

**MANAGEMENT**

Una explicación de la crisis financiera, por el profesor Nigel Hayes.

04

**ENTREVISTA**

Christophe Lefebvre, director de planta de Delphi en Sant Cugat.

08

**BREVES EADA**

Inauguración del curso académico. Cambios en el organigrama de EADA. EADA en Catalunya Ràdio.

12

**EADAALUMNI**

Carreras profesionales, Son noticia, Emprendedores, Weekend EADAAlumni, Experiencias transformadoras.

24



# EADAVIEW

Where business people grow

| Época II Formación y Empresa | Número. 14 | Enero 2009 | 3 €

## Convocatoria de Programas 2009

MBA's y MASTERS,  
EXECUTIVE EDUCATION,  
FORMACIÓN A MEDIDA  
Página 17

**Christophe Lefebvre**  
Director de planta de  
Delphi en San Cugat

VIVO EN  
UNA CIUDAD  
QUE TIENE ALGUNAS  
DE LAS MEJORES  
ESCUELAS DE NEGOCIOS  
DEL MUNDO

VISCA BARCELONA!

**VIVES EN UNA CIUDAD** que se preocupa por tener una oferta académica de alto nivel, por eso dispone de escuelas de negocios que están consideradas las mejores del mundo. Si quieres conocer la oferta formativa de la escuelas de negocios y los centros universitarios entra en [www.bcn.cat/innova](http://www.bcn.cat/innova)

010

Establecimiento: 0,45 €. Coste/mín: 0,06 €  
Tarificado por segundos IVA incluido  
Horario: de lunes a domingo  
de 8 a 24 h.



Ajuntament  
de Barcelona



### David Parcerisas

Presidente de la Fundación EADA  
(Escuela de Alta Dirección y Administración)

## EADAVIEW

### Edita:

EADA  
Aragó 204  
08011 Barcelona  
Tel. 93 452 0844  
www.eada.edu  
info@eada.edu

### Editor:

Giorgia Miotto  
gmiotto@eada.edu

### Colaboradores:

Guillermo Bejarano, Luisa Bonilla, Bibiana Camba, Eva García, Carmen Gracia, Anna Martín, Olga Milión, Mar Ribas, Imma Tortajada, Jessica Villoslada.

**Ilustración:** Oscar Martínez

### Diseño y Coordinación Editorial:

Sponsorship Group  
Horaci, 14-16  
08022 Barcelona  
Tel. 93 204 2066  
www.sponsorship-group.com  
info@sponsor.org

### Publicidad:

Susana Morales  
smorales@esponsor.org  
Julio Burriel  
julio@esponsor.org  
Tel. 93 204 2066

### Depósito Legal:

B-39.718-2004

Esta publicación no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos firmados de la misma. Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización expresa del editor.

### Tirada de este número:

28.000 ejemplares

# Crisis económica o crisis de valores

**CODICIA:** «apetito desordenado de riquezas».

**VANIDAD:** «orgullo inspirado en un vivo deseo de ser admirado y considerado».

(Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua.)

La sociedad de consumo nos ha hecho codiciosos. Sí, sí, deseosos de riquezas, incluso de aquellas que no podemos poseer porque, aunque estemos en una economía de mercado, no tenemos el poder adquisitivo para adquirirlas. Y el resultado está a la vista, todos (o una gran mayoría) han (hemos) estirado más el brazo que la manga, y así nos va.

El huerto heredado de los abuelos o el bosque protegido del pueblo se habían convertido en una moneda de cambio para hacerse ricos. Si el huerto o el bosque se podían recalificar y donde crecían tomates y pinos se podían construir casas adosadas que se vendían como urbanizaciones de ensueño, unos pocos cambiarían de vida para siempre.

Los propietarios se harían ricos porque recibirían cantidades de dinero nunca soñadas; los ayuntamientos generarían ingresos adicionales: más vecinos, más impuestos y compensaciones (legales) en forma de polideportivos, nuevas líneas escolares y plazas duras; por si fuese poco, además, el pueblo se convertiría en pieza del deseo de todos los habitantes de la ciudad.

Todo dentro de una sociedad sin discriminaciones de ninguna clase, ya que cualquier entidad bancaria estaba dispuesta a financiar la casa pareada, los muebles y un coche nuevo (a ser posible un 4x4) acorde con el nuevo estatus al que los futuros propietarios accederían.

Los referentes sociales de nuestra sociedad son aquellos que nos muestran, hasta la saciedad, los medios de comunicación. El objeto del deseo de hoy no es la salud, la felicidad, la familia o la realización personal. El objeto del deseo de hoy se llama ser famoso. Y en el imaginario colectivo ser famoso está asociado al dinero, a la presencia en los medios y a ser reconocido públicamente, o sea, a no ser anónimo.

Puesto que la mayoría de los «famosos» tienen pocas cualidades personales, todavía se hace más patente el deseo generalizado de emular su comportamiento, ya que hacerlo no requiere un gran esfuerzo, pero sí una determinada apariencia. Nos hemos convertido en una sociedad vanidosa. La combinación de codicia y vanidad ha creado un cóctel explosivo. Y éste es el resultado.

Nadie ha obligado a nadie a comprar una casa pareada que no podía pagar; nadie necesita un vehículo de gran cilindrada para acompañar a los niños al colegio ni cenar el fin de semana con toda la familia en un restaurante donde cenó Woody Allen o comprar un perfume que anuncia el último imbécil ganador de Gran Hermano.

La crisis económica es el resultado de la crisis de valores, y para defender los valores del esfuerzo, la honestidad, la humildad, la igualdad, etc., sólo hay una herramienta: el ejemplo.

Y la educación comienza con el ejemplo.

**NOTA:** Por cierto, la mayoría de políticos y administradores de lo público no se enteran de nada porque su crisis es de **SOBERBIA:** «estimación excesiva de sí mismo con menosprecio de los demás».



# Una explicación de la crisis financiera

Nigel Hayes

*La ya famosa crisis de las hipotecas subprime empezó a manifestarse con toda su crudeza en agosto de 2007, cuando se evidenció que, en Estados Unidos, aumentaba el número de personas que tenía problemas para pagar los plazos de sus hipotecas. Ahora, la crisis en el mercado subprime de Estados Unidos se ha transformado en una crisis global de confianza y liquidez.*

Las instituciones financieras de Estados Unidos llevaban unos años prestando dinero activamente a prestatarios con un elevado perfil de riesgo, y muchos de estos créditos se estructuraban en esquemas «2-28»: los dos primeros años se pagaba un tipo de interés muy bajo que se revisaba al final del segundo año, mientras que los 28 años restantes el tipo de interés era variable. En muchos casos estaba claro que el nuevo tipo de interés sería catastrófico para el prestatario, pero esto no era un problema para los vendedores de hipotecas, quienes recibían una comisión por cada hipoteca firmada. De hecho, tampoco al prestamista le preocupaba la capacidad del prestatario para devolver el crédito, porque éstos «se reempaquetaban» en derivados financieros y se vendían a inversores de todo el mundo.

Sin embargo, cuando las pérdidas relacionadas con los créditos aumentaron de forma inesperada, se evidenció que los compradores de estos activos habían subestimado gravemente sus riesgos. Posiblemente, esta mala apreciación del riesgo se debió a unas calificaciones inapropiadas por parte de las agencias de calificación de crédito, o quizás los inversores simplemente no

comprendieron en qué estaban basados esos derivados de créditos «reempaquetados», los llamados *asset-backed securities*, o títulos respaldados por activos.

En esa época, el problema de las *subprime* era sobre todo un problema de Estados Unidos; sin embargo, los créditos se habían «reempaquetado» y vendido en el extranjero, por lo que sus efectos se sintieron en todo el mundo desde el principio. Los bancos empezaron a mostrarse cautelosos a la hora de dejarse dinero entre ellos. Se empezó a especular sobre quién estaba expuesto a qué riesgos, y los bancos empezaron a acumular liquidez para poder cumplir sus propias obligaciones y acallar las dudas sobre su capacidad para afrontar posibles problemas derivados de las *subprime*. En consecuencia, el mercado de préstamos interbancarios empezó a quedarse sin oferta, lo que provocó un importante aumento de los tipos de interés de mercado.

Los bancos centrales actuaron inyectando liquidez en el mercado interbancario o «mercado de dinero», pero en otoño e invierno de 2007 tenían las manos atadas debido a las elevadas tasas de inflación. La intervención de los bancos centrales alivió



## MANAGEMENT

*El problema de las subprime era sobre todo un problema de Estados Unidos; sin embargo, los créditos se habían “reempaquetado” y vendido en el extranjero*

denses han atravesado serios problemas que han desembocado en su venta forzada o en su nacionalización total o parcial. La crisis financiera había evolucionado: de una crisis en el mercado *subprime* de Estados Unidos se había transformado en una crisis global de confianza y liquidez.

### ¿Cómo pudo pasar?

Son varias las circunstancias que redundaron en la situación actual. Sin embargo, la causa principal de la crisis financiera fue el largo período de expansión del crédito y de crecimiento de los activos del sector financiero, que se ha demostrado insostenible. Ello fue posible debido al ciclo prolongado de condiciones económicas favorables en Estados Unidos y el resto del mundo, así como a los bajos tipos de interés, a unos niveles de inflación reducidos y estables, y a unos fuertes niveles de crecimiento, superiores a la tendencia histórica. Los reducidos tipos de interés dieron pie a un mayor endeudamiento y al aumento de la inversión, lo que a su vez derivó en aumentos de precios de los activos, particularmente en los mercados inmobiliarios. El aumento del valor de los inmuebles permitía un mayor endeudamiento, lo que volvía a impulsar el precio de los activos. Esta espiral estaba destinada a terminar algún día: la única duda era cuándo.

hasta cierto punto los problemas de liquidez, pero no abordó el problema de la pérdida de confianza entre bancos.

Los tipos del mercado interbancario continuaron aumentando, y los tipos de interés de referencia, como el LIBOR y el EURIBOR, se apartaban cada vez más de los tipos «objetivo» a corto plazo de los bancos centrales. Dado que muchos créditos, incluidas las hipotecas de tipo variable, están vinculadas a estos tipos de interés de referencia, las perspectivas de unos mayores costes financieros para los hogares se habían hecho realidad.

Al mismo tiempo, los participantes en el mercado financiero se implicaron en unas estrategias cada vez más agresivas en su búsqueda de rendimientos. Los créditos de alto riesgo se «reempaquetaban» en complejos productos estructurados que los inversores consideraban inversiones más seguras de lo que resultaron ser realmente. Además, las entidades hipotecarias aligeraban las condiciones de los créditos para ganar cuota de mercado. La idea de convertir créditos ilíquidos en títulos líquidos no es nue-

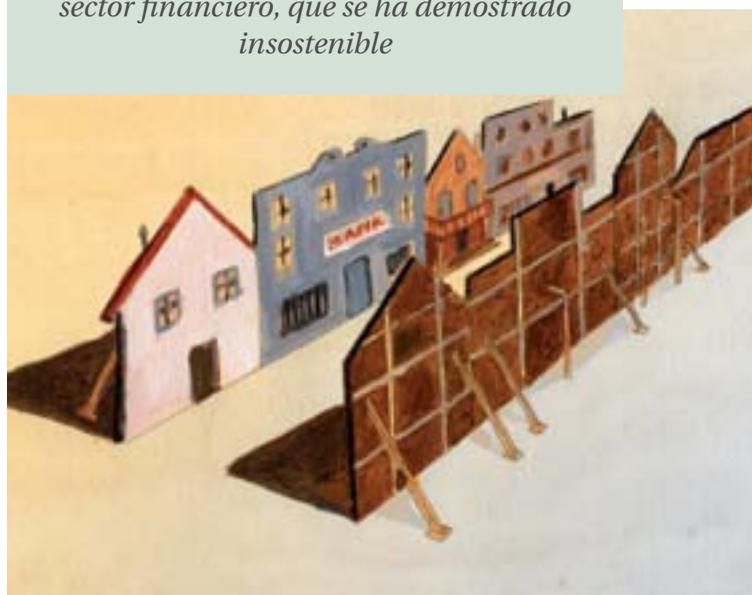
### La crisis se hace más profunda

En octubre de 2007 los problemas ya no sólo estaban relacionados con el mercado de las hipotecas *subprime* de Estados Unidos. Diversos tipos de activos y mercados empezaron a sufrir rebajas en su calificación y una reducción de la liquidez. Los bancos europeos, poco expuestos a los títulos respaldados por hipotecas, empezaron a sentir las presiones internas del sistema, y comenzó a cuestionarse su capacidad para cumplir sus obligaciones.

En marzo de 2008 ocurrió un acontecimiento significativo: Bear Stearns, uno de los mayores bancos de inversiones de Estados Unidos, fue incapaz de conseguir suficiente financiación a corto plazo en los mercados de dinero y se vio obligado a suspender pagos. El banco no pudo salvarse y se vendió a JPMorgan Chase por unos 10 dólares por acción, un precio muy inferior a su récord de cotización en las 52 semanas anteriores, que había sido de 133 dólares. Este colapso afectó a la confianza de los demás bancos de inversiones, especialmente porque eran estas entidades las que más se habían implicado con los derivados respaldados por hipotecas.

Los mercados financieros entraron en una nueva fase de confusión cuando el 15 de septiembre Lehmann Brothers, un banco de inversiones de Estados Unidos aun mayor, se vio obligado a suspender pagos. Se trataba de la mayor suspensión de pagos de la historia de Estados Unidos (y, hasta hoy mismo, sigue siéndolo). Desde entonces, varios bancos europeos y estadouni-

*La causa principal de la crisis financiera fue el largo período de expansión del crédito y de crecimiento de los activos del sector financiero, que se ha demostrado insostenible*



## MANAGEMENT

va, y es una de las bases de la actividad bancaria. Sin embargo, el gran volumen de nuevos instrumentos, diseñados y distribuidos por «ingenieros financieros», ha dado pie a una situación en la que su enormidad y complejidad hacen imposible evaluar su riesgo.

Básicamente, durante mucho tiempo se dejó que tres factores fueran desarrollándose y aumentando: unos precios que no correspondían a su valor real, un endeudamiento excesivo y unas estructuras complejas. Los reguladores no quisieron o no pudieron abordar las posibles consecuencias. Cuando los titulares estadounidenses de hipotecas *subprime* no pudieron continuar pagando sus créditos, se desató la avalancha que amenaza con ahogar el planeta.

La crisis de confianza que afecta a los mercados financieros en la actualidad ha dado lugar a una drástica reducción no sólo de



### PERFIL



#### Nigel David Hayes

Bromley College of Further Education, Bromley, Kent OND, Estudios empresariales. Birkbeck College, University of London. Graduado con honores, Economía Financiera

Profesor de EADA del Departamento de Finanzas. De nacionalidad inglesa, es formador financiero en la City de Londres. A través de su empresa, HC Finance, presta servicios de formación a banqueros internacionales sobre temas diversos, como bond trading, productos derivados o matemáticas financieras. Los cursos sobre bonos y obligaciones se centran en estrategias de comercialización y en el uso de la duración y la convexidad en bond trading. Mientras que los cursos de derivados ofrecen una completa introducción a la gestión de riesgos, futuros basados en divisas y tipos de interés, opciones y swaps. En 2002 escribió *Introducción a los mercados financieros globales*, el primer libro que un autor escribía para Pearson y Reuters. ■■■■

*La crisis de confianza ha dado lugar a una drástica reducción no sólo de los préstamos interbancarios, sino también de los créditos bancarios a organizaciones no financieras*

los préstamos interbancarios, sino también de los créditos bancarios a organizaciones no financieras. En el sistema bancario, la reducción de la liquidez se ha intentado solucionar con masivas inyecciones de efectivo por parte de los bancos centrales, pero el siguiente problema es cómo animar a los bancos a prestar a las empresas a tipos de interés asequibles. Los bancos centrales se han convertido en la única fuente de financiación para los bancos, y cada vez más deberán afrontar crisis de liquidez similares entre las empresas.

No hay duda de que estamos atravesando una crisis financiera extremadamente grave, quizá la más grave desde finales de los años 20. Las soluciones requerirán repensar no sólo el sistema financiero, sino también los sistemas político-económicos (recordemos que, en Estados Unidos, diversos líderes políticos presionaron a entidades de crédito hipotecario como Fannie Mae o Freddie Mac para que aumentaran los créditos a las rentas bajas, de forma que muchas operaciones se debieron más a objetivos políticos que a sólidas políticas crediticias).

Los bancos centrales están inyectando liquidez en el sistema en cantidades y durante períodos que hace sólo unos meses hubieran parecido temerarios. Quizás ha llegado la hora de que empiecen a garantizar explícitamente los préstamos a corto plazo que los bancos se hacen entre sí: sólo así podrán detener la avalancha que está petrificando los mercados de dinero y liberar parte del capital que tan desesperadamente necesitan las empresas no financieras. ■■■■

Del 3 al 6 de agosto, **Martin Rahe y Xavier Sales** asistieron a la 3rd International Conference on Public Policy & Management, en Bangalore, India, donde presentaron sendas comunicaciones. Martin presentó «*Technology Cooperation Between Private and Public Entities as a Way for Developed Countries to Face Competition from Emerging Asian Economies: An Example from Spain*». Xavier Sales, por su parte, presentó «*The Presence of Public Managers in Catalan Local Government. An Empirical Research on Associative Bodies*». »»»»



**Joan Ramón Tarradellas** asistió del 3 al 5 de septiembre en Burgos al XII Congreso de Ingeniería de Organización, donde presentó la comunicación: «*Closed-Formula Option Pricing to Value the Impact of the Coming EU Legislation on Aircraft CO<sub>2</sub> Emission Levels on New Airplanes*». »»»»»



**Carlos Morales** asistió del 5 al 7 de noviembre a la *International Entrepreneurship Conference* en Belfast. Presentó la comunicación «*Entrepreneurial Skills, Significant Differences between Serbia and Germany*». »»»»»



El 18 de septiembre, **Juan Ribas** impartió la conferencia «*Management en el siglo XXI. Una reflexión*» en la Fundación Global Democracia y Desarrollo (FUNGLODE), que contó con la presencia de la primera dama de la República Dominicana, la Dra. Margarita Cedeño de Fernández.

## Un programa abierto hecho a medida: Programa de Desarrollo Directivo

»» EADA, en sintonía con su enfoque de potenciar las competencias y habilidades profesionales y personales, acaba de estrenar un nuevo diseño de programas de desarrollo directivo.

El Programa de Desarrollo Directivo puede concebirse como un recorrido formativo diseñado a medida o personalizado, según los deseos y necesidades de crecimiento profesional del participante. Mediante una entrevista con el director de los programas, se evalúa el perfil y se detectan las necesidades y áreas de mejora, para realizar el diseño del programa según cada caso. Si la suma de los programas se-

leccionados para diseñar el itinerario es de un mínimo de 176 horas lectivas, el participante obtendrá el Diploma de Programa de Desarrollo Directivo.

El PDD —Programa de Desarrollo Directivo— se compone de cuatro módulos. Dos de ellos son troncales y, debido a la importancia de estas habilidades, conforman la columna vertebral del Programa. Estos dos módulos son Dirección de equipos de trabajo y Gestión del tiempo y eficacia personal. Los otros dos son optativos y se eligen en función de las habilidades que cada candidato ha identificado como competencias de mejora. ■■■■■

## EADA participa en la Semana Internacional de Centrum en Lima

»» Centrum Católica, el centro de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, reunió a cerca de 400 profesionales nacionales e internacionales para participar en la tercera edición de su Semana Internacional, del 22 al 26 de septiembre de 2008. El evento se organiza con el objetivo de ofrecer a empresarios, ejecutivos y alumnos regionales una excelente oportunidad para acceder a las más innovadoras estrategias de gestión empresarial a través de casos de éxito y oportunidades de negocio a nivel internacional.

También se impartieron 10 seminarios presentados por expositores extranjeros provenientes de escuelas de negocios de Ecuador, España, EEUU, Guatemala, Argentina y Chile. EADA fue la escuela representante de España y aportó tres seminarios de temas relacionados con habilidades directivas y de liderazgo.



**Lucía Langa (1)** desarrolló un taller sobre pensamiento creativo orientado a sensibilizar a los asistentes para incrementar su capacidad creativa individual.



**Carlos Morales (2)** condujo un taller sobre presentaciones efectivas que fue más allá del tópico de cómo hablar en público y ahondó en

cómo una idea extraordinaria puede ser tomada en cuenta o no, en función de si estuvo bien presentada.

**Olga Milián (3)** dirigió un taller sobre liderazgo y marca personal en el cual, aplicando técnicas de marketing al posicionamiento de las personas, podemos definir nuestra propia marca. ■■■■■





*Entrevista a Christophe Lefebvre, director de planta de Delphi en Sant Cugat.*

## «Tenemos el timón aunque no conocemos bien cómo van a ser las olas»

**C**hristophe Lefebvre (43 años) estudió administración de empresas en Francia, formación que completó con estudios de desarrollo ejecutivo en la Chicago School en el año 2007. Está casado y tiene una hija. Trabaja en España desde hace nueve años. En el año 91 se incorporó a Delphi. Se considera a sí mismo como un producto de la empresa, ya que ha ido formándose a través de varias empresas Delphi —dos en Francia y dos en España—. Lleva en el actual cargo un año con la intención de reformar la empresa.

**Delphi lleva casi 50 años de trayectoria. ¿Cómo ha evolucionado la empresa en estos años?**

Queda muy poco de la empresa en España. Estamos bajo el capítulo 11 de suspensión de pagos, dentro de un proceso concursal. Eso está afectando mucho a la línea de nuestros productos, como amortiguadores, dirección, cableados... Todo está en proceso de racionalización. Pero nuestro producto diesel y electrónico está a salvo.

Delphi tiene 2.500 empleados en España, 1.100 de ellos en esta planta de Sant Cugat. En Madrid existe un centro de administración de ventas de recambios con 35 personas. Con nuestro producto diesel facturamos 1.000 millones de euros, lo que supone el 50% de nuestra división Power train, que es todo lo relacionado con el sistema de tracción de los coches. Esto representa el 50% dentro de Delphi Corporation. La actividad diesel se considera como la línea de futuro que se quedará dentro del paquete principal de la actividad de Delphi que seguirá adelante.

**¿Cómo afecta la crisis actual a estas estrategias? ¿Qué medidas prevén para que se sigan dando estos tres pilares?**

Es evidente que la crisis nos afecta. Supone una rebaja del 10% en la actividad anual. Pero en los últimos tres meses también ha bajado otro 10%. Esto supone un auténtico «parón» de actividad. Estamos buscando las herramientas menos traumáticas posibles.

Es un momento difícil para hacer creer a nuestra gente que hay futuro. Aunque lo hay, pero ahora mismo no hay cliente. La

*Ahora, con los expedientes de regulación sobre la mesa, se dan cuenta de que la industria aporta hasta un 30% de riqueza a Cataluña*

planta en solitario no puede asumirlo. Hay que buscar reformas. Existen tres pilares claves: el cliente, al que hay que mantener satisfecho; el capital humano, que también hay que satisfacer; pero va a ser difícil porque el tercer pilar, que es la tesorería, está muy afectado. Busco las fórmulas para que los empleados se sientan cómodos y los clientes satisfechos. Es una ecuación en la que es muy difícil conseguir contentar a los tres. Hay que dejar claro al trabajador que no es nada personal, sino que todo es coyuntural. La comunicación es muy importante. En este momento hay un auténtico chaparrón que tenemos que saber aguantar.

#### **¿Qué salida ve a la situación actual?**

Creo que saldremos de ésta, como siempre. Es una empresa con 50 años y una cultura sindical tremenda, muy anclada. Se volverá a levantar aunque habrá algunas heridas, para todos los actores. Pero creo que todos hemos hecho y haremos los máximos esfuerzos posibles para salir adelante. Es muy importante también el apoyo de la Administración. Creo que desde hace unos meses la Generalitat no tiene clara la apuesta por la industria. Y se lo he dicho a Montilla. En segundo lugar, por lo que respecta a la infraestructura, hay dos cosas en Cataluña que no están al servicio de la industria: una, el flujo de mercancía. A pesar de ser un puerto, de competir con las principales capitales de Europa, la red vial y los accesos son malísimos. La otra a parte del déficit de infraestructuras son las energías. Se consume, por ejemplo, mucho más en luz de lo que se fabrica. Estamos demasiado pendientes del exterior y eso provoca los apagones.



*Ser embajador en escuelas de negocio como EADA entendemos que es parte de nuestro rol*

Por otra parte, la apuesta de un gobierno hacia la industria debe traducirse también en el sistema educativo. Y hoy en día, no es fácil encontrar ingenieros buenos en el sector. Puedes tardar tres o cuatro meses en encontrar a alguien. Todos estos problemas afectan al conjunto de la industria. Ahora, con los expedientes de regulación de empresa sobre la mesa, se están dando cuenta de que la industria aporta hasta un 30% de riqueza a Cataluña. Creo que el Gobierno aprenderá y saldrá muy crecido de esta crisis. Pero lo que yo me pregunto es por qué esta crisis no se previó.

#### **¿Se podía prever?**

Sólo algunos fatalistas la previeron... Pero ¿por qué no la avanzaron los economistas serios a los que solemos dar crédito? Yo creo que el crecimiento de estos últimos años ha sido demasiado matemático o económico. Se ha seguido la ley de la probabili-



dad y la estadística, con nuevos indicadores bursátiles, con nuevos productos bancarios. Hemos utilizado la matemática para hacer dinero, pero no para hacer previsiones. Yo auguro que ahora habrá muchos economistas que se dedicarán más a ello. Hasta ahora los modelos de previsión han sido limitados. Creo que a partir de ahora se crearán nuevas fórmulas para tener mejores previsiones. Se han hecho desviaciones de las matemáticas financieras. En la industria, en cambio, la previsión de crecimiento es 0.

**El sector va cambiando mucho desde el punto de vista tecnológico...¿Imagino que esta estrategia exige una inversión importante en I+D?**

La investigación en nuestro modelo financiero oscila entre el 13% y el 18%, cuando lo normal en automoción está entre el 7% y el 8%. En Francia se apuesta fuerte por el desarrollo tecnológico, sobre todo en informática. Los expertos que teníamos que ponían a punto motores ahora hacen su trabajo mediante ordenadores, realizando ajustes finos de bomba sobre inyectores.

*No dudo de que Delphi saldrá enriquecida de esta crisis. Hay que ser más eficaz y, sobre todo, tener la cabeza fría*

Los productos que fabricamos parecen simples, pero son muy complejos. Lo que nosotros vendemos es ingeniería de puesta a punto. Nuestra oferta de valor al cliente ha pasado de ser un producto/bomba a ser un sistema operativo UCE, Unidad de Control Electrónico. Esto es el Common Rail. Para entendernos: cuando tú tienes un producto que se enchufa y funciona, tienes mucho peligro con la competencia. En cambio, si puedes poner códigos secretos, les estás poniendo una frontera. Parece simple, pero es el resultado de mucho talento.

Somos el número dos dentro del sector. Y nuestra estrategia plurianual es precisamente confirmar que somos el número dos después de Bosch. Nuestro plan de negocio (CAGR) es del 8%. Y estamos ganándole mucha cuota de participación al número 1.

**Otro nuevo factor es el de la ecología o la sostenibilidad. ¿Qué papel juega DELPHI al respecto?**

Sacamos provecho de ello, porque dependemos de las normativas sobre contaminación de la UE. No olvidemos que todos los coches que salen al mercado han de cumplir con una estricta normativa en cuanto a contaminación se refiere. Todos los coches verdes (euro 4, euro 5, euro 6) responden a normativas europeas que fuerzan a nuestras ingenierías y sistemas de inyección, incluyendo la bomba, a buscar la máxima eficiencia y eficacia. Ésa es la parte buena de la cual «sacamos provecho» y en la que creo que destacamos.

En cambio, reconozco que en el entorno local quizá estamos un poco atrasados, y no estoy muy satisfecho en ese sentido. Si bien estamos haciendo esfuerzos, considero que no estamos en la proa. Mientras que el primer apartado, el Common Rail, con-





tribuye a ir a menos en contaminación, no ocurre lo mismo en su fabricación. La rentabilidad no nos lo permite en este momento. La nueva normativa de 2012 sobre CO<sub>2</sub> se ha aplazado para 2015. Eso nos permitirá encontrar soluciones más baratas, pues el coste asociado depende primordialmente del tiempo.

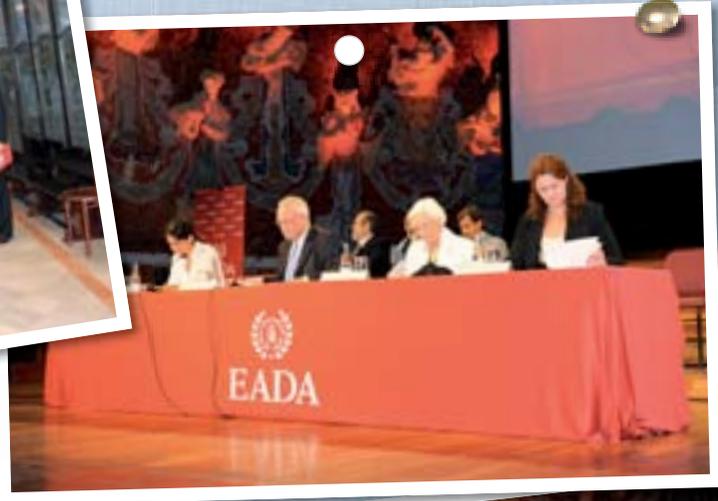
**¿Cómo gestionan la formación dentro de Delphi? ¿Cuál es la colaboración que han establecido con EADA?**

Para mí, la gestión del capital humano es tan importante como todo lo demás. Dedicamos treinta y siete horas por empleado y año. Si tenemos problemas para encontrar fuera a quien buscamos, lo fichamos y lo formamos. Atraer «Ronaldinhos» es más difícil que antes, porque es difícil apostar por Delphi. Pero nosotros somos una escuela de formación: tenemos mucha gente con un potencial de carrera muy importante, somos una escuela de desarrollo. Patrocinamos másteres a algunos de nuestros empleados. El 2% de nuestra plantilla está reconocida como de alto potencial y participa en un plan de crecimiento y en otro de vinculación a la empresa.

Con EADA somos empresa asociada y mantenemos muchos programas de colaboración. También recurrimos a EADA para el desarrollo de algunos empleados. Y, además, personal nuestro da conferencias en EADA. Ser embajador en este tipo de escuelas entendemos que es parte de nuestro rol. Incluso acogemos personal en prácticas de la escuela. Muchos ingenieros nuestros han pasado por allí.

**Dada la situación actual, ¿cuál es el mensaje que quiere transmitir respecto a su empresa de cara al 2009?**

No dudo de que Delphi saldrá enriquecida de esta crisis. Tenemos el timón aunque no conocemos bien cómo van a ser las olas. Creo que saldremos todos reforzados. Estos períodos de crisis lo que requieren de nosotros es más trabajo, más esfuerzo. Hay que eliminar de nuestra agenda lo que no sirve para salir de la crisis y centrarnos en lo que sí que sirve. Hay que estudiar más, comunicar más, ser más eficaz. Reflexionar mucho, engrasar todos los núcleos y buscar que haya puntos de encuentro entre todos los actores... Y, sobre todo, tener la cabeza fría. ■■■■





## Paula Farias, presidenta de Médicos Sin Fronteras, inaugura el Año Académico 2008-2009

»» EADA congregó a más de 1.500 profesionales y directivos de empresa durante el Acto Inaugural del Año Académico 2008-09, que tuvo lugar en el Palau de la Música de Barcelona el pasado 6 de octubre. El acto contó con la presencia notable de los diferentes miembros del Patronato de EADA, entre los que destacaron Josep Lluís Bonet, presidente de Freixenet; Hans Meinke, presidente del Consejo de Administración de Círculo de Lectores; Francisco Martín Frías, director general de MRW, o Carmen Mur, consejera delegada de Manpower, entre otros.

Ante un nutrido auditorio repleto de directivos, empresarios y recién diplomados, Paula Farias, presidenta de MSF en España, se cuestionó públicamente si la organización que preside tiene una dimensión empresarial. «Nuestra gestión es empresarial, pero nuestra misión es salvar vidas». MSF es una organización médico-humanitaria que aporta su ayuda a poblaciones en situaciones precarias, al igual que a víctimas de catástrofes y conflictos armados. Paula Farias recaló que la organización que preside no trabaja con voluntarios, sino que todo el personal contratado es profesional. «Para ello, es necesaria una independencia financiera, gracias fundamentalmente a la aportación de socios y colaboradores, al igual que empresas y fundaciones colaboradoras» afirmó Farias. De hecho, sólo un 7,7% de los ingresos corresponden a fondos institucionales.

El acto concluyó con la entrega de premios a los mejores proyectos, además de los diplomas a los participantes del Año Académico 2007-08. ■■■■



## Mannheim Business School visita el centro residencial de EADA

»» La escuela Mannheim Business School visitó el Centro de Formación Residencial de EADA entre el 6 y el 10 de octubre, para realizar el programa Residencial Week Professional Skills. El programa fue coordinado por Jeroen van Zoggel, profesor del Área de Dirección de Personas de EADA. Los participantes están cursando el Executive Master

of Accountancy & Taxation (EMAT) en Mannheim, gracias a un convenio de cooperación con «The Big Four», institución constituida por las cuatro principales consultoras a nivel mundial: Ernst & Young (Reino Unido), Deloitte Touche Tohmatsu (EEUU), KPMG (Holanda y EEUU) y Pricewaterhouse Coopers (Reino Unido). ■■■■

## UN Global Office accepted EADA as participant of the “Principles for Responsible Management Education (PRME) Initiative”

»» The organization “Principles for Responsible Management Education (PRME) Initiative”, part of the UN Global Compact Office, accepted EADA as participant in its project and invites the institution to play a leadership role.

The PRME, as institutions of higher learning involved in the education of current and future managers, is voluntarily committed to engaging in a continuous process of improvement of the following Principles, reporting on progress to all our stakeholders and exchanging effective practices with other academic institutions:



### PRINCIPLE 1

**PURPOSE:** We will develop the capabilities of students to be future generators of sustainable value for business and society at large and to work for an inclusive and sustainable global economy.

### PRINCIPLE 2

**VALUES:** We will incorporate into our academic activities and curricula the values of global social responsibility as portrayed in international initiatives such as the United Nations Global Compact.

### PRINCIPLE 3

**METHOD:** We will create educational

frameworks, materials, processes and environments that enable effective learning experiences for responsible leadership.

### PRINCIPLE 4

**RESEARCH:** We will engage in conceptual and empirical research that advances our understanding about the role, dynamics, and impact of corporations in the creation of sustainable social, environmental and economic value.

### PRINCIPLE 5

**PARTNERSHIP:** We will interact with managers of business corporations to extend our knowledge of their challenges in meeting social and environmental responsibilities and to explore jointly effective approaches to meeting these challenges.

### PRINCIPLE 6

**DIALOGUE:** We will facilitate and support dialog and debate among educators, business, government, consumers, media, civil society organizations and other interested groups and stakeholders on critical issues related to global social responsibility and sustainability. ■■■■

For more information:

<http://www.unprme.org/the-6-principles/why-participate-in-prme.php>



## EADA en Catalunya Ràdio

»» Durante los meses de octubre y noviembre, pudimos seguir a EADA en las ondas a través del espacio «Habilitats quotidianes» del programa El suplement de Catalunya. Los especialistas de EADA nos aconsejaron sobre habilidades cotidianas que pueden ayudarnos a mejorar en nuestra vida personal y profesional. El espacio se emitía cada sábado entre las 11:45 y las 12:00 en Catalunya Ràdio.

A continuación, figura un resumen de las intervenciones de los profesores de EADA hasta hoy:



### SEPTIEMBRE

**OLGA MILLÁN - 13**

S'acaba el dia i no he fet res

**FRANC PONTI - 20**

Petites negociacions de cada dia

**JORDI ASSENS - 27**

Ous amb bacó (col·laboració vs. compromís)

### OCTUBRE

**XAVIER GUIX - 04**

Descontrola't

**JORDI COSTA - 11**

T'agrada el que cobres?

**MARTÍN VIVANCOS - 18**

Enamora'm, enamora't

**JAVIER PRIZMIC - 25**

Conflicte

### NOVIEMBRE

**LUCÍA LANGA - 01**

Coaching per a tothom?

**MA. PAU GONZÁLEZ - 08**

Els escenaris de la vida

**CARME GIL - 15**

Decideix-te

**MA. LUÍSA CRESPO - 22**

Generació Einstein

**LUISA BONILLA - 29**

La feina de cercar feina

## EADA escala a la posición 39 entre las 1985 escuelas de negocios de Europa

»» EADA pertenece al selecto grupo de las escuelas de negocios más prestigiosas de Europa, según el reputado diario económico Financial Times, que ha hecho público su ranking FINANCIAL TIMES EUROPEAN BUSINESS SCHOOLS 2008 - The TOP GRADUATE BUSINESS SCHOOLS, elaborado a partir de análisis de programas MBA Full Time, Executive MBA, programas abiertos y Masters Europeos. Concretamente, EADA ocupa el puesto número 39 entre las 65 escuelas que figuran en el ranking 2008. EADA escala 6 posiciones respecto a 2007, pasando del puesto 45 al 39.

David Parcerisas, presidente de la Fundación, destaca el hecho de que España y la ciudad de Barcelona hayan conseguido consolidar un liderazgo en este campo, situando a tres escuelas de la ciudad entre las mejores y posicionando a Barcelona como un auténtico cluster de conocimientos en esta materia. ■■■■



FINANCIAL  
TIMES

## Cambios en el organigrama de EADA

**Jordi Díaz** fue nombrado director de programas con el objetivo de coordinar a todos los directores de programas, asegurar un diseño institucional, liderar el lanzamiento de productos a escala nacional e internacional, dar coherencia a la cartera de programas y coordinarse estrechamente con la Dirección Académica y con la Dirección de Marketing.

El pasado mes de septiembre, **Gerard Ballestá** fue nombrado secretario general de la Fundación EADA. La Secretaría General aglutina todos aquellos departamentos y servicios internos de EADA que son imprescindibles para el buen funcionamiento de la institución.

Esto comprende:

- » El Departamento de Tecnologías de la Información (DTI)
- » El Departamento de Administración y Finanzas
- » El Centro de Documentación y Gestión del Conocimiento
- » El Departamento de Gestión de Infraestructuras
- » El Centro de Formación Residencial en Collbató
- » La Secretaría de Programas

El secretario general y el director de programas se integran en el Comité de Dirección de EADA. ■■■■

## Nuevo Centro de Documentación en EADA

»» El pasado mes de octubre, se inauguraron las nuevas instalaciones del Centro de Documentación de EADA, las cuales, gracias a su privilegiada ubicación en la 7ª planta, son extraordinariamente luminosas y disponen de unas espectaculares vistas.

Se ha procurado crear un espacio donde trabajar cómodamente de forma individual: el mobiliario, la decoración y la iluminación invitan a concentrarse en un ambiente de silencio, gracias a un excelente aislamiento acústico. Además, se ha creado un área equipada con cómodas butacas para la lectura relajada. Como el resto del edificio esta área dispone de conexión Wi-Fi, desde la cual se puede acceder a todos los recursos disponibles en la web del Centro de Documentación ([www.eada.net](http://www.eada.net)), que ofrece dos nuevas bases de datos de máximo interés:



**GMID (GLOBAL MARKET INFORMATION DATABASE):** Datos de mercado, estadísticas comparables, informes sectoriales, noticias de mercados, market shares y brand shares de 205 países, con cobertura exhaustiva de 52 de ellos, y procedentes de más de 25.000 fuentes.

**MERGERMARKET:** Información sobre fusiones y adquisiciones que incluye servicio de intelligence, deals, (oportunidades y datos históricos), información sobre firmas de Private Equity y entidades financieras... Cómo se están valorando las empresas de un sector determinado, quién busca empresas para comprar, quién quiere vender su empresa. ■■■■



# Inicios Programas de Finanzas



# EADA

Where business people grow

5ª escuela del mundo en desarrollo profesional. Financial Times 2008

Máster Ejecutivo en Dirección Financiera	12 de febrero de 2009
Dirección de Control de Gestión	13 de febrero de 2009
Gestión Financiera	7 de febrero de 2009

**En EADA crecerás, no sólo en conocimientos, sino también en el desarrollo de tus competencias directivas.**

NEGOCIACIÓN  
COLABORATIVA

LIDERAZGO

RENTABILIDAD

ANÁLISIS  
FINANCIERO



PARA MÁS INFORMACIÓN:

Raquel González, [rgonzalez@eada.edu](mailto:rgonzalez@eada.edu)

C/ Aragó, 204 · Barcelona · 934 520 844 ext. 233 · [www.eada.edu](http://www.eada.edu)



Where business people grow

# CONVOCATORIA DE PROGRAMAS

**2009** (próximos inicios)

MBA'S y MASTERS, EXECUTIVE EDUCATION,  
FORMACIÓN A MEDIDA

## MBA's

Programas de orientación generalista de administración de empresas que permiten obtener una visión global de los diferentes sectores y departamentos de la empresa. El participante desarrolla las competencias y los conocimientos necesarios para progresar tanto a nivel personal como profesional gracias al aprendizaje cruzado y a una metodología que denominamos «aprender haciendo».

### EXECUTIVE MBA

22-ene-2009  
16-oct-2009

### MBA PART TIME

(ESPAÑOL)  
13-feb-2009

### EURO MBA

Enero y Septiembre

### MBA FULL TIME

(ESPAÑOL)  
21-sep-2009

### INTERNATIONAL MBA

21-sep-2009

## Masters Especializados

Los programas Masters Especializados dirigidos a recién licenciados no son un año más de estudios universitarios, sino una formación intensiva para el mundo corporativo.

### MÁSTER EN FINANZAS

(INGLÉS O ESPAÑOL)  
05-oct-2009

### INTERNATIONAL MASTER IN MANAGEMENT

(INGLÉS)  
05-oct-2009

### MÁSTER EN MARKETING

(INGLÉS O ESPAÑOL)  
05-oct-2009

### MASTER IN HOSPITALITY MANAGEMENT

(INGLÉS)  
05-oct-2009

### MÁSTER EN RECURSOS HUMANOS

(INGLÉS O ESPAÑOL)  
05-oct-2009

## Masters Ejecutivos

Masters dirigidos a titulados universitarios, con 5 años de experiencia, que hayan desarrollado una actividad directiva o aspiren a ello y que deseen adaptar su perfil competencial a las nuevas demandas del entorno empresarial.

### DIRECCIÓN FINANCIERA

12-feb-2009

### DIRECCIÓN DE RRHH

05-nov-2009

### DIRECCIÓN DE MARKETING

26-feb-2009

### DIRECCIÓN DE OPERACIONES

22-oct-2009

Más información en nuestra web:

[www.eada.edu](http://www.eada.edu)

O en el teléfono: 934 520 844

## Dirección General

Liderar con éxito las empresas supone integrar y gestionar recursos, capacidades y activos estratégicos de una manera coherente. El objetivo es lograr más competitividad para crear un mayor valor sostenible en el mercado.

**PROGRAMA DE DIRECCIÓN GENERAL-PDG**  
19-feb-2009

**PROGRAMA DE DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN-PDA**  
09-oct-2009

## Desarrollo Directivo

Programas que contribuyen al crecimiento individual, del equipo y de la organización, a través de la adquisición y el desarrollo de competencias directivas. Pueden realizarse de forma individual o bien a modo de itinerario/PDD (mínimo 4 programas)

### DESARROLLO PERSONAL

**NEGOCIACIÓN**  
10-mar-2009

**COMUNICACIÓN EFICAZ**  
04-mar-2009

**GESTIÓN DEL TIEMPO Y EFICACIA PERSONAL**  
03-mar-2009

### PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO

**FINANZAS PARA DIRECTIVOS** NO FINANCIEROS  
18-feb-2009

**MARKETING PARA DIRECTIVOS** NO MARKETINIANOS  
05-mar-2009

### DESARROLLO DE PERSONAS Y ORGANIZACIÓN

**DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO**  
12-feb-2009

**GESTIÓN DE CONFLICTOS**  
10-feb-2009

**HABILIDADES DE COACHING**  
28-abr-2009

**LIDERAZGO PARA LA DIRECCIÓN**  
27-abr-2009

**DIRECCIÓN DE PROYECTOS**  
27-abr-2009

## Operaciones

Mejorar la competitividad de la empresa desde el ámbito de las operaciones. Para conseguirlo el programa desarrolla en los participantes una visión global de la empresa, una profunda capacidad de análisis y de síntesis y una eficaz capacidad de acción.

**MÁSTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES**  
22-oct-2009

**GESTIÓN DE COMPRAS**  
18-feb-2009

### Programas In-Company

Formación a medida de las necesidades de las empresas y acompañamiento en el diseño del programa.

## Departamento de Empresas

Si prefiere que le visitemos en la empresa previa concertación de entrevista, contacte con:

Tel. +34 934 520 844 - [empresas@eada.edu](mailto:empresas@eada.edu)

## Tendencias en Management

Programas de continuidad con el objetivo de difundir las últimas novedades en Management y Gestión.

Convocatoria completa de actividades en [www.eada.edu](http://www.eada.edu)

## Entorno Fiscal

Formación útil para adquirir y profundizar en el conocimiento del actual sistema fiscal y tributario.

### PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ASESORÍA FISCAL Y TRIBUTARIA

1. **Fiscalidad Empresarial** 22-oct-2009
2. **Fiscalidad Personas Físicas** 03-mar-2009
3. **Procedimientos Tributarios** 05-may-2009

## Finanzas y Control de Gestión

Programas para desarrollar estrategias que optimicen los resultados. Los participantes pasan del estricto registro de hechos contables al diseño de sistemas de gestión económico-financiera cuyo fin es asegurar la viabilidad de la compañía y la creación de valor.

### MÁSTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN FINANCIERA

En colaboración con: Banc Sabadell  
12-feb-2009



### GESTIÓN FINANCIERA

07-feb-2009

### GESTIÓN CONTABLE Y FISCAL DE LA EMPRESA

23-mar-2009

### CORPORATE FINANCE

04-nov-2009

### CONTABILIDAD GENERAL

11-feb-2009

### DIRECCIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN

13-feb-2009

07-mar-2009

02-abr-2009

## Dirección de Restauración

«Siendo propietario y gerente de un restaurante de tamaño medio cursé el Programa de Dirección de Restauración. Antes de terminar ya tenía la impresión de haber amortizado la inversión que supuso.»

Carles Brugarolas Conde.

### DIRECCIÓN DE RESTAURACIÓN

9-feb-2009

Más información en nuestra web:

[www.eada.edu](http://www.eada.edu)

O en el teléfono: 934 520 844

## Marketing - Comunicación - Ventas

Las organizaciones buscan directivos que aprendan continuamente, tanto de los cambios del entorno como de los inherentes a las empresas, a fin de generar nuevos retos en mercados cada vez más globales y competitivos.

**MÁSTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN DE MARKETING**  
26-feb-2009

**DIRECCIÓN DE VENTAS**  
23-ene-2009

**PRODUCT MANAGER**  
30-ene-2009

**DIRECCIÓN DE COMUNICACIÓN**  
23-oct-2009

**MARKETING CONCEPTUAL**  
14-feb-2009

**TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN**  
14-feb-2009  
17-abr-2009

## Recursos Humanos

Los programas del área de recursos humanos contribuyen a la consecución de los objetivos empresariales, mediante el conocimiento y la aplicación de las relaciones laborales y la dirección de personas.

**MÁSTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS**  
05-nov-2009

**GESTIÓN DE PERSONAS**  
23-ene-2009

**ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL**  
21-feb-2009

**RELACIONES LABORALES ESTRATÉGICAS**  
11-nov-2009

**COMPENSACIÓN INTEGRAL**  
26-mar-2009

## Marketing Farmacéutico

Programa de marketing avanzado y adecuado a las necesidades del sector y de los nuevos retos de los laboratorios farmacéuticos.

**MÁSTER EN MARKETING FARMACÉUTICO**  
20-feb-09

## Idiomas

Programas por niveles,  
**International Business  
Communication Programme**,  
Programas intensivos en  
EADA-Centro de Formación  
Residencial en Collbató.

Consultar Horarios.

## Departamento de Empresas

Si prefiere que le visitemos en la empresa previa concertación de entrevista, contacte con:

Tel. +34 934 520 844 - [empresas@eada.edu](mailto:empresas@eada.edu)

# Contacta con nosotros



# EADA

Where business people grow

## VEN A CONOCER NUESTROS PROGRAMAS

La mejor manera de conocer nuestros programas es poniéndote en contacto directamente con nosotros. Una entrevista de información es una excelente oportunidad para conocer EADA y explorar el programa que te interesa a fondo. También puedes consultar el calendario de sesiones informativas en [www.eada.edu](http://www.eada.edu).

## EADA



Departamento MBA's, Masters y Executive Education

c/Aragó, 204

08011 Barcelona

## ATENCIÓN PERSONAL



9.00 a 21.00h., lunes a viernes



10.00 a 13.00h., sábados



934 520 844



[info@eada.edu](mailto:info@eada.edu)



[www.eada.edu](http://www.eada.edu)

## ATENCIÓN A EMPRESAS



934 520 844



[empresas@eada.edu](mailto:empresas@eada.edu)

## COMO LLEGAR A EADA



**L5** Diagonal

**L3**, **L4** y **L2** Pg. de Gràcia

**L1** y **L2** Pl. Universitat



20, 43, 44, 63 València - Muntaner

54, 58, 64, 66, 67, 68 Muntaner - Aragó

54, 58, 63, 66, 67, 68 Aribau - Aragó

14, 59 Casanova - Consell de Cent



Provença



Pg. de Gràcia

Pl. Catalunya

**HSM**  
Inspiring Ideas

# EXPO MANAGEMENT 2009

7ª EDICIÓN

20 Y 21 DE MAYO DE 2009 - PALACIO MUNICIPAL DE CONGRESOS  
CAMPO DE LAS NACIONES, MADRID

Líderes  
mundiales

Asuntos  
globales

Ideas  
innovadoras

& you

CARLY FIORINA Tecnología e Innovación | BILL GEORGE Liderazgo | PAUL SCHOEMAKER  
Toma de decisiones | KENICHI OHMAE Estrategia global | JOSÉ MARÍA AZNAR España,  
Europa y el mundo | ANDERS KNUTSEN Ex CEO Bang & Olufsen | GEORGE KOHLRIESER  
Liderazgo y Gestión de conflictos | MARIO ALONSO PUIG Talento y Potencial humano | Mesa  
Redonda ECONOMÍA (Con la participación de expertos y académicos de las mejores universidades del mundo)

Si desea recibir el folleto por correo o por e-mail solicítelo en [expomanagement.es@hsmglobal.com](mailto:expomanagement.es@hsmglobal.com)  
[www.expomanagement.es](http://www.expomanagement.es) - Teléfono 902 528 777

Patrocinadores:



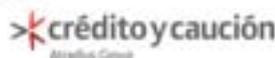
better work, better life



print copy scan fax

**NOKIA**  
Connecting People

Colaboradores:



Medios Colaboradores:

ABC

Expansión

Expansión & EMPLEO

Management



Librería: Transporte oficial



## Primer Taller de Orientación Profesional

Carreras Profesionales impartió el primero de una serie de tres talleres de orientación profesional dirigidos a masters especializados y MBA Full Time. Los talleres tuvieron lugar los días 13 y 17 de noviembre y 2 de diciembre, y se abordaron los siguientes temas:

- 1. Marca personal:** CV, carta de presentación y Networking (así como otros canales de búsqueda).
- 2. Recursos para la búsqueda de empleo a través de Carreras Profesionales:** bolsa de empleo, Directorio de Currícula, Foro de Empleo EADA, foros de empleo internacionales, Carnet Alliance, Going Global, prácticas profesionales, asesoramientos personalizados, aspectos legales para trabajar en España, etc. ■■■■

## Nombramientos

### CEFERINO AGÜEROS

Director general de Mitel Networks. Executive MBA 1990. Ceferino Agüeros fue nombrado director general para España y Portugal de la multinacional canadiense Mitel Networks. Ceferino es ex alumno del Executive MBA y socio de EADAA-lumni. ■■■■



### LUIS VICENTE SÁNCHEZ

Gerente del Colegio Oficial de Médicos de La Coruña. Gestión Gerencial Hospitalaria 1994. Luis E. Vicente ha sido nombrado gerente del Colegio Oficial de Médicos de La Coruña. Con este cargo, nuestro ex alumno del Programme de Gestión Gerencial Hospitalaria asume el gran reto de llevar a la realidad el nuevo y ambicioso Plan Estratégico que propone la aplicación de 31 iniciativas en tan sólo 4 años. ■■■■

### JUAN ANTONIO BENITO

Director de Marketing para Iberia de Ecolab. Alumno Actual del Executive MBA. Ecolab ha designado a Juan Antonio Benito nuevo director de Marketing Institucional para Iberia. Juan Antonio es alumno actual del Executive MBA y cuenta con más de 10 años de experiencia en la gestión de proyectos en entornos internacionales, dentro de los sectores de gran consumo y automoción. ■■■■



### DANIEL MARTÍNEZ CARRETERO

Director financiero-corporativo de Almirall. Máster Ejecutivo en Dirección Financiera 1998. Daniel Martínez Carretero, ex alumno del Máster Ejecutivo en Dirección Financiera, ha sido recientemente nombrado director financiero-corporativo de Almirall. Daniel había sido director financiero de Iberia para Matutano y director financiero para Reckitt Benckiser en el sudoeste de Europa. ■■■■



### VÍCTOR DOMINGO RIU

Delegado para Cataluña de Mutua Madrileña. Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing 1992. Mutua Madrileña ha nombrado delegado para Cataluña a nuestro ex alumno del Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing Víctor Domingo. ■■■■

### SONIA PALAU

Responsable de Desarrollo de Negocio de Nexica. Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing 1999. Sonia Palau ha sido nombrada responsable de Desarrollo de Negocio de Nexica. Sonia fue alumna del Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing y tiene una experiencia de más de 20 años en el sector de las TIC en empresas como Gedas Iberia, Netfocus y Autodesk. ■■■■

## Carreras Profesionales participa en la reunión de Carnet en IAE Aix en Provence

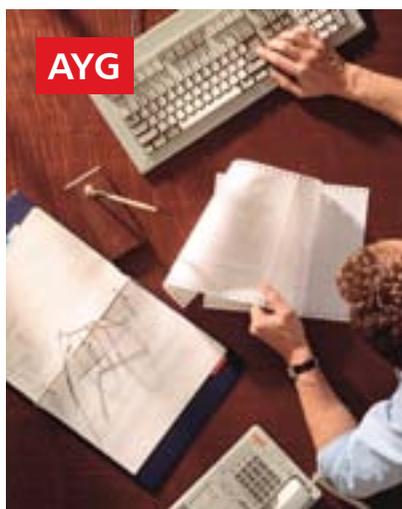
El jueves 30 de octubre, los representantes de las escuelas de negocios miembros de Carnet Alliance asistieron a la reunión en IAE Aix en Provence.

Los representantes de Carreras Profesionales de Aston Business School, Lancaster Management School, IAE, EDHEC, UCD Michael Smurfit, University of Leeds, University of Strathclyde, Vlerick Leuven Gent Management School y EADA se reunieron para discutir tendencias referentes al mercado laboral a nivel europeo. Carnet es la red europea de Carreras Profesionales respaldada por

EFMD y AMBA.

En la reunión también estuvo presente la empresa Job in Live, la cual aportó sus ideas acerca de las ventajas de Carnet y de los nuevos medios para promover la carrera profesional de nuestros estudiantes. La reunión contó con la intervención del director general de IAE Aix en Provence, quien resaltó la ventaja que supone Carnet para las empresas que buscan un único medio donde puedan reclutar talentos con formación de calidad en las escuelas pertenecientes a la alianza. ■■■■





## Nuevo servicio de asesoramiento laboral

El servicio de Carreras Profesionales y AYG Administrativo y Contable, S.A., han establecido un acuerdo de colaboración con el objetivo de ofrecer un servicio de asesoría laboral. Los participantes y alumni de EADA podrán resolver dudas relacionadas con temas de contratación (tipos de contratos, cláusulas y contenidos), expatriaciones, despidos, permisos y excedencias, así como asuntos legales del ámbito laboral en general. ■■■■

## Eventos internacionales de Carreras Profesionales

Durante el último trimestre del año hemos participado en tres importantes foros de empleo. Careers in Europe es un formato único de foro de empleo en el que los candidatos de escuelas reconocidas a nivel europeo son preseleccionados por empresas líderes para hacer entrevistas el día del evento.

**Careers in Europe Event Budapest.** Tuvo lugar el 20 y 21 de noviembre de este año, y participaron un total de 14 alumnos de EADA.

**Careers in Europe Bruselas.** Tuvo lugar el 11 y 12 de diciembre, y participaron 12 alumnos de EADA, que tuvieron la oportunidad de reunirse con empresas como L'Oréal, British American Tobacco, Audi, DuPont, Sony, Procter and Gamble, Reckitt Benckiser, etc.

**FMCG Online (Fast Moving Consumer Goods),** 25, 26 y 27 de noviembre. Los participantes de los masters especializados y MBA tuvieron acceso a información sobre carreras de gran consumo. Además, contactaron con alumnos de las



10 escuelas miembros Carnet, así como con ex alumnos de diferentes países de Europa que han destacado por su trayectoria profesional en el sector de gran consumo. ■■■■

<http://www.careersineurope.com/Brussels/international-job-event/companies/>

## VII Foro de Empleo EADA



# Business for People People for Business

22 de abril de 2009  
Gran Hotel Princesa Sofía

Condiciones especiales para empresas colaboradoras y socios de EADAAlumni.



Para confirmar la asistencia de tu empresa puedes enviar un correo electrónico a [carrerasprofesionales@eada.edu](mailto:carrerasprofesionales@eada.edu)

## EADA colabora con HSM en el Forum Mundial de Gestión de Personas y en el Forum Mundial de Marketing y Ventas

»»» Los días 22 y 23 de octubre, el Hotel Hesperia Tower acogió el Foro Mundial de Gestión de Personas, un encuentro para reflexionar sobre el papel de las personas en la empresa. Cinco expertos reconocidos a nivel mundial, Stephen Covey (liderazgo), Alex Rovira (Change Management), Jeffrey Pfeffer (RRHH y resultados), Lyn Heward (gestión del talento) y Fred Kofman (alto rendimiento y valores), expusieron a los más de 500 asistentes sus ideas para obtener mejores resultados de sus equipos de trabajo.

El Forum Mundial de Marketing y Ventas, por su parte, tuvo lugar los días 25 y 26 de noviembre y contaron con la presencia de cuatro líderes indiscutibles que compartieron escenario durante dos días: Philip Kotler (marketing), Jimmy Wales (redes sociales), Andris A. Zoltners (ventas) y Thomas Nagle (precio).

EADA estuvo nuevamente presente en ambos eventos, en los que tuvimos el placer de acompañar personalmente a algunos de los ponentes participantes durante su estancia en Barcelona. Así, Alberto Cabezas, alumno del International Master in Management 2004-05, acompañó a Fred Kofman. Brian Guidry, otro alumno del International Master in Management 2004-05, acompañó a Lyn Heward. Lizeth Dewet, alumna del International Master in Management 2006-07 y técnico internacional de Carreras Profesionales de EADA,



» Alberto Cabezas, alumno del International Master in Management 2004-05, acompañó a Fred Kofman.

## Assistència Sanitària Col·legial, colaborador oficial del Networking Experience Tour 2009 organizado por EADAAlumni.



» Ignacio Orce, presidente de Assistència Sanitària Col·legial i ex alumno de EADA y David Percerisas, presidente de la fundación universitaria privada EADA, firmando el acuerdo.

»»» Assistència Sanitària Col·legial ha firmado un acuerdo de colaboración para apoyar el proyecto Networking Experience Tour 2009 promovido por EADAAlumni. Networking Experience Tour 2009 es un conjunto de actividades outdoor especialmente diseñadas tanto para ex alumnos como para alumnos actuales de EADA.

El objetivo es ofrecer un punto de encuentro para vivir y compartir experiencias, fomentar el networking profesional y favorecer la diversión de los participantes. El proyecto se ha diseñado siguiendo un

formato de competición que integra diversas pruebas (bicicleta, esquí, Pich & Put, canoa, kayak...) en las que se podrá participar de forma individual en algunas y en equipo en otras. Fruto de este convenio de colaboración, Assistència Sanitària Col·legial ofrece una bonificación exclusiva en la prima de sus servicios para todos los socios de EADAAlumni.

Para más información, contacta con EADAAlumni en [eadaalumni@eada.edu](mailto:eadaalumni@eada.edu) o bien por teléfono al 934 520 844. ■■■■

acompañó a Andris A. Zoltners en el Forum Mundial De Marketing y Ventas. Asimismo, Olga Milián, directora del Dpto. de Relaciones Alumni & Empresas, acompañó a Stephen Covey durante su estancia en Barcelona para participar en el Forum de Gestión de Personas. Fue una oportunidad muy especial para Olga, puesto que en 1994, mientras trabajaba para la compañía The Ritz-Carlton Hotel Company en EEUU, fue certificada por el Franklyn Covey Institute como facilitadora del programa Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva. Conocía bien el trabajo de Stephen Covey, que la inspiró como formadora durante muchos años, por eso fue tan especial conocer al Dr. Covey personalmente. ■■■■



» Olga Milián, directora del Dpto. de Relaciones Alumni & Empresas, acompañó a Stephen Covey.

Human &amp; Creative Resources

Hunivers

## «Las emociones cada vez priman más en las decisiones»

*Emotiva y apasionada, Esther Casademont siempre prefirió la gestión de las emociones a la de las operaciones. Tras estudiar psicología industrial y cursar el Máster de RRHH de EADA, comenzó su andadura en la empresa familiar (Casademont, S.A.), pero luego decidió tomar su propio camino. En 1993 fundó NEXUS Recursos Humanos, que desde noviembre de 2005 se denomina Hunivers, de la que es socia directora. Hunivers cuenta con una división especializada en la empresa familiar llamada Caucus.*



### ¿Por qué decidió seguir su propio camino fuera de la empresa de su familia?

Me resultaba muy difícil trabajar en el Departamento de RRHH de Casademont, porque no sabía si la gente aceptaba mis proyectos por ser la responsable de RRHH o porque era la hija del jefe. Además, siempre he tenido un carácter muy fuerte y mi padre también, por lo que teníamos muchos choques culturales; cada decisión era una pelotera. Me fui con el corazón «partío», pero ahora estoy en el Consejo de Administración, donde puedo aportar la distancia y los conocimientos que he adquirido todos estos años.

### Siempre tuvo claro que, dentro o fuera de Casademont, quería dedicarse a los RRHH...

Totalmente. La primera pelotera con mi padre la tuve porque me negué en rotundo a estudiar derecho. Me parecía aburridísimo. En cambio, la gestión de las personas me parece apasionante, aunque es dura, pues te implica mucho en cada proyecto y cada proyecto es una persona y las personas son imprevisibles.

Fui de las primeras mujeres en cursar el Máster de RRHH de EADA. EADA fue la primera escuela de negocios que desarrolló un programa formativo para gestionar esta área, y luego la siguieron todas las demás. En aquel momento me pregunté qué formación podía estudiar en Barcelona para

complementar mis estudios de psicología industrial con gestión de personas, y la respuesta fue EADA.

### Como presidenta de BYS (Asociación Española de Empresas de Búsqueda y Selección de Personal), ¿cómo ve la actual situación económica? ¿Cómo les afecta?

Nos afecta total y directamente, y no reconocerlo demostraría una ignorancia muy atrevida o una soberbia sin sentido. Tenemos que hacer una reflexión profunda sobre la posible caducidad de nuestro modelo de servicio y de organización. Nuestro mercado bajará el volumen de negocio entre un 20% o un 40%. Las empresas se centran en sus core business, congelan nuevos proyectos y nuevas iniciativas y sólo van a contratar lo imprescindible. Por cada veinte puestos que se destruyen se crea uno. Además se buscan nuevos perfiles; gente joven no extraordinariamente bien pagada, con un buen nivel de idiomas, polivalente, que haga que la organización sea versátil.

### Entonces, ¿cuál es el modelo de negocio que tienen que seguir las empresas de BYS?

Venimos de un modelo de servicio esporádico, es decir, no planificado, estábamos al servicio del cliente cuando nos necesitaba. Ahora tenemos que tender a un modelo de patrocinado con el Departamento de RRHH (en ningún caso sustituirlo). También hay que conocer la estrategia de negocio del

cliente y trabajar en previsión definiendo perfiles tipo y haciendo un poco de cantera de candidatos para no tener que arrancar cada vez un proceso de selección y asumir los costes que conlleva.

### Este año ha recibido el premio Funde a la mejor mujer directiva, pero ¿realmente las directivas y los directivos son diferentes?

Definitivamente sí, pero por una cuestión casi de código genético, porque como todo lo hacemos diferente, también dirigimos diferente. Nuestra contribución a la pareja, familia y empresa es diferente. Tenemos otras competencias (no mejores). Quizá a mí me cuesta más hacer un Excel o analizar ratios, pero si una colaboradora tiene dolor de cabeza en seguida me doy cuenta. Las mujeres verbalizamos más las emociones y las gestionamos mejor. Creo que las emociones cada vez priman más en todos los niveles de decisión y eso da mejor resultado, porque al final los equipos, femeninos y masculinos, los componen personas, y a las personas pocas cosas nos gustan más que ser escuchadas y tenidas en cuenta.

Ahora estoy escribiendo un libro sobre 25 directivas y ejecutivas que han sabido compaginar una carrera importante con un proyecto familiar o personal también exitoso.

### ¿Qué tienen en común estas mujeres?

El convencimiento y la seguridad de que podrían conseguirlo. ■■■■



**Julio Fernández Isern**

International MBA 2007-2008

Axis Corporate. Desde noviembre 2008

Schlumberger Oilservices. 2001-2006

**Un apoyo fundamental en mi carrera**

Cuando decidí que quería hacer un MBA en EADA, me encontraba viviendo en Dubai, trabajando para una multinacional de la industria del petróleo. Lo que buscaba entonces era potenciar mis capacidades empresariales y una puerta de entrada al mercado laboral europeo a través de España. Escogí EADA por su ubicación en los rankings de MBAs y, ahora que he terminado el programa, puedo decir que gracias a mis compañeros y profesores pude evaluar mis fortalezas y debilidades y, así, desarrollar y potenciar aquellas competencias que aplico hoy en

día. EL staff de EADA también ha sido un apoyo fundamental una vez terminado el MBA; con la mediación del Departamento de EADAAlumni, recibí asesoramiento para presentar mis candidaturas, pude evaluar distintas ofertas laborales y así, a través de la bolsa de trabajo, en sólo pocas semanas comencé a trabajar en AXIS Corporate, una empresa de consultoría enfocada a la gerencia del cambio, liderada por gente joven y dinámica, y en fase de expansión tanto a nivel nacional como internacional. ■■■■



**La experiencia de la formación en EADA y sus frutos**



**Ermengol Capmany Mariné**

Dirección General 2004-05

Administrador Mail Boxes ETC

Aún recuerdo el primer día del curso 2004-05 del PDG, cuando mis expectativas de formación y crecimiento tanto personal como profesional iniciaban un cambio radical en mi vida. La formación que me brindó EADA culminó mis expectativas de aportar el máximo de mi capacidad y mis cualidades al entorno profesional y me dio la oportunidad de crecer tanto a nivel personal como profesional, adquiriendo nuevos conocimientos y aptitudes que han resultado claves para mi carrera profesional.

en una empresa familiar, en la que la transformación fue muy ambiciosa a partir de la finalización de aquel programa. De hecho, la formación recibida me sirvió para alcanzar y superar todos los objetivos marcados.

Actualmente me encuentro en una fase de cambio radical en mi vida profesional. Gracias a la formación y experiencia adquiridas en EADA, me estoy abriendo nuevos caminos y proyectos profesionales. Mi nuevo camino profesional pasa por emprender un nuevo negocio de la cadena MAIL BOXES ETC, en el que mi formación me permitirá desarrollar esta nueva etapa, confío, con muchos éxitos. ■■■■

El Programa de Dirección General de EADA me aportó la formación necesaria para el desarrollo de mis actividades profesionales





**Ramon Ávalos Martínez**

Dirección de Operaciones 2001-02

Executive MBA 2005-07

Director Área Lenze Transmisiones, S.A.

**EADA, un proceso de desarrollo profesional y personal**

He tenido la oportunidad y la satisfacción de realizar dos programas en EADA. Ambos me han aportado un gran enriquecimiento personal y profesional. De hecho, el beneficio profesional que puedes extraer es muy elevado, ya que los programas se focalizan en conocimientos técnicos y prácticos.

Con todo, siempre me ha gustado remarcar lo que, tanto para mí como para otros compañeros, ha sido más trascendente de ambos masters: los módulos directivos de Collbató; en ellos se desarrollan las habilidades directivas, que acaban siendo lo que más impacto acaba teniendo en el recuerdo. Y, por otra parte, aun-

que no por ello menos importante, lo que nutre de contenido y es el nexo común de cualquiera máster o programa es la relación que se genera entre sus participantes, los cuales pasan de ser compañeros a ser verdaderos amigos con los que compartir aficiones, inquietudes e, incluso, hasta negocios.

Sin duda alguna, la única forma de poder mantener este nexo es el seguir vinculado a la escuela. La opción más práctica es siendo miembro de EADAAlumni. A parte de los seminarios que ofrece, permite esta interacción con ex compañeros y un networking de gran valor que es altamente recomendable. ■■■■



**Segundo libro conmemorativo del 50 aniversario: 50 HISTORIAS DE ÉXITO**

»» En el año 2007, y a través de Ediciones Granica, EADA publicó la obra colectiva *50 lecciones de management* para conmemorar su 50 aniversario y con la finalidad de divulgar las últimas tendencias de management. Esta obra fue escrita por más de 50 miembros del faculty adscritos a alguno de los departamentos académicos de EADA.

Fruto de la excelente acogida que ha tenido este libro, EADA lanzará en los próximos días un segundo libro con el objetivo de dar el máximo protagonismo a las personas, a los antiguos participantes que han pasado por EADA a lo largo de su historia, y de ser partícipes de sus éxitos profesionales.

**50 HISTORIAS DE ÉXITO**

Cada protagonista tiene en el libro un sitio reservado muy especial, para que el público conozca su perfil tanto personal como profesional-empresarial. La obra se ha secuenciado en varios capítulos en función del nexos de encuentro que tengan en común. Hay capítulos para los emprendedores, para los deportistas de élite, para los proyectos solidarios, para los cargos políticos...Y además representa la diversidad del alumni de EADA.

Próximamente recibirás la información del día de la presentación, en el que esperamos poder contar con tu presencia. ■■■■



# WEEKEND EADAALUMNI ADVENTURE RACE



»» El pasado mes de noviembre, EADA-Alumni organizó un fin de semana de aventura en la Cerdanya, el primer gran evento de este año académico, para los participantes que están cursando actualmente un programa máster (especializado o internacional) o MBA (internacional o *Full Time*).

El fin de semana tenía tres objetivos: promover el networking entre los alumnos de los diversos programas, fomentar el trabajo en equipo, poner a pruebas diferentes habilidades como la gestión del tiempo, planificación, comunicación... y asegurar la diversión de todos los participantes.

Cien participantes de más de 20 nacionalidades diferentes pudieron convivir, competir y divertirse en un entorno idílico.

Se confeccionaron 10 equipos multidisciplinarios y multiculturales que disputaron las siguientes pruebas:

- Carrera de orientación nocturna
- *Paintball*
- Circuito de cuerdas y tiro con arco
- Pruebas de *Teambuilding*
- Paseo a caballo

Nuestro partner en la dirección técnica del encuentro en esta ocasión fue Unit Elements, que desplegó a 12 monito-

res y nos brindó con la presencia de David Funollet, director general y ex alumno del Executive MBA de EADA, quien en todo momento garantizó una correcta organización y desarrollo de las pruebas. ■■■■



## Marketing efectivo en tiempos de crisis

»» En un contexto económico tan poco propicio como el actual, las empresas toman la decisión de reducir costes al máximo. Las acciones relacionadas con el marketing y la comunicación son las primeras que se suelen ver afectadas. Pero no nos equivoquemos, es precisamente en estos momentos cuando las empresas deben priorizar la fidelización de su cartera actual y la captación de nuevos clientes para compensar posibles pérdidas. Eso sí, con estrategias y acciones ajustadas al momento, buscando alternativas a la crisis, de forma que ésta les afecte lo mínimo posible. Para ofrecer soluciones a situaciones como la anterior, la empresa Sivana, Soluciones de Marketing (SIVANA), es una buena alternativa.

Sivana es una consultora en marketing estratégico especializada en pymes del sector industrial y servicios. Sivana nace tras realizar el curso de Dirección de Marketing en EADA y tras más de diez años de experiencia en el área del marketing

industrial y de servicios. EADA nos ayudó a consolidar conocimientos, a aprender de los grandes, a tener la visión global de negocio necesaria para afrontar estratégicamente cada proyecto y a utilizar el sentido común.

El objetivo de Sivana es ofrecer un servicio profesional, efectivo y práctico que permita a las empresas del sector industrial y de servicios mejorar su imagen y su comunicación, captar nuevos clientes, fidelizar a los actuales, lanzar nuevos productos y organizar eventos. Con un equipo multidisciplinar y una visión estratégica, Sivana ayuda a definir la mejor estrategia de marketing y también a producirla y ejecutarla. De esta forma, sin cobrar cuotas mensuales, y con un único interlocutor, se reducen costes y se consiguen resultados 100% efectivos.

El pasado mes de julio, Sivana recibió el Premi a la Millor Iniciativa Empresarial Promoguda per Dones '08, que otorga la Diputación de Barcelona, en todo un reconocimiento al trabajo realizado. ■■■■



### ISABEL SALVADOR

Directora de Sivana, Soluciones de Marketing. Diplomada en Dirección de Marketing, promoción 2002-2003.

www.sivanaweb.com

isalvador@sivanaweb.com

## Living the SuiteLife in Barcelona

»» SuiteLife is a full service flat rental company specializing in the needs of foreigners (masters students & expats) in their search to find the perfect apartment in Barcelona.

I created SuiteLife SL with one objective in mind: to give Barcelona newcomers access to information and top quality flat rental service that would allow them to live like a local from day one. Born and raised in Toronto, Canada, I came to EADA's prestigious MBA program (Class of 2005) and instantly fell in love with the special city and the people I met here. Four years later and I'm still loving every moment. When I arrived in Barcelona I learned everything the hard way. There was no full service company to help people like me. Hence, SuiteLife was born from my trials and tribulations getting settled and hunting for a flat. I wanted to share this hard earned experience so people could arrive already ahead of the learning curve.

Our clients' most pressing need is always a comfortable and safe place to live. Therefore we deal mostly with long-term flat rentals (6 months +) and we've built a large inventory of beautiful furnished flats across the city through collaborations with both private owners and the city's top real estate agencies.

Beyond the relocation basics like an apartment, mobile phone, bank account, etc... SuiteLife strongly believes that knowledge is power. We've spent a year researching and writing "The Barcelona Bible"©, a 60-page book stuffed with in-

sightful and exclusive city info that only long time experience in the city can give you. The Bible will be part of our next project in the works, an event called "The Barcelona Crash Course", which is a hybrid of an orientation session and social gathering. New students will learn how to get easily settled in Barcelona, get a ton of 'insider' info on many aspects of city life, sign up with vendors for mobile phones and bank accounts on the spot, and also enjoy a lively evening with tapas, local wine, and the chance to meet new friends and contacts.

SuiteLife differentiates and prides itself on providing white glove service. For many foreigners, their most expensive and important transaction will be the rental of their flat. We make a bold statement, bringing the best of North American service standards to our international clientele. We show flats during evenings and weekends. We take calls 24 hours a day. There is nothing we won't do to accommodate a good client. At SuiteLife all clients are VIP clients.

My time in the EADA MBA program more than prepared me for starting a new venture. With a solid foundation from business basics to complex strategy, dedicated attention from the brilliant and selfless professors, and an impressive level of alumni support post-MBA, it's easy to see why EADA continues to climb year after year in the global rankings. ■■■■



### BENNY MOUCKLEY

EADA International MBA 05'

Managing Director

SuiteLife SL

(+34) 615 38 47 45

benny@suitelife.es

www.suitelife.es

## Regional Chapters

»» El pasado mes de octubre de 2008, EADA, representada por Giulio Toscani, director del MBA, y Eduardo Salinas, representante de EADA en México y Centroamérica, participó en tres importantes eventos con alumnos de la escuela.

El 11 de octubre de 2008, se celebró otro Regional Chapter en la Hacienda Santa Cruz (México), en el transcurso del cual Eduardo Salinas se reunió con un grupo de alumnos.

El 12 de octubre pasado, tuvo lugar en Guatemala el Regional Chapter Guatemala, en el que se celebró de nuevo una reunión con alumnos de MBA de distintas nacionalidades.

Además, el 27 del mismo mes, Giulio Toscani también participó en el panel del World MBA Tour en Milán, junto a las escuelas Wharton US, MIP Italia y Hule US, y explicó, en su condición de conferenciante, el concepto de MBA en EADA. ■■■■

## ¿Conoces EADA Spirit?

»» EADA Spirit es una revista en línea que se publica cuatrimestralmente desde diciembre de 2007 y que está dedicada especialmente a la Comunidad Máster-MBA. Es una revista pensada por y para la Comunidad EADA.

Está dividida en dos partes claramente diferenciadas: una institucional y la otra dedicada a los antiguos alumnos de EADA. En la sección institucional podrás estar al día de las últimas noticias, novedades y cambios en EADA. La sección dedicada a los antiguos alumnos contiene noticias, promociones, nuevos negocios, entrevistas y un tablón de anuncios sociales en los que se comunican bodas y nacimientos de antiguos participantes.

¿Quieres recibir el Newsletter de EADA Spirit?

Contacta con:

### MAR RIBAS

Coordinadora Técnica de MBA y Regional Chapters

✉ spirit@eada.edu

☎ (+34) 93 452 08 44 (ext. 129)

☎ (+34) 93 323 73 17

## EADA Regional Chapter Meeting in Berlin

»» This year's EADA Regional Chapter meeting Germany took place on November 15-16 in Berlin. Approximately 20 participants experienced a diversified, intense, but also entertaining program on these two days. There was at least one alumnus for each of the last 5 years present, which is proof for the attractiveness of the meeting.

The meeting started with a guided tour through the "Reichstag". After the visit, the group went on to the NH Hotel directly, where there was a joint dinner. Since it is one of the objectives of the Regional Chapter meetings to keep in touch with the institution, Giulio Toscani as director of the MBA programs explained ongoing changes and the development of EADA before dinner.

After the dinner, an impressive lecture on "communications in times of crisis" was held by Richard Schütze, who is one of Germany's leading experts in the fields of communications, giving according consultancy to several Ministers and Top-Managers of leading German companies.

The meeting was closed by a joint brunch on November 16.

All in all, the Regional Chapter meeting not only was an excellent chance to meet well-known and new people from different branches, graduation years and regions, but also to refresh knowledge in a specific field of interest and – last not least – spend a comfortable and pleasant weekend in the German capital. ■■■■





## La reforma del Plan General de Contabilidad

EADA quiere facilitar el cambio al nuevo Plan General de Contabilidad. La reforma contable afecta a TODAS las empresas españolas, que se han visto obligadas a modificar su contabilidad desde el 1 de enero de 2008. Con este seminario podrás conocer de un modo sencillo y práctico todas las modificaciones que introduce el NPGC y ser capaz de adaptar la realidad de tu empresa a la nueva normativa contable haciendo posible que el cambio al NPGC no suponga un alto coste de tiempo y dinero. Por ello, y para facilitar esta adaptación, desde el pasado curso académico se han realizado y seguimos programando diversas ediciones del seminario. ■■■■■

## La experiencia de Marimar Torres

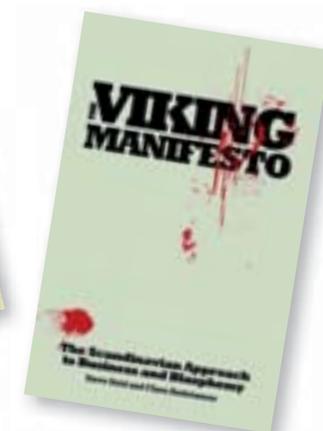
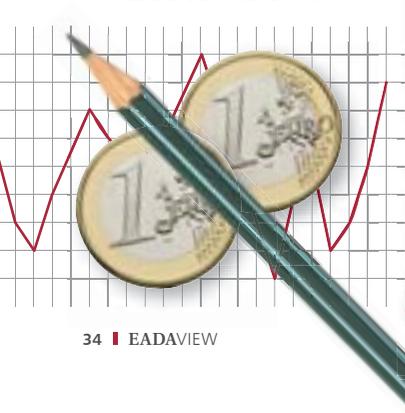
El pasado 9 de octubre, Marimar Torres nos explicó su experiencia como empresaria española instalada en California desde hace más de 30 años y nos presentó el Círculo Marimar, su prestigioso club de vinos. Tuvimos la oportunidad de disfrutar de una cata de vinos de las Bodegas Marimar Estate, comentada en primera persona por la propia Marimar Torres. ■■■■■

## The Vikings are back – and this time they mean Business

Steve Strid, autor y consultor de marca, nos presentó su libro The Viking Manifesto el pasado octubre. Con 18 años de experiencia en la creación de marcas y campañas para compañías como Absolut Vodka, Ericsson, Baby Björn, Sandvik and Intrum Justitia, entre otras, Steve nos explicó por qué la publicidad no funciona, por qué la competencia no tiene sentido, por qué la supervisión y el castigo son formas inferiores de motivación y por qué el dinero no mueve el mundo. ■■■■■

## Forum Mundial de Gestión de Personas

Los días 22 y 23 de octubre, EADA estuvo presente en el Forum Mundial de Gestión de Personas organizado por HSM en el Hotel Hesperia Tower & Convention Centre. Allí, los asistentes tuvieron la oportunidad de escuchar a gurús dentro del área de gestión de personas: Stephen Covey (liderazgo), Álex Rovira (Change Management), Jeffrey Pfeffer (RRHH y resultados), Lyn Heward (gestión del talento) y Fred Kofman (alto rendimiento y valores). Expo Zaragoza, por su parte, se encargó de presentar el caso práctico. ■■■■■





## Ilusión y beneficios en tiempos de crisis

La gestión de la ilusión por el trabajo se puede percibir como un movimiento de moda que ha sido interesante en tiempos de abundancia. Sin embargo, en el mundo empresarial actual estamos ante tiempos de incertidumbre. En esta ponencia, Wouter van Daalen argumenta que es justamente en tiempos de crisis cuando gestionar la ilusión es más importante que nunca y nos presenta ejemplos de la gestión de la ilusión como herramienta para mejorar el rendimiento, tanto a nivel personal como desde la óptica de la organización.

**PONENTE: WOUTER VAN DAALEN.** Licenciado en International Business Studies por la Universidad de Maastricht, Holanda, y la Universidad Carlos III de Madrid. Actualmente es director general de Huite & Samhoud, consultora especializada en procesos de cambio. ■■■■

## Los desafíos energéticos en el futuro inmediato

La Confederación Española de Directivos y Ejecutivos (CEDE), de la que AED es entidad fundadora, organizó un desayuno de trabajo en el Hotel Intercontinental de Madrid, por gentileza de AED y con la colaboración de EADAAlumni, el cual fue seguido por videoconferencia desde Barcelona y Valencia. El vicepresidente primero y consejero delegado de UNIÓN FENOSA, Honorato López Isla, repasó los principales desafíos energéticos que afronta el mundo y su repercusión en Europa y España. La idea central fue la necesidad de conciliar la disponibilidad de energía (seguridad de suministro) con el funcionamiento de los mercados y la sostenibilidad. ■■■■



## Tendencias en Management Cómo rescatar un equipo de un proyecto en crisis

Los equipos de proyecto atraviesan diferentes fases, con niveles mejores y peores a medida que transcurre el tiempo y se suceden las etapas de un proyecto. Es bastante frecuente que los equipos pasen por momentos de crisis, que en ocasiones perduran y ponen al equipo en riesgo. Un jefe de proyecto puede utilizar la experiencia y las buenas prácticas con un sistema de claves en la dirección.

**PONENTE: FRANCISCO CHUAN.** Informático. Máster en Marketing General por el ISM. Máster en Desarrollo del Liderazgo por EADA. Diplomado en el Programa Dirección General (SEP) por ESADE. Diplomado en Innovative Management y Corporate Entrepreneurship por Babson College (Boston). Socio director de Dice-re. Profesor colaborador de EADA. ■■■■



## Tendencias en Management

### ENERO 2009

*miércoles 28 y jueves 29*  
Presentaciones en público y habilidades de comunicación.  
PONENTE: M<sup>a</sup> Luisa Crespo

### FEBRERO 2009

*viernes 20*  
Executive Annual Meeting (Hotel Arts Barcelona).  
PONENTES: Dr. Edward de Bono y José Manuel Campo Vidal

### MARZO 2009

*martes 3 y jueves 5*  
Fusiones y Adquisiciones.  
PONENTE: Roger Villarino

*martes 10, jueves 12 y martes 17*  
Absentismo y Empresa.  
PONENTE: Joan Boada

*lunes 16 y miércoles 18*  
Quién soy y dónde deseo y quiero trabajar.  
PONENTE: Eduard Legazpi

*lunes 23 y martes 24*  
Reclutamiento: Accediendo a procesos de selección.  
PONENTE: Eduard Legazpi

*martes 24 y jueves 26*  
Cómo evaluar los resultados de la formación.  
PONENTE: Ricard Masip

*lunes 30 y miércoles 1 de Abril*  
Selección y evaluación. La Entrevista.  
PONENTE: Eduard Legazpi



## Jocs Interempreses bcn09

5<sup>a</sup> OLIMPÍADA EMPRESARIAL SOLIDÀRIA  
maig 2009

Participa-hi amb la teva empresa!!!

més informació a:

t. 93 452 54 12

[www.jocsinterempreses.com](http://www.jocsinterempreses.com)

Organitza: **a32** events

## Manpower renueva su colaboración con EADA

»» El pasado 16 de octubre de 2008, tuvo lugar la firma del Convenio de Empresa Asociada con MANPOWER en las instalaciones de EADA en Barcelona. Firmaron el acuerdo la Sra. Carmen Mur, consejera delegada de MANPOWER, y el Sr. David Parcerisas, presidente del Patronato de EADA. El Convenio refuerza la colaboración que desde hace años EADA mantiene con MANPOWER, ya que ofrece a esta última ventajas económicas en la contratación de programas de su cartera.

Con el objetivo de dinamizar y canalizar el talento hacia un mejor desarrollo profesional, el Departamento de Carreras Profesionales de EADA y MANPOWER también han llegado a un acuerdo de colaboración. En este acuerdo se establece que MANPOWER PROFESIONAL se compromete a dar orientación profesional, tanto individual como grupal, a los candidatos de EADA, revisar sus competencias



profesionales y darles acceso a las ofertas que MANPOWER recibe. Por otro lado, EADA invitará a MANPOWER a participar en aquellas mesas redondas o ponencias en las que pueda aportar su experiencia internacional.■■■■■

## Schneider Electric aportará una solución global para la desalinizadora más grande de Europa

»» La solución para el control y la automatización de la planta de Torrevieja, Alicante, tiene un valor de 8,5 millones de euros. La desalinizadora, con capacidad para 240.000 m<sup>3</sup> al día, igualará la más grande del mundo, situada en Israel. Schneider Electric ha materializado en esta obra de infraestructura su apuesta definitiva por la oferta de soluciones completas para la gestión de la energía. La compañía interviene en este proyecto tanto en la parte de distribución eléctrica como en la parte de control de la instalación y demuestra que es capaz de suministrar

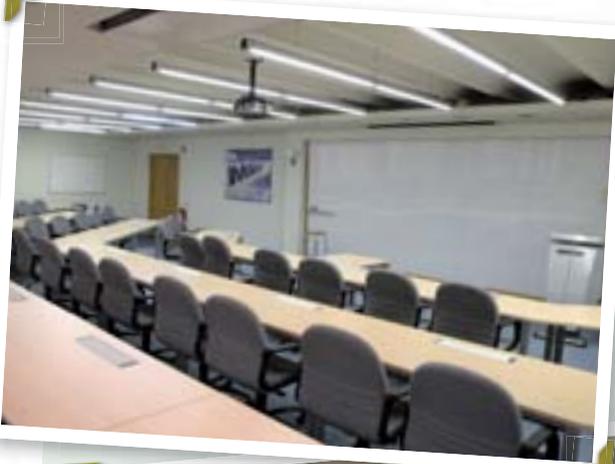
soluciones para la gestión de la energía eléctrica al más alto nivel.

Este proyecto de planta desalinizadora se ha convertido en el de mayor envergadura de Europa, gracias a la colaboración de ACUAMED, en su condición de propietaria, y a la UTE adjudicataria de la instalación. Dicha UTE está formada por las empresas Acciona Agua, Acciona Infraestructuras y Romymar, así como por las empresas subcontratadas Montajes Eléctricos León e ICR, responsables respectivamente de la instalación e integración de sistemas.

Con la solución aportada por Schneider Electric y desde el punto de vista del control y la supervisión de la instalación, la planta desalinizadora incorpora la tecnología que le aportará continuidad y fiabilidad de servicio, resistencia, seguridad, eficiencia energética, rentabilidad de la inversión, control y conectividad.

Esto será posible gracias, por un lado, a redes multiservicio que permiten la conexión vía páginas web o mensajería sms y la programación de los elementos conectados, como variadores de velocidad y elementos de protección (SEPAM) y visualización (PM710), lo que asegura un control total de la instalación. Y, por el otro, gracias a la arquitectura general de la planta, que está formada por una serie de anillos de fibra óptica enlazados redundantemente que aseguran el proceso de desalación.■■■■■





## Nueva Aula MRW fruto de la colaboración entre profesionales

»» La colaboración entre MRW y EADA vuelve a ser protagonista y fructifica en un nuevo convenio; una nueva muestra de colaboración basada en unos valores y principios comunes que aúna el prestigio de ambas instituciones y recoge un acuerdo en favor de una formación de calidad.

EADA colaborará en la formación de los directivos de MRW, sea a través de programas abiertos, sea a medida, y ayudará en la búsqueda de talentos profesionales para su incorporación a la empresa.

La creación del Aula MRW en EADA es el broche de oro de este acuerdo. Ubicada en el segundo piso del centro formativo de EADA en Barcelona (Aragón, 204), estará equipada con el mejor equipamiento tecnológico y audiovisual para transmitir la filosofía e imagen tanto de la escuela como de MRW, patrocinador del Aula. ■■■■

**MRW**  
Generando confianza

A man in a white shirt and tie is shown in profile, standing at a desk. He is looking out a window, and his hand is in his pocket. The background is a bright, overcast sky. The overall tone is professional and calm.

En mi empresa nos propusimos reducir la siniestralidad laboral implantando la cultura de la prevención, ofrecer a nuestros empleados asistencia sanitaria de calidad y disponer del mejor soporte para resolver con eficacia los trámites administrativos. Me alegro de haber tomado la decisión acertada.

# Objetivos cumplidos

[www.asepeyo.es](http://www.asepeyo.es)  
902 151 002



**ASEPEYO**

*Expertos en la salud de tu empresa*

HOLMES  
PLACE

Health Clubs

# VEN A HOLMES PLACE

La cadena de clubes de fitness líder  
en la Península Ibérica

CONDICIONES ESPECIALES  
PARA ESTUDIANTES DE EADA

**HOLMES PLACE BALMES**  
Balmes, 44-46

**HOLMES PLACE URQUINAONA**  
Ausiàs Marc, 9-11

T. 902 30 22 00

UNA VIDA. VÍVELA BIEN.

**¡VEN A CONOCERNOS!**  
Recorrido este cupón  
y disfruta en cualquier de nuestros clubes.  
**VALE SOCIO POR UN DÍA**  
Válido hasta el 20 de marzo de 2009.  
Consulta condiciones en el club.