en el mercado.



Elena Lluch

Estudio Global

Estudio Global nació en Valencia (España) en 2008 como una asesoría-consultoría con una clara vocación: ayudar a nuestros clientes a alcanzar el éxito empresarial. En estos años hemos evolucionado y crecido considerablemente, no solo escalando el tamaño de nuestro equipo, sino también abriendo negocio en otras provincias y comunidades autónomas, pero siempre con esa vocación intacta.

Actualmente, somos profesionales especializados en consultoría estratégica, desarrollo de equipos y proyectos de mejora empresarial que trabajamos para ofrecer soluciones innovadoras. Para ello, es necesario conocer y ser permeable a las últimas tendencias empresariales y contar con una formación continua y de calidad. Realizar el **Máster en Coaching Directivo y Liderazgo** de OBS encaja en esta filosofía empresarial y nos ha permitido conocer las tendencias empresariales internacionales y adquirir nuevos conocimientos.



César Díaz

Lipsum Group

Soy César Díaz, Co-Founder & CSO de Lipsum Group, una agencia de consultoría, asesoría y entrenamiento comercial, ubicada en Colombia con clientes en toda Latinoamérica.

Estudiar el **Máster en Innovación y Emprendimiento** de OBS Business School me permitió adquirir las competencias y habilidades necesarias para convertir una idea en un negocio rentable y escalable. Así nació Lipsum Group, donde ayudamos a los emprendedores y visionarios a crear la empresa de sus sueños, acompañándolos desde la creación de la marca, las estrategias de crecimiento, los equipos comerciales, hasta lograr la consolidación en el mercado.



Luis Huesca

drilu

Soy Luis Huesca, Licenciado en Ciencias de la Comunicación e Ingeniero de Audio. Me enorgullece haber contribuido en películas galardonadas como "Roma" y "Nomadland", ganadoras del Oscar y del León de Oro de Venecia, así como colaborar con plataformas como Netflix, Amazon Prime Video, Star+ y Disney+.

Soy fundador de drilu (drilu.world), una agencia global especializada en diseño sonoro que se aventura en el marketing digital, atendiendo a clientes en todo el mundo. Este proyecto nace de mi deseo de formar una comunidad creativa para innovar y explorar nuevos horizontes. Creo en el poder de la creación colectiva y el trabajo en equipo.

Actualmente, estudio el **Máster en Marketing Digital, Growth Hacking y eCommerce** en OBS Business School. Este conocimiento es esencial para adaptar drilu al mercado actual, ofreciendo servicios de marketing digital de vanguardia y competitividad internacional.



Valeria Ellis

ASANTO

Mi nombre es Valeria Ellis y actualmente soy CEO y Cofundadora de ASANTO, una marca mexicana de botanas saludables hechas a base de amaranto.

Comencé el **Máster en Coaching Directivo y Liderazgo** unos meses antes del lanzamiento oficial de ASANTO pensando que lo elegí por simple gusto, porque me llamaba la atención el plan de estudios, pero después de un par de meses, y hasta el día de hoy, valoro y utilizo muchas de las herramientas que aprendí durante el curso, no solo en mi vida profesional, sino también en la personal. Estoy segura que el haber tenido la oportunidad de haber cursado este programa no solo me ha ayudado a ser una mejor profesional, sino también me ha ayudado a poder establecer metas claras, a escuchar mejor a mi entorno y a ser una mejor líder.



Paulina Godoy

Be Flowing

Como fundadora Be Flowing, en Chile, nuestro principal objetivo es ayudar a nuestros clientes a lograr la transformación que desean. Nos especializamos en crear experiencias innovadoras y creativas que los desafíen, inspiren y motiven a alcanzar sus objetivos empresariales, profesionales y personales. Utilizamos el juego, las emociones, el movimiento y la consciencia para guiarlos en este camino. Para lograrlo, aplicamos distintas metodologías y herramientas, comprometidos en brindarles a nuestros clientes una experiencia única y personalizada, que tenga un valor real y que se enfoque en lo que ellos realmente necesitan.

Cursar el **Máster en Design Thinking y Desarrollo de Producto** de OBS junto con la Universitat de Barcelona fue fundamental para mi desarrollo laboral. Fue en ese momento cuando inicié mi emprendimiento y adquirí nuevos conocimientos y herramientas para diferenciarnos en el mercado, para generar un impacto significativo tanto en las empresas e instituciones con las que trabajamos como en las personas que las integran.



Joel Fuguet

EO! Easy Ordering

EO! Easy Ordering nace con la voluntad de iniciar la revolución digital en el sector de la restauración, ofreciendo una nueva experiencia de compra al consumidor (comodidad, rapidez y servicio) así como aumentar la productividad del comercio y permitiendo al restaurador potenciar su beneficio gracias a los datos recogidos. El **Máster en Dirección de Operaciones** de OBS me ayudó a entender no solo el completo funcionamiento interno de la empresa, sino también el funcionamiento externo, sobre cómo se relaciona la empresa con un entorno nacional e internacional, con los impactos tecnológicos y geopolíticos. Además, tener compañeros de todo el mundo es una grandísima aportación para entender y compartir culturas y conocimientos.



Javier Moreno

Nextep Innovation

Soy Javier Moreno, Co-Founder de Nextep Innovation, una firma de consultoría de Innovación, Business Design, Growth Marketing y No-Code Development, con metodologías innovadoras propias diseñadas para ser más rápidas y fáciles, de forma remota o presencial.

Nuestro propósito es innovar la forma en que nuestros clientes hacen crecer su valor al next step... desde la conceptualización y modelaje de su negocio, el desarrollo No-Code de tecnologías para MVPs y productos finales, y hasta el lanzamiento de su producto, negocio o iniciativa al mercado con nuestra Agencia de Marketing.

Estudí el **Máster en Innovación y Emprendimiento** de OBS y la Universitat de Barcelona, lo que me permitió actualizar mis conocimientos y herramientas de innovación estratégica, y crear un ecosistema de contactos, startups y empresas.



Yubirí Suárez

Orange•Dot•Creative

Desde 2008 visualicé mi empresa Orange•Dot•Creative como una agencia que permitiera darle color y forma a todos los proyectos e ideas que otras personas tenían. A partir de 2014 comencé a prepararme para saber más sobre publicidad, mercadeo, social media management, y no fue casualidad que después de 2019 todo lo digital abarcaría el 100% de nuestra oferta de servicio. Es por ello que tomé la decisión, en 2021, de seguir expandiendo mis conocimientos y llegar más allá de los colores y la forma. Quería entender cómo se relaciona el marketing con el comportamiento del usuario, qué es aquello que hace que alguien escoja un producto sobre otro, cómo el color afecta, cómo afectan nuestras experiencias, y así tener una visión mucho más amplia. Así es que hoy me encuentro estudiando el **Máster en Neuromarketing y Comportamiento del Consumidor** en OBS Business School.

Gracias OBS, por hacer de este aprendizaje no solo una teoría; este aprendizaje nos suma mucho más cada vez que comenzamos un nuevo módulo, que expande nuestra capacidad creativa y que, nos impulsa a ser mejores en nuestros procesos y ofertas de servicio.



Rosina Arocena

Vuelta Estudio de Sostenibilidad

En Vuelta Estudio de Sostenibilidad estamos dedicados a identificar oportunidades circulares dentro de empresas. Nos especializamos en diseñar y gestionar proyectos para transformar los residuos textiles en productos nuevos de alta calidad.

La **Maestría en RSC y Liderazgo Sostenible** fue un punto de inflexión en mi carrera que me permitió unir mi experiencia dentro de la industria textil con conocimientos nuevos y actualizados de Responsabilidad Social Corporativa y Liderazgo Sostenible. Los conocimientos compartidos, la dedicación de los profesores, el intercambio con compañeros y la información actualizada fue la combinación perfecta para disfrutar y cursar la maestría con éxito.



Natalia León

Peru LEGACY Co.

Peru LEGACY Co. es un Operador Turístico Boutique, disruptivo, apasionado por el Perú, sus raíces, su gente y cultura viva. Nos especializamos en la curaduría de viajes privados, exclusivos y únicos, para aquellos exploradores de espíritu aventurero, curiosos y exigentes. Diseñamos cuidadosamente nuestros programas, desarrollando propuestas de viaje personalizadas, impecables y siempre con los más altos estándares de calidad, creando experiencias memorables para aquellos viajeros interesados en descubrir la verdadera esencia del Perú.

[linkedin.com/company/peru-legacy-co/](https://www.linkedin.com/company/peru-legacy-co/)

Cursar el **Executive MBA** de OBS me permitió conocer nuevas herramientas que actualmente aplico en la empresa en el día a día y transmito a mi equipo de trabajo, y también me ayudó a ampliar mi red de contactos a nivel global; y lo más importante, fue uno de los pasos para salir de la zona de confort y cumplir mis sueños.

07

La Comunidad OBS y el Networking



7.1 Club Alumni

La Comunidad de Antiguos Alumnos de OBS es una **iniciativa conjunta de estudiantes, alumnis, claustro académico y el tejido empresarial** que brinda servicio a los **más de 39.000 profesionales** que se han formado en nuestra Escuela desde el año 2006.

En OBS contamos con **8 Clubs Alumni** repartidos por todo el mundo y liderados por alumnis destacados que ejercen de representantes de la institución y velan por la organización y **celebración de diferentes actividades y eventos**.

Los Clubs comparten la pasión por expresar al máximo las posibilidades de la formación, la generación de sinergias y el **networking** entre distintos países, culturas y entornos. Te animamos a participar en las actividades de cada uno de los Clubs y aprovechar las conexiones y conocimientos que te ofrece pertenecer a esta gran red internacional.

¡Conéctate a OBS!



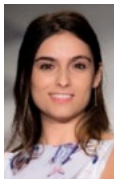
Presidentes Clubs Alumni



Ricard Muñoz
Media Executive
FC Barcelona
ESPAÑA



Karely Munárriz
Directora de Marca y Comunicaciones
Integradas de Marketing en Telefónica
MÉXICO



Catalina Rendón
Strategic Communications
Manager Newlink
COLOMBIA



Nicolás Fontaine
Consultor Autónomo
CHILE



Nelly Murillo
Partner Operations Manager
en Mondeléz International
COSTA RICA



Carlos Andrés Aguilera
National Sales Manager
Beiersdorf
ECUADOR



Pablo Vásquez
Responsable de Proyectos Asociativos
en el Fondo Tecnológico Argentino
ARGENTINA



Carmen Montenegro
Senior Sales Manager
Aspen Technology
PERÚ



Valeria González
OBS Alumni Manager
INTERNATIONAL
ALUMNI CLUB

7.2 Trending people

Carmen Montenegro

Presidenta del **Club Alumni Perú** 🇵🇪



“Es importante mantener y fortalecer el contacto entre antiguos alumnos”

Su padre, general de infantería del ejército de Perú, siempre le dijo que los estudios eran algo básico, pues le ayudarían a sobrevivir en la vida. Carmen Montenegro tomó buena cuenta de ello: primero se licenció en arquitectura por la Universidad Ricardo Palma, de Lima, y más tarde estudió dos programas en OBS, el Executive MBA y el Máster en Marketing Digital, Growth Hacking y e-Commerce, desarrollando su carrera profesional en Colombia. Pero, ¿cómo pasó de la arquitectura a las ventas? “Terminando la Universidad empecé a trabajar como arquitecta, los proyectos que presentaba los hacía sobre tecnología de diseño. El gerente al que le presentaba los proyectos abrió una compañía de tecnología y me pidió que lo apoyara en las ventas

de Autocad, el software que utilizaba para presentar mis proyectos. Al principio me pareció intimidante, ya que de ventas no sabía nada, pero pasados tres meses entendí que me encantaba conversar con la gente y ponerme a su servicio. De esta forma, me consolidé en el sector de ventas de tecnología: he trabajado con Autodesk, Aveva, Google Maps y, por último, Blackboard”, recuerda.

A través de su trayectoria profesional, Montenegro ha sido consciente del proceso de transformación digital: **“La transformación digital ha estado presente desde hace varios años en todas las áreas. Ahora, tras la pandemia, nos hemos dado cuenta de que es imperativo ser parte de ella”**, explica. Ha sido testigo de ello en varios sectores: “El

estudio de arquitectura en el que trabajaba tuvo que adaptarse al cambio digital. También trabajando en los sectores del petróleo, gas y minería, apoyamos a los ingenieros para contar con la información de los activos digitales de sus plantas, para que pudiesen gestionar una buena operación y mantenimiento de estas. Esto implicaba un cambio a todo nivel. Por último, en el área educativa, durante la pandemia pudimos ayudar y explicar que, a través de la transformación digital, podían llegar a sus alumnos sin problemas”, rememora.

Por otra parte, la trayectoria profesional y la experiencia de Carmen Montenegro también le han permitido ver cuáles son las características que debería reunir un buen comercial: “ser empático, ponerse en el lugar del cliente; respetar al cliente y ser honesto con él; tener una marca personal; practicar la escucha activa; ser humilde, para aceptar errores y saber pedir disculpas; ser activo, buscando fidelizar al cliente para asegurar que hemos generado una relación sólida para que regrese; y por último, estar preparado para conocer el producto, ya que con tanta información muchas veces nuestros clientes conocen más que nosotros, por ello debemos prepararnos en el conocimiento de lo que ofrecemos”.

Como directora comercial de Blackboard para la Región Andina, Montenegro ha tenido que lidiar con la brecha de género: “Cuando he participado en reuniones de ventas, el porcentaje de mujeres siempre ha sido más pequeño, he tenido reuniones donde yo he sido la única mujer, tanto de la compañía en la que trabajaba como por el lado de los clientes que atendía”, recuerda. Su determinación le ha llevado a romper barreras: “trabajo en un ambiente técnico con ingenieros, y en algunos casos de edad madura, así que la primera impresión que se llevaban de mí es que como mujer y además joven, lo más seguro es que no conociera del tema. Sin embargo, **tras generar empatía mediante la comunicación verbal y corporal asertiva, la relación se va fortaleciendo**”, explica.

El vínculo de Carmen Montenegro con OBS Business School fue más allá de los estudios. A principios de 2023 fue nombrada presidenta del Club Alumni de Perú: “Ser parte de Alumni me parece extremadamente importante. Soy una persona a la que le gusta investigar y cuando estaba estudiando no sabía que existía un grupo

de egresados; en mi búsqueda encontré que había un grupo en Colombia y me puse en contacto con ellos para entender lo que hacían, empecé a proponer ideas y de esta manera fui parte del grupo. **Ser presidenta del Club Alumni de Perú me llena de orgullo y creo que podemos plantear algunas iniciativas que apoyen a todo el grupo.** Muchas veces terminamos de estudiar y perdemos el contacto, pero lo importante es mantenerlo, fortalecerlo y aprovecharlo en beneficio de cada uno de nosotros”, explica. Entre los objetivos que se ha marcado durante su presidencia, considera primordial mantener actualizada la base de datos de los Alumni, apoyar la empleabilidad, ayudar a perfeccionar el uso del inglés o propiciar encuentros entre empresas y antiguos alumnos.

Uno de los grandes beneficios de formar parte de la comunidad Alumni es la creación de eventos de networking que permiten hacer crecer la red de contactos, cosa imprescindible para el desarrollo profesional. Montenegro considera que: “me encanta la generación de espacios para compartir con las personas, y más aún si son antiguos compañeros de estudio, ya que es muy motivador y enriquecedor”. Recientemente, Montenegro participó en el Alumni Day de Colombia y en el Alumni Welcome, pero en todo el mundo se llevan a cabo encuentros entre miembros de la comunidad de antiguos alumnos de OBS, que crece año tras año. Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, México y Perú tienen clubs propios y organizan distintos eventos a lo largo del año: “Mi experiencia en los Alumni Meetings ha sido muy motivadora. Participé en un seminario sobre productividad y gestión del tiempo y en otro sobre perspectivas macroeconómicas y tendencias que fueron realmente inspiradores. **Más allá de fortalecer la relación entre antiguos compañeros de OBS, tratamos temas de interés para todos, de actualidad, que pueden mantenernos al día de lo que está ocurriendo en el mundo**”, recuerda.

Carmen Montenegro combina su exitosa carrera profesional con el desarrollo de su vida familiar: “La felicidad de tu vida personal es el reflejo que lo que es tu vida laboral, son un complemento total”, asegura. Estas dos facetas de su vida se sostienen sobre un consejo que le legó su padre, que tiene siempre presente: **“si quieres triunfar en la vida, debes prepararte y buscar ser el mejor en lo que elijas ser o hacer”**.

7.3 Eventos

El camino sigue después de finalizar tu programa: eres la esencia de OBS

Accede a todos los eventos que se organizan desde la escuela y entra a formar parte de una red internacional, activa y en constante crecimiento a través del **Lifelong Community**.

Cada año organizamos diferentes actividades que buscan promover las conexiones entre los miembros de nuestra Comunidad OBS y las grandes empresas del panorama actual. Aquí te mostramos algunos de los mejores momentos de los últimos doce meses.

VISITA A DFACTORY BARCELONA

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/los-aumnos-de-obs-visitan-el-hub-tecnologico-dfactory>



"Ha superado mis expectativas de conocer a personas que no pensé que iba a conocer y, además, todos perseguimos el mismo objetivo que es crecer profesionalmente en un centro educativo tan importante como es OBS".



Alexandra Navarro

» Alumni del Máster en International Business Management

➤ <https://www.obsbusiness.school/opiniones/obs-experience/alexandra-navarro>

GRADUACIÓN 2023

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/1600-asistentes-en-la-graduacion-obs-2023>



ALUMNI WELCOME 2023

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/gran-exito-del-alumni-welcome-2023>



ALUMNI TALKS

➤ <https://www.obsbusiness.school/alumni/alumni-talks>



ALUMNI DAY ESPAÑA

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/obs-celebra-su-primer-alumni-day-presencial-en-espana>



ALUMNI DAY COLOMBIA

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/obs-celebra-su-primer-alumni-day-presencial-en-colombia>



ALUMNI DAY COSTA RICA

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/obs-celebra-el-primer-alumni-day-costa-rica>



"Lo que más me ha gustado de este evento es la madurez de los discursos de los ponentes, son discursos realmente inspiradores, es un honor formar parte de una Business School que puede ser acompañada con ponentes de alta calidad y de diferentes sectores."



Arnau Peral

» Alumni del executive MBA

➤ <https://www.obsbusiness.school/opiniones/obs-experience/arnau-peral>

GREEN WEEK 2023

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/obs-celebra-la-primer-green-week-2023>



"Mi experiencia en este evento con OBS la valoro muy positivamente, porque me han dado la oportunidad de poder hacer un intercambio de conocimiento con compañeros y profesionales".



Elvira Llamas

» Alumni del Máster en Transformación Digital y Desarrollo de Negocio

➤ <https://www.obsbusiness.school/opiniones/obs-experience/elvira-llamas>

EVENTO DE EMPLEABILIDAD CON DHL SUPPLY CHAIN

➤ <https://www.obsbusiness.school/actualidad/noticias/encuentro-con-dhl-en-el-portal-de-empleo-de-obs>



08

Formando Líderes



Elodie Guillard



» Directora de marketing de **Spacewell Energy**
» Alumni del **Máster en Dirección de Comunicación Corporativa**

¡Aprendamos a superar obstáculos y liderar con pasión y coraje!

Elodie Guillard es una filóloga francesa afincada en España, alumni del Máster en Dirección de Comunicación Corporativa.

Elodie comenzó su carrera como coordinadora editorial en National Geographic, una experiencia que le permitió entrar con fuerza en el mercado laboral. Tras casi un año en el cargo, Elodie empezó a sentir la necesidad de crecer más para ser mejor profesional, y por ello se fue a trabajar en AXA Partners, en donde ejerció funciones de gestión de eventos y comunicación.

Durante su etapa en la empresa francesa, Elodie comenzó a asumir tareas de responsabilidad y, tras cuatro años y medio, llegó el momento de dar el siguiente paso: “buscar ser gerente y tener una voz para ser escuchada”. Ese deseo le marcó su hoja de ruta y, tras algunos años aprendiendo y creciendo en distintos sectores, finalmente llegó a donde está hoy, “ser la directora de marketing de Spacewell Energy, donde se ayuda a las empresas a ser más sostenibles”.

Tras 18 años de carrera profesional, Elodie nos comparte **12 elementos** clave que ella ha identificado como **potenciadores de su carrera...** ¡toma nota!

- 1 Establece objetivos claros, alcanzables, tanto a corto como a largo plazo.
- 2 Entrenamiento continuo. Mantente al tanto de las tendencias en tu industria, en el sector, y adquiere nuevas habilidades.
- 3 Cultiva la perseverancia y la resiliencia. Enfrenta los desafíos.
- 4 Mantén una mentalidad positiva.
- 5 Busca oportunidades de mentoría. Encuentra personas que te ayuden y te brinden información valiosa.
- 6 Lidera con empatía. Presta atención a las preocupaciones de tu equipo, empleados, colegas, incluso superiores.
- 7 Construye relaciones sólidas con personas mayores, con superiores, con colegas; te proporcionará oportunidades de crecimiento.
- 8 Contribuye de manera proactiva; no esperes que te asignen una nueva tarea.
- 9 Aprende de tus errores. Simplemente acéptalos.
- 10 Demuestra tu valor. No pases desapercibido.
- 11 Desarrolla habilidades de comunicación.
- 12 Supera la autocrítica.



En conversación con:

María Inés Vignoli

- » Jefe de Servicios a Ventas en **Coca-Cola FEMSA**
- » Alumni del **Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial**



”

OBS Por favor, María Inés, preséntate a la Comunidad Alumni de OBS. ¿Nos puedes decir quién eres, qué has estudiado y qué te dedicas en la actualidad?

Mi nombre es Maria Inés Vignoli, actualmente vivo en Montevideo, Uruguay. Soy egresada de Contador Público de la Universidad ORT Uruguay y actualmente trabajo en el área comercial de Coca-Cola FEMSA Uruguay como Jefe de Servicios a Ventas.



OBS En 2014 te graduaste como Contador Público, ¿qué hizo que te interesases por esa profesión, ¿cómo te imaginabas que sería trabajar de ello?

Opté por la carrera de Contador Público por referentes y consejos de mi familia. Al inicio me imaginé ejercer mi profesión en un estudio contable por lo que empecé a trabajar en un estudio a temprana edad para ir haciendo experiencia en el rubro, siempre proyectando llegar a tener mi propio estudio. A medida que trabajaba y estudiaba se me fueron abriendo distintas puertas en diversas áreas dentro de una organización que fueron cambiando mi proyección inicial. Sin duda, la carrera de Contador Público te da un abanico de posibilidades donde desarrollarte, creas una buena base contable y financiera que te brinda un buen perfil a la hora de optimizar recursos y tomar decisiones en una organización, pudiendo incursionar en distintas áreas y hacer carrera profesional.



OBS Unos años más tarde iniciaste en OBS el Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, un área de conocimiento bastante distinta a la de tu anterior formación académica. ¿Qué te llevó a tomar esa decisión?

Estoy trabajando hace 6 años en el área comercial, gestionando los principales KPI's del sector y en contacto permanente con el equipo de Marketing. Si bien mi carrera me dio una sólida formación en contabilidad, administración y finanzas, con el tiempo fui conociendo otros sectores como logística y comercial, encontrando en ésta última



una gran pasión. Sin dudas hacer el Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial fue una muy buena decisión que me permitió seguir adquiriendo conocimientos en ambas áreas y tener herramientas claves para mi carrera.

OBS ¿Qué fue lo que hizo que te decantases por OBS para cursar el Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial?

Estaba buscando hacer un máster y me convenció mucho la modalidad de los programas, poder hacer un programa en el exterior de manera online, conocer nuevas realidades de otros mercados y el networking hicieron que me decante por OBS. Además, que sin duda el poder tener una doble titulación en conjunto con la UB fue otro aspecto relevante. Otros factores fueron el programa de estudios y la buena disposición de quienes trabajan en la institución, además de conocer a profesionales que estudiaron en OBS y me lo recomendaron sin dudar.



OBS Desde hace unos años te desempeñas profesionalmente como Jefe de Servicios a Ventas en Coca-Cola FEMSA, el mayor embotellador del sistema Coca-Cola en términos de volumen de ventas. ¿Qué destacas de tu día a día en una empresa tan importante y con la responsabilidad que llevas a tus espaldas?

Hace 6 años que trabajo en Coca-Cola Femsu Uruguay y sin duda esta compañía es una de las grandes responsables de mi desarrollo profesional. El día a día es muy dinámico con muchos temas y variables lo que hace, sin dudas, que esté muy comprometida y me enfoque en resultados. También, me gustaría destacar el gran equipo de profesionales con los que trabajo, que siempre me brindaron el espacio, el tiempo y sus conocimientos para que pueda seguir creciendo tanto profesionalmente como personalmente. Además, al ser una compañía internacional, tengo la oportunidad de conocer experiencias de otros países, interactuar con profesionales de diversas nacionalidades y localidades, entre otros beneficios que enriquecen mi carrera.



OBS Antes de ser Jefe de Servicios a Ventas fuiste Jefe de Planeamiento Comercial en la misma compañía, con lo cual has podido vivir el día a día de Coca-Cola FEMSA desde distintas áreas. En un mundo tan cambiante como el actual, ¿qué implica para ti haber tenido un crecimiento y desarrollo profesional tan interesantes dentro de una misma compañía a lo largo de varios años?

Ingresé al sistema Coca-Cola liderando un área totalmente nueva para mí, confiando en mi formación y experiencia. Sin duda hay que estar preparados para los cambios, las oportunidades se dan y hay que estar atentos para el próximo paso dando siempre lo mejor. El tener la posibilidad de ir conociendo diversas áreas y procesos me permitió enriquecer mi perfil. Además, en una compañía como Coca-Cola FEMSA uno se encuentra con desafíos de manera constante,



aprendiendo cada día y asumiendo retos que me permitieron llegar a donde estoy hoy y poder continuar creciendo.

OBS

También has tenido la oportunidad de trabajar casi 8 años en Mondeléz International, donde pudiste desempeñarte en distintos cargos, desde Analista Contable a Líder Integrated Business Planning para Uruguay y Paraguay. Deducimos que fue una época de grandes aprendizajes y crecimiento laboral. ¿Qué destacas de esa época en Mondeléz International?

Mondelez me abrió las puertas de ingreso al mundo de una de las más grandes multinacionales de consumo masivo, donde obtuve una muy buena formación, con herramientas y lideres que me transmitieron lo que es el compromiso y hacer que las cosas pasen. Ingresé con una pasantía de 6 meses en finanzas y al tiempo pasé al área de CS&L donde aprendí todo el proceso de producción, transporte, logística. Llevar la demanda de dos países tiene su condimento de presión y satisfacción profesional, estar en contacto permanente con áreas internas de la empresa y con clientes, conocer otro mercado, costumbres y enfocarme en una cadena principal que tiene como pilar fundamental el cliente y el consumidor. Realmente la época en que estuve trabajando en Mondelez fue muy rica, obtuve muchos conocimientos y di lo mejor profesionalmente; me enseñó lo que es tener una proyección profesional y adaptarse a los cambios permanentemente.



OBS

Y de tu faceta como profesora de Educación Contable y Sociedad, ¿qué puedes decirnos? ¿Qué te aporta dedicar parte de tu tiempo a la formación superior?

Fueron dos años muy ricos; el poder transmitir los conocimientos que vas adquiriendo en tu carrera y estar en contacto con jóvenes que están iniciando su carrera que puedas aconsejar y dar una visión profesional sobre las posibilidades que ofrece el mercado, el estar abiertos a distintas oportunidades y ver la profesión con pasión. Además, la enseñanza te ayuda a desarrollarte y a estar en permanente actualización y formación. Fue una hermosa oportunidad que me dio la Universidad donde estudié muchos años.



OBS

¿Cuáles son los next steps en tu plan de carrera?

Me motiva mucho seguir capacitándome porque considero que hay que estar actualizado y siempre en formación dado que el mercado cambia constantemente y espera que los profesionales se adapten rápidamente. Además, busco seguir haciendo carrera en Coca-Cola Femsa, empresa que me ha dado la oportunidad de desarrollarme profesionalmente y donde veo oportunidades de seguir creciendo. Es una empresa donde el día a día es dinámico y sin duda creas una experiencia única ante distintas situaciones y variantes.



OBS

Por último, nos gustaría que, desde la perspectiva de varios años progresando y desarrollándote exitosamente a nivel profesional, ofrecieses algún consejo a los miembros de la Comunidad Alumni de OBS que estén leyendo tus palabras.

“Mirar para atrás solo para tomar impulso”, siempre para adelante, aprendiendo y capitalizando cada experiencia, tener retroalimentación con sus equipos y absorber todo lo que nos nutra profesionalmente. Estar actualizados es fundamental para este mercado tan cambiante y ambiguo, no demos por sentado todo ya que todo cambia, muchas veces podemos encontrar soluciones donde menos lo esperamos. Hagan su red de contactos profesionales, aprovechen esta red Alumni, también los mantiene actualizados y esto genera oportunidades. Sigán estudiando y actualizándose, invertir en uno mismo es la mejor inversión. Tengan presente que las oportunidades no vienen solas, son consecuencia del trabajo y la perseverancia.



En conversación con:

Gustavo García

- » Chairman **Skye Group**
- Premio Nacional de **Innovación PNTI**
- EY **Entrepreneur of the Year**
- » Alumni del **Máster en Innovación y Emprendimiento**



”

OBS Antes que nada, nos gustaría que te presentases ante toda la Comunidad Alumni de OBS. ¿Nos puedes decir quién eres, qué has estudiado y qué te dedicas en la actualidad?

Mi nombre es Gustavo García. He sido consultor en empresas de tecnología, emprendedor serial y me encanta la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Estudié la carrera de Ingeniero en Sistemas Computacionales en la Universidad de Monterrey y el Máster en Innovación y Emprendimiento de OBS. Cuento con más de veinte diplomados y certificaciones en las áreas de tecnología y de emprendimiento en negocios. En la actualidad soy inversionista de nueve startups y soy el presidente del corporativo Skye Group, empresa dedicada al desarrollo de innovación para grandes y medianas empresas.



OBS Cuando empezaste a estudiar Ingeniería en Sistemas Computacionales, ¿cómo imaginabas que sería la influencia de ese conocimiento en tu futuro profesional? ¿Qué te llevó a esos estudios?

Desde que tengo uso de razón me ha encantado crear cosas. Mis primeros desarrollos de sistemas fueron a los 7 años, desde esa edad me encantaba el mundo de las computadoras. Cuando ya tuve edad de decidir qué estudiar, no lo dudé y estudié Sistemas Computacionales; la carrera me dio mucho las bases de la lógica en todo lo que hago en mi vida, me terminó de apasionar el poder entender todo lo que me rodea y, sobre todo, el proponer cómo algo se puede hacer más eficiente o cómo se puede resolver un problema desde la visión de la tecnología.



OBS En 2017 optaste por cursar el Máster en Innovación y Emprendimiento de OBS. ¿Qué hizo que te decantases por esa formación?

Llevaba muchos años desarrollando innovación de forma empírica, tenía el conocimiento adquirido por todo lo que había vivido y por lo



que había estudiado en su momento en cursos cortos.

En el 2016 participamos en el Premio Nacional de Tecnología e Innovación, que es el máximo galardón en México a las empresas más innovadoras del país; en esa ocasión llegamos a la final, pero no ganamos. Terminando esa experiencia me decidí a buscar una maestría en innovación que se adecuara a mi ritmo de trabajo con tres finalidades: el poder terminar de afianzar todo mi conocimiento en innovación, poner todas las bases necesarias para seguir adelante y el presentar una nueva startup que teníamos en mente y volver a competir con este nuevo conocimiento en el Premio Nacional de Tecnología e Innovación (como dato extra, ganamos el premio y fuimos la empresa más innovadora de México por nuestro modelo de Gestión a la innovación).

OBS ¿Qué destacas del modelo de enseñanza de OBS?

Lo primero sería su modelo personalizado, desde el día primero tenía un Program Manager que me daba seguimiento a cualquier duda que tuviera, al ser en línea tenía incertidumbre del seguimiento, pero esto me dejó más tranquilo



El portal era muy fácil de usar, no era complicado la manera de presentar todos los estudios (tareas, trabajos, clases en línea, etc.). Los profesores muy accesibles y siempre con dinámicas de casos que nos pudieran servir en nuestra vida diaria y, sobre todo, un excelente networking con el salón, todavía tengo muy buenos amigos que los conocí en el máster. Los proyectos son retadores, pero no absorbentes; me daba la vida para poder seguir trabajando, estudiar y hacer los proyectos.

OBS Skye Group, uno de tus emprendimientos, fue nombrado como Emprendimiento Emergente en los premios EY Entrepreneur Of The Year 2022. ¿Qué ha supuesto ese reconocimiento para ti y para Skye Group?

Los EY Entrepreneur Of The Year son los más grandes premios para los emprendedores en todo el mundo; me siento muy honrado al haberlo recibido, algo que destaca estos premios es que se fijan tanto en la trayectoria del emprendedor como en el crecimiento de la empresa. Después de este premio hubo muchas nuevas relaciones que hicimos con el ecosistema de EY y otros de emprendimiento. Skye Group se ha fortalecido demasiado y, como al final es una auditoría, las empresas grandes se han fijado mucho más en nosotros por contar con esta validación.



OBS ¿Cómo nació Skye Group?

En 2010 creamos una empresa que se llama CloudSourceIT, una empresa de desarrollo de tecnología con especialidad en dispositivos móviles.



En los años siguientes empezamos a crecer mucho en base a nuestros clientes y proyectos exitosos, pero nos dimos cuenta de que estábamos más en la consultoría de procesos y encontrar el cómo solucionar los problemas que se tenían en las empresas, y no únicamente con desarrollos tecnológicos. Es así que en 2017 decidimos crear Skye Group, un corporativo que actualmente es dueño de 3 compañías y 9 startups, especializado en la creación de centros de innovación, desarrollo de innovación y nuevos productos para corporativos.

OBS Eres el presidente de Skye Group, ¿qué retos, funciones y tareas requiere este cargo? ¿Cómo es el día a día en una posición de tanta responsabilidad? ¿De qué tipo de profesionales te gusta rodearte, qué habilidades deben tener?

Como presidente me toca ver la visión a futuro del negocio, las nuevas propuestas de adquisición o creación de startups y el seguimiento a mis directores. El día a día es muy apasionante, ya que me toca ver de primera mano todas las tendencias mundiales de tecnología, involucrarme en ellas y poder reconocer cuáles son las que debemos empezar a experimentar para volvernos expertos en un futuro. Me encanta rodearme de gente que rete el statu quo, que pueda cuestionar todo lo que esté a su alrededor y que se apasione de su trabajo; lo que siempre les digo a las personas cuando entran a trabajar conmigo es que ellos vienen a divertirse y apasionarse con lo que hacen, que propongan y sobre todo que disfruten de los logros que hagan dentro de la empresa.

OBS Skye Group no es el único emprendimiento en el que te has involucrado, de hecho, has sido inversor de nueve startups diferentes. ¿Cómo analizas el potencial y la viabilidad de un proyecto para lanzarte a apostar por él?

Nosotros contamos con un fondo de inversión que se llama Skye Ventures, en el cual cada año se asigna un recurso económico para la inversión en startups de intraemprendimiento o de emprendimientos fuera de la empresa. Cada año nosotros hacemos un estudio Delfos, en donde vemos las tendencias que existen en la actualidad y las apuestas al futuro; sobre eso decidimos las apuestas que buscaremos en ese año. Cuando encontramos a las startups o viene alguna idea dentro del corporativo, empezamos una serie de procesos internos para realizar la evaluación de la idea, puede ser desde económica hasta social, existen varios valores que tienen prioridad para aprobarlo, pero el más importante es el emprendedor que tenemos enfrente, buscamos que cada idea que se presente tenga al emprendedor correcto para ejecutarla.

OBS La Innovación y la Transformación Digital han sido unas constantes en tus apuestas profesionales. ¿Qué supuso para ti haber realizado la primera cirugía asistida con realidad aumentada a través de la plataforma “BedsideXR”? Y a nivel sanitario, ¿cuáles fueron sus repercusiones, se ha seguido usando, cuánta gente se ha beneficiado, etc.?

Es muy interesante toda la historia de cómo terminamos en ese momento que marcó un hito en el sector salud de México. En 2018, dentro de nuestro estudio Delfos, encontramos que la vertical de HealthTech iba a tener un crecimiento exponencial en la siguiente década; nosotros ya estábamos trabajando en proyectos de salud, pero no teníamos una inversión asignada a esa vertical. Debido a esto, el corporativo toma la decisión de realizar inversiones para especializarnos en esa área. Lo primero que hicimos fue una serie de eventos masivos bajo un marco que se llamó Healthcare & HealthTech Week, en donde reunimos a cinco clusters industriales regionales, empresas, academias, gobierno y sociedad en general para firmar un manifiesto para realizar el polo de innovación HealthTech en Nuevo León. De eso terminó en varios eventos de especialización en HealthTech y la atracción de un centro internacional de innovación de salud a la ciudad. Con este centro bajo nuestra metodología de innovación, encontramos 4 problemáticas en el sector salud, y uno de ellos era la tecnología dentro del quirófano, por ello propusimos el desarrollo de la plataforma Bedside XR y coinvertimos para desarrollarla.

Actualmente, Bedside XR se ha utilizado en más de 20 cirugías, se han capacitado a más de 100 doctores en el uso de realidad aumentada y estamos trabajando en nuevas versiones que incorporan inteligencia artificial. Me es muy grato el haber realizado la primera cirugía asistida con realidad aumentada en México, porque eso abre a que nuevos emprendimientos puedan seguir abriendo sus puertas a las áreas de salud y que se colabore más entre el sector salud y las tecnologías de la información.

OBS ¿Cuáles son tus planes de futuro a nivel profesional? ¿Algún emprendimiento nuevo en el horizonte?

Uno de nuestros grandes planes es expandirnos a Norteamérica y a Europa, de los cuales ya estamos trabajando este año. En la parte de emprendimientos estamos teniendo la liberación de una nueva startup en el sector de Turismo Médico que va a ser lanzada a mediados de este año.

OBS Las personas con tu perfil profesional son una inspiración para los demás. ¿Qué consejos darías a los miembros de la Comunidad Alumni de OBS?

Uno de mis grandes consejos para la Comunidad sería: tengan pasión por lo que hacen, tenemos muy poco tiempo como para perderlo en algo que no nos genera valor; busquen su especialidad, estudien, cuestionen, disfruten y, sobre todo, diviértanse.

En conversación con:

Geraldine Francia

» Technical Program Manager en **Google**
» Alumni del **Máster en Dirección de Sistemas y Tecnologías de la Información**



”

OBS Quisiéramos iniciar con una pequeña introducción sobre ti. Por favor, preséntate ante toda la Comunidad OBS. ¿Nos puedes decir quién eres, qué has estudiado y a qué te dedicas en la actualidad?

Soy una ingeniera peruana, apasionada por lo que la tecnología y el acceso a ella pueden llegar a facilitar en la vida de las personas. Creo en el potencial de la colaboración sobre la competencia.

OBS Según datos de la Unesco la población femenina constituye un 35% de quienes estudian carreras STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas). Siendo tu caso el de una profesional de este ámbito, ¿cómo crees que evolucionará este porcentaje en los próximos años?

Considero que continuará su crecimiento aunque a un ritmo lento, la falta de participación está influenciada por problemas sociales estructurales como estereotipos marcados desde la niñez, carga familiar desigual, discriminación y falta de role models, sin embargo soy positiva ya que soy testigo y participo de múltiples esfuerzos tanto a nivel individual, corporativo y social de generar un cambio que urge para que la tecnología sea creada por y para todos y todas.

OBS En mayo de 2019 iniciaste el Máster en Dirección de Sistemas y Tecnologías de la Información de OBS, el cual tiene mucha relación con tu ocupación profesional actual. ¿Qué te llevó a querer ampliar tu formación académica?

Luego de casi 10 años ejerciendo, buscaba proporcionarle un marco teórico a mi experiencia laboral, complementar y aprender de los profesores y compañeros, técnicas y lecciones que me ayuden a ser más efectiva en la ejecución de mis proyectos. Fue interesante aprender de muchos métodos y procesos que son transferibles entre diferentes áreas de negocio.

OBS ¿Cómo viviste la experiencia de estudiar online en OBS?

Era la primera vez que estudiaba un programa completo online, y antes de pandemia eso no era tan standard (común?), me costó un poco al principio adaptarme al sistema pero luego valoré la flexibilidad del sistema online, especialmente por la alta carga laboral con la que tenía que balancear mis estudios.

OBS Actualmente trabajas como Technical Program Manager en Google, una empresa de referencia para muchos. ¿Podrías contarnos cuál fue tu camino hasta llegar a Google?

El primer paso fue creer que era posible, desmitificar la idea de que solo puedes llegar a Google si estudiaste en una Ivy League o eres fuera de serie, lo cierto es que muchas veces se trata de estar en el lugar correcto en el momento correcto. En mi caso una ventaja es que mi experiencia profesional es en Tecnologías de Transporte sobre Fibra Óptica, y que la ciencia detrás de toda la tecnología que se usa para ella es universal, la física y matemáticas tienen los mismos principios. Con ello, hice una pequeña investigación de los roles disponibles que incluyeran los aspectos técnicos que yo dominaba, en paralelo adecué mi CV de acuerdo al formato que Google recomendaba (Logro cuantificado y el cómo), este paso es muy importante ya que para hacer notar tu CV entre miles de aplicaciones tienes que lograr comunicar de manera concisa los aspectos que más valora la empresa, seleccionando qué parte de tu experiencia profesional se alinea mejor con ellos.

OBS Durante más de dos años y medio fuiste Jefe de Planificación de Transporte en Telefónica. ¿Qué supuso para ti como profesional ese período en Telefónica?

Fue uno de los periodos más retadores y a la vez satisfactorios de mi carrera, era la primera vez que asumía un rol de jefatura formalmente, y lo hice con solo 28 años, fue muy desafiante para alguien con una personalidad introvertida como la mía, liderar un equipo heterogéneo y en su mayor parte con más experiencia laboral que yo y en un entorno altamente dominado por hombres. Fue una gran oportunidad para desarrollar soft skills y habilidades como desafiar el status quo efectivamente usando data para soportar mis iniciativas. Durante ese período logramos que Telefónica del Perú volviera a desplegar fibra óptica después de muchos años, permitiendo que más de 20 ciudades en diferentes regiones del Perú contarán con mejores servicios de telecomunicaciones con 4G y FTTH.

OBS Anteriormente estuviste casi seis años en Nokia, empresa en la que desempeñaste distintos cargos. ¿Cómo viviste ese proceso de crecimiento dentro de una misma compañía?

Mi período en **Nokia** fue de continuo aprendizaje especialmente en áreas técnicas, en un ambiente de mucha colaboración y camaradería. La cultura de Nokia, la cual aprecio mucho, es la de invertir en

el desarrollo de los skillstécnicos de sus equipos, brindando las condiciones y la capacitación necesaria para ello. Particularmente estar en contacto con los investigadores del Bell Labs que trabajan en el estado del arte de la tecnología, fue una experiencia muy valiosa para mí. En ese periodo con el equipo que formamos empezamos a exportar nuestra expertise técnico soportando diferentes proyectos en varios países de Latinoamérica.

OBS **Vemos que a lo largo de toda tu trayectoria el denominador común ha sido el sector de las telecomunicaciones, trabajando en algunas de las empresas líderes en dicho campo. ¿Hacia dónde crees que se dirige este sector, cuáles son los retos cercanos?**

Creo que las telecomunicaciones son ahora más que nunca un servicio esencial para la sociedad, y un habilitador para que derechos fundamentales como el acceso a la educación o la salud lleguen a donde se necesite. Los retos del sector están en continuar expandiendo la cobertura, para lo cual el apoyo estatal y de otros actores potenciales usuarios de la conectividad (como las OTT) es clave ya que no siempre es financieramente sostenible. En paralelo las Telco necesitan desarrollar mayor agilidad para ir al ritmo del ecosistema de productos digitales, muchas de ellas ya están en ese camino.

OBS **Tras todos los éxitos profesionales conseguidos en estos años... ¿qué nuevas metas quieres alcanzar en tu futuro próximo?**

Continuar creando comunidad para soportar a grupos poco representados en el mundo de la tecnología y en general a Latinoamérica a la que siempre considero mi hogar. En ese sentido Google es una empresa que brinda mucho apoyo a través de sus Employee Resource Groups, yo estoy muy orgullosa de formar parte del team líder de Latinos en Google Cloud desde donde ejecutamos diferentes iniciativas para ayudar y visibilizar a nuestra comunidad. Tengo un interés personal de incorporar tecnología de diverso tipo a actividades tradicionales como la agricultura a pequeña escala que es el sostén de millones de personas en mi país y además juega un rol clave en la protección de la diversidad.

OBS **Nos enorgullece conocer las historias de éxito, crecimiento y superación de nuestros alumnos, como en esta ocasión es tu caso, por ello... ¿podrías compartir (algún consejo a toda la Comunidad de OBS)?**

Mi recomendación es que mantengan la conexión con el impacto que pueden generar desde la posición en la que estén, que tu trabajo sea la intersección entre lo que eres bueno y lo que te apasiona es sumamente importante para mantenerte motivado y para seguir un proceso de aprendizaje constante que será beneficioso no solo para tu progreso laboral sino para proyectos personales.



¿Eres alumni de OBS y quieres mejorar el rendimiento de tu equipo profesional?

Dale a tus empleados la formación que necesitan.

Conecta con el área de Career Services y podrás:

1

Formar parte de una **red de más de 540 empresas** colaboradoras a nivel internacional.

2

Reclutar dentro de una Comunidad de **más de 39.000 alumnos y antiguos alumnos.**

3

Obtener descuentos para que tu equipo se forme en OBS.



[https://obs.jobteaser.com/es/
company_account/sign_in](https://obs.jobteaser.com/es/company_account/sign_in)



[carrerasprofesionales
@obsbusiness.school](mailto:carrerasprofesionales@obsbusiness.school)



OBS Business School

 Planeta Formación y Universidades



OBSbusiness.school