

Francisco Chabran

[Gonzalo Toca](#)



negocio en Prodigy.

EMPRESAS

Francisco Chabran trabaja como gerente en Nueva York y en

[Prodigy Finance](#), una empresa con un modelo de negocio bastante innovador. Básicamente, venden unos bonos en el mercado que sirven para financiar los créditos de estudios de los alumnos de las mejores escuelas de negocios del mundo. Los inversores compran esos bonos y hacen así de 'banqueros' a cambio de una determinada rentabilidad, los estudiantes acceden a financiación en condiciones más accesibles y Prodigy se convierte en la plataforma global que conecta a los estudiantes y las escuelas con los eventuales acreedores. No es casualidad que esta empresa fuese fundada por tres antiguos alumnos de la escuela de negocios francesa INSEAD.

¿Pero cómo acabó Francisco, un estudiante de Sociología de la Universidad de Whittier (California) que trabajó desde que terminó la carrera y durante siete años de asistente legislativo de la primera supervisora latina del condado de Los Ángeles, como gerente en una firma financiera?

La respuesta está en su decisión de cursar el Máster de Relaciones Internacionales en la Universidad del Instituto de Empresa (IE University) y en su posterior trabajo en ese centro de educación superior. Su labor 'política' había estado más vinculada a las cuestiones presupuestarias y admite que quería algo más.



Optó por un máster que le permitiera ganar experiencia internacional, comprender “lo que pasaba en el mundo” y avanzar en su trayectoria hacia algo más vinculado con los asuntos globales. En IE tuvo la oportunidad de saciar esa curiosidad, de conocer a estudiantes de distintas culturas y países, de hacerse una idea de sus necesidades y de mejorar su conocimiento sobre *startups* en el laboratorio de emprendimiento y capital riesgo.

Al terminar su máster, se incorporó como director asociado del departamento de Ayuda Financiera en IE. Allí se convirtió en el enlace entre la universidad y escuela de negocios española y el Banco Sabadell, Sallie Mae y Prodigy Finance, su futuro empleador. Entonces

buscaba acuerdos de financiación de créditos de estudios en condiciones ventajosas para los estudiantes de IE y ahora busca escuelas de negocios que se alíen con Prodigy para ayudar a sus alumnos a pagar la matrícula y otros gastos asociados a los programas que imparten. Había dado su primer paso en la dirección que lo llevaría hasta su trabajo actual.

Casi un año y medio después de esa experiencia pasó a formar parte de un equipo de seis directores asociados que gestionaban dos de las joyas de la corona de la escuela de negocios de IE: el MBA Internacional y el Máster en Gestión Internacional.

Francisco tenía el perfil que necesitaba para dar el giro definitivo a su trayectoria y trabajar en una pequeña multinacional con sedes en Ciudad del Cabo, Londres y Nueva York como Prodigy Finance. Había conseguido los conocimientos técnicos en Relaciones Internacionales y la experiencia internacional tanto como estudiante como profesional. Además, podía demostrar que era un especialista en la financiación de estudiantes de universidades y escuelas de negocios y había tenido la oportunidad de colaborar anteriormente con su nuevo empleador como socio en otros proyectos. Ahora tenía ante sí el reto de expandir la fuerza y la presencia de la plataforma y gestionar la alianza con veinte universidades como Duke, Yale y Michigan.

¿Eres un profesional de las Relaciones Internacionales? Si es así, [cuéntanos tu experiencia](#).

Fecha de creación

1 junio, 2016