

MANAGEMENT

Bienestar laboral, salud y sostenibilidad: un camino de responsabilidad social empresarial

04

ENTREVISTA

Anna M. Birulés, vicepresidenta de Renta Corporación, "Los puestos directivos no entienden de sexos"

08

BREVES EADA

EADA's rise in the rankings unstoppable!
El Executive MBA de EADA cumple 20 años de éxitos

12

EADA CLUB

Antiguos Alumnos
Who is who
Alumni Master Weekened
Alumni MBA Weekend

24



EADAVIEW

| Epoca II Formación y Empresa | Número. 09 | Mayo 2007 | 3€

Anna M. Birulés,
Vicepresidenta de
Renta Corporación

**Convocatoria
de Programas
2007-2008**

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





¿CUANTAS VISIONES DE SUS CLIENTES TIENE SU EMPRESA?



SAGE CRM SALESLOGIX

La solución CRM líder
para la mediana empresa.

SAGE CRM

SAGECRM.COM

La solución CRM vía Internet.

ACT!

El gestor de contactos
líder en el mundo.

Una única visión

Probado por más de 4.000.000 de usuarios

Castle CRM le ofrece soluciones que permiten a las empresas gestionar y reportar toda la actividad relacionada con sus clientes y potenciales. Información centralizada de los departamentos de atención al cliente marketing y ventas. Visión de los datos financieros e históricos de pedidos. Un registro completo de históricos y actividades futuras de los clientes y potenciales. Informes de ventas, marketing y soporte post venta. Previsiones de venta por comercial o equipos. Consiga con nuestras soluciones una única visión de lo que está ocurriendo en su negocio en el momento y lugar precisos.



Castle CRM

CASTLE CRM:

Balmes, 154 • 1er piso • Barcelona 08008 • Spain
Tel.: +34 933 683 950 • info@castlecrm.com • www.castlecrm.com



David Parcerisas
Director General de EADA

La rebelión de los ciudadanos

Durante los últimos meses las líneas de cercanías de RENFE han proporcionado, y siguen proporcionando, disgustos continuados a los sufridos usuarios del transporte público. He intentado buscar la forma más rápida de viajar a diversas capitales de Latinoamérica y he verificado que cualquier combinación posible me obliga a pasar por la terminal T4 del aeropuerto de Barajas. Aunque desde principios de Febrero el peaje de Alella, donde vivo, es «gratuito» para los usuarios habituales, aún no he conseguido hacerme con el Teletac Vía T correspondientemente identificado y domiciliado en una entidad bancaria determinada, que me dará derecho a una devolución, siempre a posteriori, del coste del peaje. Esto son tres pequeños síntomas de la arterioesclerosis acelerada que está atacando a las diversas administraciones de nuestro país.

Cuando el ministro de Industria y antiguo alcalde de Barcelona afirma en unas polémicas declaraciones que Cataluña se ha dormido en una cierta «complacencia», no dice que este sopor generalizado se debe a los fármacos que la burocracia administrativa nos proporciona diariamente al salir de casa, poniendo toda clase de trabas al desarrollo de la normal actividad de ciudadanos y ciudadanas.

En muchas ocasiones he criticado a la Administración, pero ante su incapacidad congénita de mejorar y viendo que la crítica no inmuta a quienes debieran tomar medidas, ha llegado el momento de la rebelión de los ciudadanos.

Me solidarizo con los pasajeros que invadieron las vías del tren en Martorell y de los que han propuesto dejar de pagar el billete de RENFE todos los jueves. Me solidarizo con las entidades que reclaman que la nueva terminal del Prat sea gestionada por una compañía o varias que nos proporcionen la posibilidad de tener vuelos intercontinentales, además de los low-cost. Me solidarizo con los vecinos de Alella que quieren que sencillamente se eliminen las barreras del peaje de la autopista.

Como decía en una editorial anterior de esta misma publicación, en EADA hemos aprendido a lo largo de cincuenta años a trabajar con ilusión, tenacidad y recursos escasos. Por ello creo que tenemos derecho a exponer nuestra opinión y a alzar nuestra voz para decir claramente que si el país no va bien es debido a la miopía social de nuestros administradores y a los intereses de muchos políticos que anteponen el poder personal a corto plazo a los intereses de la sociedad que les ha elegido.

David Parcerisas

EADAVIEW

Edita:

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

Editor:

Jonas Ljunggren
jljunggren@eada.edu

Colaboradores:

Montse Banyuls, Maria Pau González,
Carmen Gracia, Anna Martín, Andrea
Mendoza, Amparo Miranda, Amor
Pujol, Samuel Ciprés, Noemí Maroto,
Imma Tortajada.

Ilustración: Oscar Martínez

Diseño y Coordinación Editorial:

Sponsorship Group
Horaci, 14-16
08022 Barcelona
Tel. 93 204 2066
www.esponsor.org
info@esponsor.org

Publicidad:

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:



Bienestar laboral, salud y sostenibilidad

Por María Pau González Gómez de Olmedo

La función básica de la inteligencia es la supervivencia y la búsqueda del bienestar. Este último, entendido como calidad de vida individual y colectiva, se genera en la relación de las personas con su entorno. Por consiguiente, los centros de trabajo, en los que pasamos una parte nada despreciable de nuestro tiempo, se convierten en escenarios de vida en los que se articula cotidianamente una parte importante de ese bienestar, que es uno de los términos en los que la Organización Mundial de la Salud define la salud.

Cuando entramos en un centro de trabajo, nos encontramos con todo un universo de diferentes realidades y situaciones que, en la medida en que son vida, generan discrepancias de intereses y situaciones que no siempre son fáciles de gestionar. Los protagonistas de esta realidad interactúan entre sí constantemente y, como en todo sistema, las modificaciones de cualquier elemento repercuten en todos los demás. Jefes, colaterales o subordinados, proveedores o clientes; hombres y mujeres que realizan sus aportaciones, que tienen expectativas, motivaciones, ilusiones y temores. Todos ellos en el marco de una determinada organización con una determinada cultura, una forma de hacer las cosas, en el contexto de un entorno social concreto, en un momento específico de la realidad global.

Queremos y necesitamos sentirnos bien y disfrutar de la vida. La Organización Mundial de la Salud también nos dice que la salud es «la capacidad de desarrollar el propio potencial y responder de forma positiva a los retos del ambiente».

Salud, bienestar; conceptos claramente dinámicos, de vida. Y no de vida aislada, sino de vida de relación, con los demás, con el medio. Un planteamiento que nos sitúa en una dimensión ecológica, global y adaptativa, en la que para hacer posible la

sostenibilidad ya no es suficiente la inteligencia individual, sino la colectiva.

Nuestra percepción de la realidad es aún imperfecta, estamos habituados a percibir y a pensar de una forma fragmentada. Con frecuencia buscamos la solución en aquello que tienen que cambiar los demás. Optamos por el camino fácil, y aunque sea humano hacerlo, no es realista ni práctico. Podríamos incluso afirmar que ya ni siquiera es inteligente.

Por supuesto que es sensato saber que no todo está en nuestras manos, que hay cosas que dependen de los que habitualmente están sentados al otro lado de la mesa. Pero, si queremos avanzar, innovar, sobrevivir, es indispensable reconocer

Unas condiciones de trabajo y un entorno laboral saludables aumentan la motivación y el compromiso de las personas, mejoran el clima laboral y la eficacia en el trabajo y posibilitan formas de actuar más creativas

que hay muchas cosas que tenemos que hacer conjuntamente; a través de compromisos y responsabilidades asumidas individual y colectivamente; desde lo local, pero con la conciencia de estar en un escenario global.

Inteligencia colectiva

Una de las cosas que hoy sabemos es que uno de los determinantes de bienestar y salud es la creencia en nuestra capacidad para poder actuar de forma efectiva ante los retos de la vida.

La propuesta revolucionaria es dirigir la estrategia hacia la actuación inteligente, pensada, reflexionada; en la que previamente habremos analizado e identificado las necesidades que tenemos y, de forma generosa, también habremos determinado los recursos de los que disponemos y los distintos niveles necesarios, a saber: el personal, el colectivo, el organizacional y el social.

Abordar la mejora del bienestar se convierte en una tarea improductiva, si no reflexionamos sobre el hecho de que tanto la realidad psíquica como la social se generan en la interrelación de las personas, tanto entre sí como con el medio en que viven

Más allá de las actuaciones estrictamente preventivas, sería muy deseable que el punto de partida fuese un concepto amplio y positivo de salud, entendida ésta como totalidad, como un recurso para la vida diaria en la relación de las personas con el medio en que viven.

Esta orientación hacia el bienestar puede avalarse con muchos argumentos. El primero de ellos pudiera ser considerar el bienestar como un valor y un objetivo a conseguir por sí mismo.

Pero también existen otras muchas evidencias y buenas razones: unas condiciones de trabajo y un entorno laboral saludables aumentan la motivación, la implicación y el compromiso de las personas con la organización; mejoran el clima laboral y la eficacia en la ejecución del trabajo, y posibilitan formas de actuar más creativas, más capaces de dar respuesta a los retos constantes de la realidad social y económica.

Esta forma de entender la salud permite un entorno en el que las personas pueden comprenderse y ayudarse mutuamente a superar los retos cotidianos y a aumentar la capacidad para trabajar individual y colectivamente en la transformación y mejora de la realidad. La forma en que trabajamos y nos relacionamos puede convertirse en una fuente de bienestar y aprendizaje. Podemos, y debemos, configurar nuevos escenarios de vida y trabajo más saludables, más enriquecedores, más gratificantes y más sostenibles.

Hay que pensar globalmente y actuar localmente, sabiendo que, tal y como ya apuntaba Aristóteles, «el funcionamiento de una comunidad, el funcionamiento social, es responsabilidad de toda la comunidad»

Ideas para una propuesta revolucionaria, innovadora

Efectividad positiva. Hacer que las cosas sucedan y que lo que suceda sea positivo. Actuación versus pasividad. Actuación versus inercia. Actuación inteligente versus estupidez y más de lo mismo. Tal y como señala José Antonio Marina «necesitamos algo más que la inteligencia individual». Una inteligencia social, comunitaria, que no fracase en el camino hacia el entendimiento y el bienestar.

Pensamiento sistémico. Abordar la mejora del bienestar se convierte en una tarea improductiva, si no reflexionamos sobre el hecho de que tanto la realidad psíquica como la social se generan en la interrelación de las personas, tanto entre sí como con el medio en que viven. En consecuencia, no será posible modificar esta realidad si se deja de lado la naturaleza interactiva que configura estas relaciones.

Dirección y gestión saludables. Desde el respeto y la justicia. Desde la claridad y la transparencia organizativa. Mediante el desarrollo de las capacidades de las personas y de las organizaciones para incrementar el control sobre las condiciones que afectan a la salud y al bienestar, con el propósito de mejorarlos.



PERFIL



Maria Pau González Gómez de Olmedo

Directora del Área de Desarrollo Directivo y del Centro de Excelencia sobre Empresas Saludables y Sostenibles de EADA.

Licenciada en Psicología por la Universidad de Barcelona, Diplomada en Psicología y Gestión Empresarial por EADA, Máster en Psicología del Aprendizaje y Salud, y Diplomada en Estudios Avanzados por la Universidad Autónoma de Barcelona, en la que actualmente está finalizando su Tesis Doctoral.

Vocal en la Comisión de Salud Pública del Consell Català d'Espesialitats en Ciències de la Salut. Pertenece a diferentes grupos de investigación sobre salud y trabajo y colabora como profesora invitada en varias universidades.

Ha participado como ponente en diferentes conferencias y congresos sobre salud, trabajo y educación. Ha realizado intervenciones en radio y televisión y es autora de varias publicaciones.

Miembro de diferentes asociaciones profesionales en algunas de las cuales ha ocupado cargos de responsabilidad de gobierno.

Su experiencia profesional en el ámbito de la gestión, la consultoría y la formación se ha desarrollado en diferentes instituciones y empresas públicas y privadas.

Nos encontramos, por tanto, con diferentes niveles de actuación que hay que considerar y gestionar simultáneamente:

- El entorno social, económico y cultural
- Las condiciones de trabajo
- La estructura, la cultura y el clima de la organización
- El entorno físico del lugar de trabajo
- Las características de los procesos de comunicación interna y externa
- La coordinación, el funcionamiento y la estructura de los equipos de trabajo
- El ajuste entre los perfiles de los trabajadores y las necesidades de los puestos
- El ajuste entre las exigencias del puesto y la disponibilidad de recursos para su control
- Recursos del entorno (externos)
- Personales y de funcionamiento colectivo (internos)
- Las características de las relaciones interpersonales en el lugar de trabajo
- Las posibilidades de desarrollo de las carreras profesionales
- Las expectativas y las características de las personas
- El equilibrio entre vida profesional y personal/familiar
- Los estilos con los que afrontamos la vida de trabajo

Pensar globalmente y actuar localmente, actuar en nuestro círculo de influencia . Asumiendo la responsabilidad por aquello que sí podemos hacer. Sabiendo que, tal y como ya apuntaba Aristóteles, «el funcionamiento de una comunidad, el funcionamiento social, es responsabilidad de toda la comunidad».

¹ Organización Mundial de la salud. 1946.

² Organización Mundial de la Salud. 1985.

³ BANDURA, A. (1987). Pensamiento y Acción. Barcelona: Martínez Roca.

⁴ MARINA, J.A. (2004). La Inteligencia Fracasada. Barcelona: Anagrama.

⁵ COVEY, S. (1996). Los Siete Hábitos De La Gente Altamente Efectiva.

Barcelona: Paidós.

⁶ ARISTÓTELES. Política. Madrid: Alianza.



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
902 151 002



ASEPEYO

Expertos en la salud de tu empresa



*Entrevista a Anna M. Birulés,
Vicepresidenta de Renta Corporación*

“Los puestos directivos no entienden de sexos”

Anna M. Birulés no sabe lo que es el techo de cristal. Esta gerundense, doctora en Economía por la Universidad de Berkeley, ha sido Secretaria general del Banc de Sabadell, Consejera directora general de Retevisión, y, en el ámbito público, Presidenta del COPCA (Consorcio para la Promoción Comercial de Cataluña) y Ministra de Ciencia y Tecnología. Actualmente es vicepresidenta y consejera de Renta Corporación, una inmobiliaria innovadora y con un crecimiento imparable.

Renta Corporación cerró 2006 con unos resultados inmejorables, un beneficio de 47,5 millones, un 46 % más que en 2005. ¿Cuál ha sido la clave de este éxito? ¿La salida a bolsa del año pasado?

En efecto, este año Renta Corporación ha obtenido unos magníficos resultados, y nuestro plan estratégico contempla un crecimiento del 30 % hasta 2008. La clave del éxito está en la creación de valor mediante la adaptación de los inmuebles a la demanda de mercado, y es el resultado de varios factores: de un equipo muy profesionalizado, volcado en la compañía; de una gestión ágil y eficiente y de una gran capacidad de gestión; así como de nuestra especificidad en el sector, en el que somos muy competitivos y no nos permitimos distracciones. La salida a bolsa ha sido un paso más en el desarrollo institucional de Renta Corporación que, evidentemente, nos ha proporcionado mayor visibilidad en los mercados nacionales e internacionales y mayor capacidad de inversión. En este último año hemos doblado nuestro balance y hemos avanzado en el ámbito de un correcto gobierno corporativo y en la transparencia.

La decisión de salir a bolsa también entrañaba riesgos. ¿Cómo han conseguido ganarse la confianza de los inversores?

Ganarse la credibilidad y la confianza del mercado es una carrera de fondo, y más aún si consideramos que estamos ante una compañía que tiene un modelo de negocio diferente del resto de empresas del sector. No somos patrimonialistas ni promotores, sino que somos una compañía inmobiliaria pero con un modelo de negocio industrial. Así lo hemos explicado al mercado y así lo ha ido entendiendo. La salida a bolsa nos ha llevado a hacer pedagogía sobre nuestro modelo de negocio a los analistas, inversores, prensa y al sector financiero en general. Y la buena acogida recibida ha sido toda una satisfacción.

Dentro del sector inmobiliario, Renta Corporación encarna un modelo de negocio peculiar. ¿Cuáles son los principales rasgos distintivos y valores de la compañía?

Como he mencionado antes, nuestro perfil del negocio inmobiliario es perfectamente comparable a un modelo industrial,

“Somos una inmobiliaria con perfil industrial: la calidad de la materia prima (el inmueble) y el añadirle valor y capacidad de rotación, son estratégicos”

en el que la calidad de la materia prima (los inmuebles) y la agilidad a la hora de transformar este activo para añadirle valor y darle alta capacidad de rotación son elementos estratégicos del negocio. Para ello, la compañía cuenta con una metodología y unos procedimientos propios, lo que aumenta nuestra eficiencia en el sector inmobiliario. Nuestras principales ventajas competitivas son el equipo profesional altamente motivado, nuestro modelo de negocio, la agilidad en la toma de decisiones, el profundo conocimiento de los mercados locales, nuestra capacidad financiera y nuestra presencia en el mercado, así como también nuestra reputación.

Una de las características de Renta Corporación es su apuesta por la internacionalización y expansión a ciudades europeas como Londres, París o Berlín. De cara al futuro, ¿se plantean trasladar este proceso de expansión a otras ciudades fuera de Europa. A Nueva York, por ejemplo?

Estamos en los mercados europeos más importantes tanto en tamaño como en liquidez, dos aspectos claves para nuestro negocio y eficiencia. A corto plazo no estamos considerando la apertura de nuevos mercados. El año pasado iniciamos la actividad en Berlín y hace escasos meses que hemos establecido oficinas en esta ciudad. Preferimos ir asentándonos en los mercados donde ya estamos actualmente, aunque lógicamente, si surgen oportunidades claras las estudiaremos, siempre que sean mercados líquidos y profundos como sería el caso de Nueva York.

Las expectativas de crecimiento de Renta Corporación son muy ambiciosas, pues para 2008 esperan un beneficio neto alrededor de los 75 millones. ¿Cuál es la estrategia para conseguir este objetivo?

La estrategia es la creación de valor mediante la adaptación de los inmuebles a la demanda del mercado. Para lograrlo, Renta Corporación sigue un proceso que ha desarrollado y sigue mejorando de forma permanente, que consiste en la compra, la transformación aportando valor añadido y la posterior venta de inmuebles, a través de tres unidades de negocio: Rehabilitación Residencial, Transformación de Oficinas y Transformación de Suelo, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Como ya comunicamos en nuestra Junta General de Accio-

“Los puestos directivos no entienden de sexos y, por tanto, las habilidades que debe desarrollar la mujer para ocupar un alto cargo son las mismas que el hombre”

nistas, la calidad del producto que tenemos unida a nuestros niveles de existencias y derechos de inversión, nos han llevado, en el marco de la revisión del Plan Estratégico realizada por el Consejo de Administración, a revisar al alza los resultados para 2008 y hemos fijado el objetivo de alcanzar un beneficio neto en torno a los 80 millones de euros.

Desde su creación en 2004, Renta Corporación ha experimentado un proceso de crecimiento y transformación que la han llevado a ser un referente en el sector. ¿Cuál ha sido su aportación a este proceso?

La compañía es hoy la suma de un equipo, una voluntad férrea en un proyecto empresarial, el esfuerzo y la ilusión de muchas personas, y una trayectoria sólida. Creo que mi aportación a la compañía ha sido la de unirme a estos objetivos y acompañar al presidente de la compañía, Luis Hernández de Cabanyes, y al resto de fundadores en el crecimiento y desarrollo de un proyecto empresarial que habían iniciado. Desde su creación, Renta Corporación ha tenido la ambición de convertirse en una empresa de referencia e innovadora para incorporar en el mercado un nuevo modelo de negocio eficiente en el que aprovecha las imperfecciones del mercado a fin de convertirlas en oportunidades. Contribuí también a prepararnos para acelerar nuestro proceso de salida a bolsa, que se hizo efectivo el 5 de abril de 2006.

Tan sólo un 18 % de los cargos de máxima responsabilidad en las empresas españolas los ocupan mujeres. Desde su perspectiva de alta directiva, ¿cómo se explica que todavía haya tan pocas mujeres ocupando altos cargos?

Es cierto que así ocurre en la mayoría de compañías que cotizan, pero Renta Corporación es una excepción, ya que rompemos





“La labor de EADA es importante para forjar a futuros directivos y dar formación continua. El reciclaje es básico para ser competitivo”

cualquiera de las estadísticas existentes. En Renta Corporación, el peso de la mujer a todos los niveles es muy elevado; concretamente es del 68 % sobre el total de la plantilla, porcentaje que se mantiene también a nivel directivo. Además, somos una de las escasas empresas españolas que cotizan que cuenta con tres mujeres en su consejo de administración. Sin embargo, aunque las medias estadísticas sean en general todavía muy bajas, creo que existe un claro cambio cultural y de entorno educativo que está contribuyendo a esta transformación. Y no estoy hablando de cuotas, sino de cambio de mentalidad.

¿Qué habilidades o estrategia cree que debe desarrollar la mujer para ocupar un alto puesto directivo? Desde su experiencia, ¿cuál sería su consejo?

Los puestos directivos no entienden de sexos y, por tanto, supongo que mis consejos serán los mismos que le proporcionaría otro directivo. Preparación, conocimiento como primer requisito e inquietudes para ir ampliando constantemente este bagaje y renovándolo. También cierto grado de ambición positiva, confianza y seguridad en uno mismo, y capacidad para gestionar un equipo de personas de manera ágil y flexible, pero eficaz. Otro consejo importante es saber escuchar. Esto implica no sólo entender lo que nos están diciendo sino interpretar lo que hay detrás de las palabras. Escuchando también aprenderemos a saber transmitir mensajes y nos enriqueceremos como personas. Y una última anotación: hay que saber ir más allá del presente, tener una visión estratégica con la que comprometerse y en la que involucrar al equipo. Sólo así conseguiremos alcanzar los objetivos por ambiciosos que éstos sean.

Siempre ha insistido en la importancia de la formación para que las empresas españolas sean competitivas. En este sentido, ¿cuál es la relación de Renta Corporación con EADA? ¿Cómo valora la labor formativa?

En efecto, la formación es fundamental. La labor educativa de las escuelas de negocios como EADA es importante para forjar a los futuros directivos y para ofrecer una formación continuada a los que ya están en activo, ya que el reciclaje es básico para ser competitivos. Renta Corporación, a través de algunos directivos de la compañía, ha participado en ponencias de EADA, y estamos muy satisfechos de haber podido colaborar en sus proyectos.

¿Renta Corporación ha adoptado alguna política de conciliación de vida laboral y familiar? ¿Cuál?

Renta Corporación dispone de medidas complementarias a la legislación que entendemos que no sólo contribuyen a la conciliación de vida laboral y familiar, sino que pretenden estimular la vinculación con la compañía y contribuir a la retención de talento. Son medidas encaminadas a disponer de cierta flexibilidad en el horario laboral y a desempeñar una jornada de trabajo menos intensa, por necesidades familiares, sin menoscabo en ningún caso del salario. |



Unit Elements

Somos especialistas en experiencias outdoor



Eventos Motivacionales



Viajes Exclusivos



Comunicación Corporativa



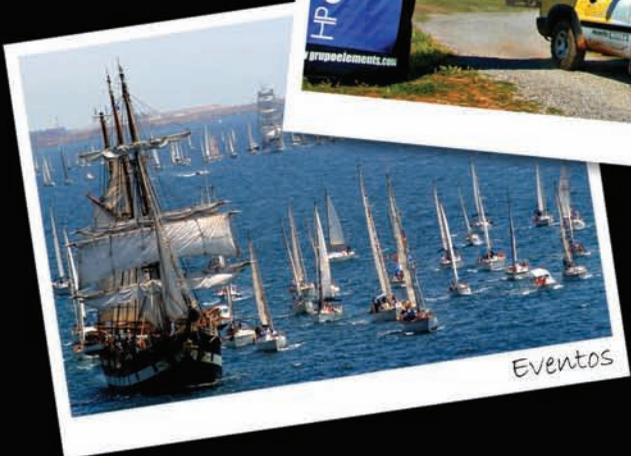
Team Building



Presentaciones de Producto



Incentivos



Eventos



Convenciones

Especialistas en eventos de motivación, comunicación y formación
Especialistas en compartir de principio a fin sus objetivos empresariales
Especialistas en sorprender con experiencias personalizadas y únicas
Especialistas en innovar y utilizar las últimas tecnologías

Está en sus manos vivir una nueva experiencia. La recordarán toda su vida

Para más información: 902 190 415 - info@unitlements.com



EADA en Futura

Días atrás tuvo lugar la cuarta edición de la Feria Futura que, según indican las cifras de asistencia, ejerce de polo de atracción de los recién licenciados y los profesionales interesados en completar su formación, personas todas ellas con un mismo objetivo: superarse y continuar formándose.

El éxito de este evento se puso de manifiesto con la asistencia de 6.000 visitantes, 1.000 más que en la pasada edición. Además, reunió una oferta de 3.500 másteres y posgrados. EADA, por consiguiente, no podía faltar, y estuvo presente promoviendo sus programas de másteres, MBA y formación para ejecutivos.

En Futura, también se celebraron foros de reflexión y debate, mediante jornadas técnicas y reuniones profesionales, que favorecieron el contacto entre el mundo académico y el empresarial. Entre las conferencias presentadas durante la Feria, sobre-



salió la titulada: «La formació, element clau per buscar feina», moderada por David Parcerisas, director general de EADA.

Como resultado de esta cuarta edición, rectores, directivos de empresas, economistas, responsables de marketing y RRHH, así como destacados profesionales, debatieron sobre el futuro de la formación y su vinculación con el universo de la empresa. |

EADA y ASSET organizan una jornada informativa

Como resultado de la firma del convenio entre la Asociación Española de Financieros y Tesoreros de Empresa y EADA, el pasado 27 de febrero, se realizó la jornada: «Inversión, financiación y adquisición de empresas».

Durante esta actividad, en la que participaron Josep M^a Badia, presidente de ASSET, y David Dinwoodie, director general adjunto de EADA, se dieron a conocer los sectores que este año ofrecerán me-

jores oportunidades para el capital riesgo, a saber: las energías renovables, los servicios y las actividades de tecnología aplicada.

Al mismo tiempo, se destacó que el éxito de un proceso de adquisición se consigue al adoptar una buena estrategia y disponer de un plan de negocio realista individual y consolidado, de los recursos humanos y de un plan de integración bien definido. |



David Dinwoodie
Director general adjunto
de EADA



Josep M^a Badia
Presidente de ASSET

EADA en Latinoamérica

A finales de febrero, Jordi Díaz visitó Méjico y Brasil y, durante los mismos días, Giulio Toscani visitó Argentina. Estas visitas se llevaron a cabo con el propósito de presentar los programas full-time de EADA a potenciales participantes. Al mismo tiempo, se aprovechó la oportunidad para reunirse con antiguos participantes que EADA tiene en los tres países.

Estas actividades se llevaron a cabo con la colaboración de los representantes de EADA en Méjico, Eduardo Salinas, en Brasil, Paula Gomes, y en Argentina, Silvana Doti.

Además de estas actividades, en Méjico, Jordi visitó dos universidades con las que EADA colabora: Anáhuac y EGADE - Tecnológico de Monterrey. Mientras que, en Brasil, visitó la ESPM de Sao Paulo, donde realizó una sesión informativa a los estudiantes universitarios de esta importante Universidad. |



EADA welcomes the EQUIS Peer Review Team

The 26th to the 29th of March EADA welcomed the EQUIS Peer Review Team. The team was chaired by Jerome Bon from ESCP-EAP and consisted of Ole Stenvinkel Nilsson from Copenhagen Business School, Jaime Alonso Gomez from EGADE and Jan Versteeg from ABN AMRO Bank.

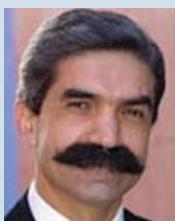
During its stay the EQUIS Peer Review Team meet with EADA's corporate partners, alumni, participants, faculty and staff. This is third visit of an EQUIS Peer Review team at EADA. The previous times have been 1999 and 2002, both times EADA was accredited with the quality accreditation EQUIS, a distinction it shares with only 105 top educational institutions worldwide. The European Foundation for Management Development (EFMD) is a global organisation devoted to the continuous improvement of management development and the awarder of the EQUIS accreditations. |



Ole Stenvinkel
CBS



Jan Versteeg
ABN AMRO Bank



Jaime Alonso
EGADE



Jerome Bon
ESCP-EAP

Euro*MBA gets triple accreditation

The Euro*MBA has gained Association of MBA (AMBA) accreditation so joining the select club of the less than 1% of MBA programmes worldwide to hold the three major international quality accreditations (AMBA, EQUIS and AACSB).

Launched by a consortium of European management schools in 1996, the

Euro*MBA already holds EQUIS and AACSB accreditation via its members, EADA Barcelona, Audencia Nantes School of Management, IAE Aix-en-Provence, LKAEM Warsaw and Universiteit Maastricht Business School. Of the 68 executives currently enrolled on the programme, 12% are from North America, 10% from central and Eastern

Europe, 6% from Africa, 4% from Asia and the remainder from Western Europe.

The Euro*MBA programme was recently listed among the top 32 distance and on-line learning MBA programmes in the world 2007 by the financial newspaper Financial Times. |



EADA's rise in the rankings unstoppable!

The ranking published in January by the Financial Times, its latest and most complete ranking to date, shows that EADA's rise in the rankings is unstoppable.

EADA's positions in the Financial Times ranking are the following:

- **Top Full-time Global MBA Programmes:**
Ranked 100th in the world
- **Top Full-time European MBA Programmes:**
Ranked 28th in Europe
- **Best in Organizational Behaviour:**
Ranked 5th in the world
- **European Salary % Increase:**
Ranked 9th in the world
- **Value for Money:**
Ranked 18th in the world

"I am proud to see that the hard work and dedication of EADA's teachers, non teaching staff and participants are reflected in the most prestigious ranking in the world" said David Dinwoodie, Deputy General Director at EADA, continuing "We will continue working to consolidate and reinforce EADA's position in this select group of business schools"

The International MBA of EADA was also recently listed among the world's best MBA programmes, according to the annual study brought out by The Economist of over 6,800 MBAs all over the world. It ranked 100th in the world and 39th in Europe. |

The
Economist

FT
FINANCIAL
TIMES

CARNET Meeting

Como parte de las actividades que organiza la asociación CARNET, en días anteriores, se desarrolló en EADA el CARNET Meeting, que se saldó con numerosos y novedosos beneficios para las escuelas y los estudiantes asociados.

CARNET es una red internacional de servicios de carrera de las mejores escuelas de negocios en MBA internacionales y másteres, que tiene como objetivo ofrecer más recursos a los alumnos para su inserción en el mercado laboral.

Este acto, celebrado con gran éxito, contó con la participación de: Angela Edkins, de Aston; Sandra Richez, de EDHEC; Simo Liikane, de Helsinki; Cana UIT, de Lancaster; Jo Lumb, de Leeds University Business School; Mrs. Irene Taylor, de Strathclyde; Miriam Van Meerden, de Nyenrode; Mrs. Elaine Blanc, de IAE; Kateljin

Cornelis, de Leuven Gant Management School, y Luisa Bonilla y Iratxe Martinez, ambas de EADA.

La Asociación CARNET la integran 12 escuelas de negocios, acreditadas con al menos uno de los siguientes asesores de calidad, AMBA y Equis, que proceden de ocho países distintos: Estados Unidos de América, Reino Unido, Francia, Irlanda, Holanda, Bélgica, Escocia y España.

Algunos de los servicios que ofrece esta asociación son: Online-job Fair, plataforma virtual donde las empresas entrevistan en línea a los potenciales candidatos de los MBA de todas las escuelas; red de contactos con empresas de cada país al servicio de los departamentos de carreras profesionales de las escuelas socias, y la creación de una agenda de eventos común, abierta a todos los miembros. |



El Executive MBA de EADA cumple 20 años de éxitos

El programa Executive de EADA, en cierto modo el programa estrella de la institución, cumple este 2007 20 años de éxitos.

Una larga trayectoria que acumula un nutrido grupo de antiguos alumnos, más de 700 personas, y una infinita cantidad de éxitos. Según María Àngels Se-



Lucía Langa
Directora de
Executive MBA

bastià, jefa de producción de Panrico Donuts y alumna de la promoción 2001-2003, «el trabajo individual, las experiencias de los compañeros y las opiniones de

los profesores hicieron del Executive MBA una experiencia fantástica».

Las razones de estos éxitos son múltiples, pero la principal es que se trata de un programa con una clara orientación internacional y multicultural en el que, según la directora del programa, Lucía Langa, «los participantes dejan de ser estudiantes para convertirse en miembros de un proceso interactivo que les obliga a implicarse en su propio desarrollo profesional». Al final del año pasado se constituyó un comité que integra dos colectivos de EADA, la facultad y el personal no docente. Varias iniciativas del nuevo comité se han perfilado a lo largo de la primavera. |

Foro de Empleo en EADA

Con el objetivo de facilitar a los estudiantes la interacción con empresas nacionales e internacionales, el 26 de abril se llevó a cabo la quinta edición del Foro de Empleo de EADA. Durante el evento, se desarrollaron diversas presentaciones y se montaron stands, para ofrecer un acercamiento a representantes de diversas compañías y así abrir nuevas puertas al mundo laboral.



El Foro contó con la participación de: ADDN Recursos Humanos, Anuntis Segundamano, Laboratorios Almirall, Aquapoint, Banco de Sabadell, Altén, Grupo Damm, Decathlon, Grupo Eurofred, Flexiplan, Gestión Directa Broker Soluciones, Grupo Doga, Michael Page, HAYS, Infojobs, Leroy Merlin, Mango, Pepe Jeans, Human Management Systems, Layetana, Randstad Professionals, Sanofi-Aventis, Signes Grafo, Sodexho, UCI, The Colomer Group y Port

Aventura; a su vez, también disfrutó del patrocinio de: AKÍ Bricolaje España, Bricodepot España, Career BCN Consultants, Matching Place, Telstar y T-Systems.

Finalmente, la clausura de la jornada tuvo un gran éxito y se cerró con una mesa redonda bajo el título «Cómo atraer el talento a las empresas», patrocinada por Layetana y la consultoría Human Management Systems. |

RENUEEVE SUS EQUIPOS POR 0€

.....Y PAGUE SÓLO POR LO QUE IMPRIMA

P L A N
KYOCLICK
E M P R E S A S

- ▶ Pago único por páginas impresas.
- ▶ Sin desembolso inicial en equipos.
- ▶ Coste cerrado y sin sorpresas.
- ▶ Una factura mensual para todos sus equipos.
- ▶ Todo incluido: Instalación, formación, mantenimiento y consumibles.



Ahorre dinero y satisfaga todas sus necesidades de impresión con el nuevo programa KYOclick. Preocúpese sólo de poner el papel, KYOCERA se ocupará del resto. CON KYOCERA TANTO IMPRIMES, TANTO PAGAS.

Llámenos y le haremos un estudio adaptado a las necesidades de su empresa.

CANOVAS OFFICE & PRODUCTS, S.L.

Tlf. 902 197 825 - canovasop@grupcanovas.com

GrupCanovas 
office & products

 **KYOCERA**

Distribuidor Autorizado

“Nuevos retos. Nuevos éxitos”

Ven a conocer EADA, una de las 100 mejores Escuelas de Negocios del mundo* y prepárate para conseguir el éxito profesional.

Executive MBA

20 años de éxitos

El **Executive MBA** de EADA te prepara para ejercer eficazmente la función directiva. A través de un proceso de desarrollo integral, alineamos tus intereses personales con la mejora de tus competencias profesionales.

Forma parte de un grupo reducido de participantes para descubrir tu capacidad emprendedora y proyectar nuevas metas.

Executive MBA (Part Time)

Titulación universitaria y + de 5 años de experiencia profesional.

Para más información o asesoramiento personal, contacta con:

Ana Galvín
Marketing Manager
agalvin@eada.edu
Telf. 934 520 844

Acreditaciones de calidad

 Association
of MBAs

 **EQUIS**
ACCREDITED

* Financial Times 2007

EADA c/Aragó, 204 Barcelona
www.eada.edu



EADA
ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN



EADA

ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN

CONVOCATORIA DE PROGRAMAS

2007 (próximos inicios)

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

"Nuevos retos. Nuevos éxitos"

En el mundo empresarial te enfrentas a nuevos retos todos los días. Para superarlos necesitas potenciar tu capacidad como directivo. En EADA desarrollarás las competencias de liderazgo mediante experiencias vivenciales practicando el método "learning by doing" con profesores y participantes de diferentes sectores.

Ven a conocer EADA, una de las 4 mejores Escuelas de Negocios españolas* y prepárate para conseguir el éxito profesional.



MBA's y Masters

MBA's

| | Inicio | Final | Horario |
|----------------------------|---------------------------|----------------------|---|
| Executive MBA | 18/10/07 24/01/08 | 13/06/09 11/07/09 | <input type="checkbox"/> L 18.00 / 22.00 <input type="checkbox"/> V 17.00 / 21.00 h |
| Euro *MBA | Enero / Mayo / Septiembre | | (a semi-distancia) |
| International MBA (inglés) | 25/09/07 | 18/07/08 | <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V 9.00 / 13.00 h |
| MBA Part Time (español) | 27/03/08 | 23/07/09 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J 19.00 / 22.00 h |
| MBA Full Time (español) | 25/09/07 | 18/07/08 | <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V 9.00 / 13.00 h |

Masters Especializados

| | Inicio | Final | Horario |
|---|----------|----------|---|
| Máster en Finanzas (inglés) | 01/10/07 | 08/06/08 | <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V 9.30 / 13.30 h |
| Máster en Finanzas (español) | 01/10/07 | 24/07/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J 18.00 / 22.00 h |
| Máster en Marketing (inglés o español) | 01/10/07 | 08/06/08 | <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V 9.30 / 13.30 h |
| Máster en Recursos Humanos (inglés o español) | 01/10/07 | 08/06/08 | <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V 9.30 / 13.30 h |
| ABE International Master in Management (inglés) | 01/10/07 | 24/09/08 | <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> J <input type="checkbox"/> V 9.30 / 13.30 h |

Executive Masters

| | Inicio | Final | Horario |
|--|----------|----------|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección Financiera | 25/10/07 | 12/07/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.30 / 21.30 h |
| Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing | 08/11/07 | 10/01/09 | <input type="checkbox"/> V 16.00 / 20.00 h |
| Máster Ejecutivo en Dirección de Operaciones | 18/10/07 | 12/07/07 | <input type="checkbox"/> M 17.00 / 21.00 h |
| Máster Ejecutivo en Dirección de RR.HH. | 08/11/07 | 12/07/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.45 / 21.45 h |

L Lunes M Martes X Miércoles J Jueves V Viernes S Sábado C Centro de Formación Residencial de EADA en Collbató



Departamento de Empresa

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

Tel. +34 934 520 844
empresas@eada.edu

Executive Education

Dirección General

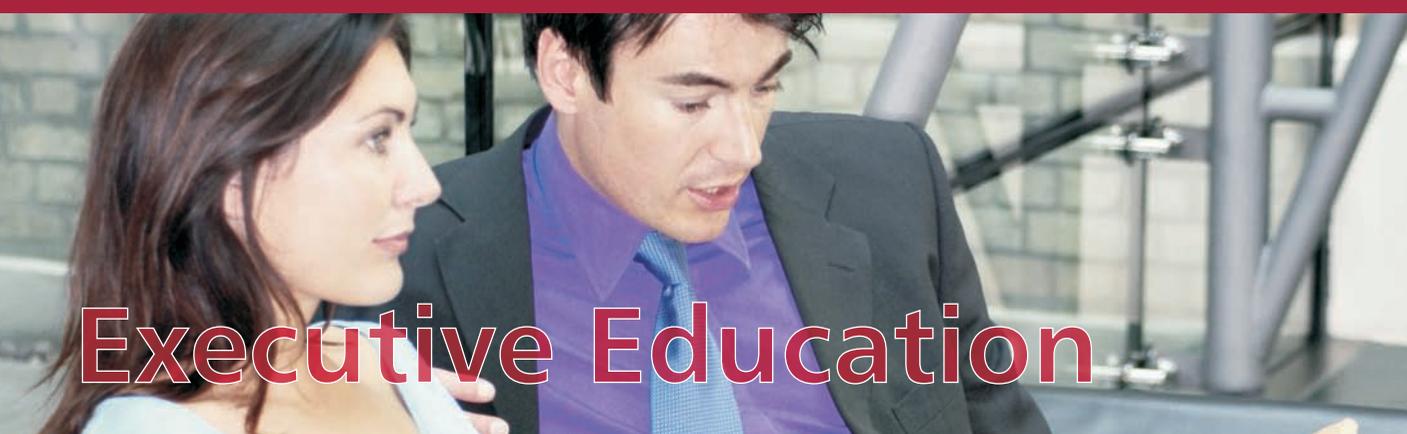
| | Inicio | Final | Horario |
|--|----------|----------|--|
| Programa de Dirección General-PDG | 04/10/07 | 04/07/08 | V 16.15 / 20.15 S 9.15 / 13.15 h |
| Programa de Alta Dirección-PAD | 16/05/08 | 14/06/08 | C 4 ciclos de viernes 10.00h a sábado a las 13.00h |
| Programa de Dirección y Administración-PDA | 28/09/07 | 28/06/08 | M J 18.00 / 22.00 h |

Desarrollo Directivo

| Desarrollo Personal | abril | mayo | junio | julio |
|---|--------|----------------------|--------------|---------------------|
| Eficacia Personal | | | | 2, 3, 9, 10 |
| Gestión Emocional en la Función Directiva | | | | 2, 3, 9, 10 |
| Habilidades para la Comunicación Eficaz | | | | 3, 4, 10, 11 |
| Negociación | | | | 4, 5, 6, 11, 12, 13 |
| Desarrollo de Personas y Organización | abril | mayo | junio | julio |
| La Delegación y el Coaching | | | | 4, 5, 11, 12 |
| Dirección de Equipos de Trabajo | | | | 2, 3, 4, 9, 10, 11 |
| Liderazgo para la Dirección | 23, 24 | 7, 8, 14, 15, 21, 22 | 11, 12 | |
| Dirección de Proyectos | 23, 24 | 7, 8, 21, 22 | 4, 5 | |
| Estrategia | abril | mayo | junio | julio |
| Estrategia de Creatividad e Innovación | | 17, 18, 24, 25, 31 | 1 | |
| Perfeccionamiento Directivo | abril | mayo | junio | julio |
| Finanzas para Directivos no Financieros | | 7, 8, 21, 22 | 4, 5, 18, 19 | |

Seminarios

| | Fechas |
|--|----------------------------|
| Habilidades Financieras | |
| Presentaciones en público y habilidades de comunicación | 10 de mayo 2007 |
| Gestión por Competencias: identificación, evaluación y desarrollo | 14 de mayo 2007 |
| PNL Modelando la excelencia | 05 de junio 2007 |
| Marketing | |
| La Jefatura de Ventas en la empresa actual | 15 de mayo 2007 |
| Management | |
| El cliente en el centro de la empresa como ventaja competitiva | 29 de mayo 2007 |
| Operaciones | |
| La gestión eficaz de la cadena de suministro "Supply Chain Management" | 12 de junio 2007 |
| Finanzas | |
| La Reforma Contable: Nuevo Plan General Contable | 29 de mayo y 06 junio 2007 |



Executive Education

Operaciones

| | Inicio | Final | Horario |
|--|----------|----------|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección Financiera | 18/10/07 | 12/07/08 | <input type="checkbox"/> J 17.00 / 21.00 h |
| Gestión de Compras | 20/02/08 | 30/04/08 | <input checked="" type="checkbox"/> X 17.00 / 21.00 h |

Finanzas y Control de Gestión

| | Inicio | Final | Horario |
|---|----------|----------|--|
| Máster Ejecutivo en Operaciones Financieras | 25/10/07 | 12/07/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.30 / 21.30 h |
| Corporate Finances | 24/10/07 | 12/03/08 | <input checked="" type="checkbox"/> X 17.00 / 21.00 h |
| Credit Management | 21/11/07 | 09/04/08 | <input checked="" type="checkbox"/> X 17.30 / 21.30 h |
| Dirección de Control de Gestión | 19/10/07 | 07/06/08 | <input checked="" type="checkbox"/> X 18.00 / 22.00 h |
| Sistemas de Costes y Presupuestos | 12/11/07 | 11/02/08 | <input type="checkbox"/> L <input checked="" type="checkbox"/> X 18.30 / 21.30 h |
| Gestión Contable y Fiscal de la Empresa | 09/10/07 | 20/12/07 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 09.00 / 14.00 h |
| Análisis de Balances | 17/11/07 | 23/02/08 | <input type="checkbox"/> S 18.30 / 21.30 h |
| | 18/10/07 | 20/12/07 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.30 / 21.30 h |
| | 01/10/07 | 17/12/07 | <input type="checkbox"/> L <input checked="" type="checkbox"/> X 18.30 / 21.30 h |
| Contabilidad General | 10/11/07 | 01/03/08 | <input type="checkbox"/> S 9.00 / 14.00 h |

Entorno Legal

| | Inicio | Final | Horario |
|---|----------|----------|---|
| Programa de Especialización en Asesoría Fiscal y Tributaria | | | |
| 1. Fiscalidad Empresarial | 18/10/07 | 28/02/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.45 / 21.45 h |
| 2. Fiscalidad Personas Físicas | 04/03/08 | 06/05/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.45 / 21.45 h |
| 3. Procedimientos Tributarios | 08/05/08 | 26/06/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.45 / 21.45 h |

Empresas Turísticas

| | Inicio | Final | Horario |
|---------------------------|----------|----------|--|
| Dirección Hotelera | 12/11/07 | 25/05/08 | <input checked="" type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M 6 ciclos 10.00 / 18.30 h |
| Dirección de Restauración | 05/11/07 | 02/04/08 | <input checked="" type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> L <input type="checkbox"/> M <input checked="" type="checkbox"/> X 5 ciclos 10.00 / 19.00 h |

Executive Education

Marketing - Comunicación - Ventas

| | Inicio | Final | Horario |
|--|----------|----------|--|
| Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing | 08/11/07 | 10/01/08 | <input type="checkbox"/> V 16.00 / 20.00 h |
| Dirección de Ventas | 26/10/07 | 26/04/08 | <input type="checkbox"/> V 16.00 / 20.00 h |
| | 23/11/07 | 31/05/08 | <input type="checkbox"/> S 9.30 / 13.30 h |
| Product Manager | 26/10/07 | 14/06/08 | <input type="checkbox"/> V 16.30 / 20.30 h |
| Dirección de Comunicación | 26/10/07 | 19/07/08 | <input type="checkbox"/> V 17.00 / 21.00 h |
| Marketing Conceptual | 19/10/07 | 18/01/08 | <input type="checkbox"/> V 16.00 / 21.00 h |
| Técnicas de Venta y Negociación | 19/10/07 | 18/01/08 | <input type="checkbox"/> V 16.00 / 21.00 h |

Marketing Farmacéutico

| | Inicio | Final | Horario |
|-------------------------------------|----------|----------|--|
| Dirección de Marketing Farmacéutico | 29/02/08 | 12/07/08 | <input type="checkbox"/> V 17.00 / 21.00 h <input type="checkbox"/> S 9.15 / 13.15 h |
| Marketing Farmacéutico | 05/10/07 | 23/02/08 | <input type="checkbox"/> V 17.00 / 21.00 h <input type="checkbox"/> S 9.15 / 13.15 h |

Recursos Humanos

| | Inicio | Final | Horario |
|-----------------------------------|----------|----------|---|
| Dirección de Recursos Humanos | 08/11/07 | 12/07/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.45 / 21.45 h |
| Gestión de Personas | 09/11/07 | 07/06/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.30 / 21.30 h |
| Administración de Personal | 06/11/07 | 07/02/08 | <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> J 18.30 / 21.30 h |
| Relaciones Laborales Estratégicas | 14/11/07 | 30/04/08 | <input type="checkbox"/> X 18.30 / 21.30 h |
| Compensación Integral | 27/03/08 | 05/06/08 | <input type="checkbox"/> J 18.45 / 21.45 h |

Idiomas

Programa por niveles, International Business Communication Programme,
Programas Intensivos en el Centro de Formación Residencial en Collbató

[Consultar Horarios](#)

Contacta con nosotros



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

EADA

✉ Departamento MBA's, Masters y Executive Education
C/Aragó, 204
08011 Barcelona

HORARIO DE ATENCIÓN PERSONAL

🕒 9.00 a 21.00h., lunes a viernes
🕒 10.00 a 13.00h., sábados
☎ 934 520 844
@ info@eada.edu
🖱 www.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

ATENCIÓN A EMPRESAS

☎ 934 520 844
@ empresas@eada.edu

🚇 Provença
Pg. de Gràcia
Pl. Catalunya

Desarrollo Directivo

EADA te acompaña en tu desarrollo.

Nuestra ilusión es compartir diferentes momentos y situaciones de crecimiento en la práctica profesional, contribuyendo de esta manera al desarrollo de las organizaciones.

Desarrollo personal

Programas dirigidos al desarrollo de las actitudes, conocimientos y habilidades para ser efectivo en la gestión de las propias competencias.

| | Inicios: |
|---|-----------------|
| · La delegación y el coaching | 4 de Julio |
| · Dirección de equipos de trabajo | 2 de Julio |
| · Liderazgo para la dirección | 23 de Abril |
| · Dirección de proyectos | 23 de Abril |

Desarrollo de personas y organización

Programas dirigidos a conseguir resultados con y para las personas y la organización.

| | Inicios: |
|---|-----------------|
| · Eficacia personal | 2 de Julio |
| · Habilidades para una comunicación eficaz | 3 de Julio |
| · Gestión emocional en la función directiva | 2 de Julio |
| · Negociación | 4 de Julio |

Estrategia y perfeccionamiento

Programas dirigidos a conseguir un enfoque estratégico y una visión global de negocio.

| | Inicios: |
|---|-----------------|
| · Estrategia de creatividad e innovación | 17 de Mayo |
| · Finanzas para directivos no financieros | 7 de Mayo |

Para más información o asesoramiento personal, contacta con:

Concha Mayo

Marketing Executive Education

cmayo@eada.edu

Telf. 934 520 844

EADA c/Aragó, 204 Barcelona

ww.eada.edu



EADA

ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN

EL SENTIDO DE EADA

EADA ha sido mi puerta de entrada al mundo empresarial y especialmente a los RRHH. Creo que uno de los muchos puntos fuertes que posee EADA es que los profesores están en contacto directo con las empresas, en consecuencia, lo que transmiten a sus alumnos es actual y les da una idea más real de lo que pasa ahí fuera. También merece la pena mencionar que, aparte de la teoría imprescindible para todo aprendizaje, EADA potencia la práctica, realizando ejercicios, actividades de role-playing, juegos... Al cabo de años, aún muchos nos acordamos de ejercicios prácticos que habíamos hecho en las clases y en Collbató.

En EADA aprendí, además de todo lo anterior, algo muy importante, y es que cuando acabas el máster es bueno adaptarte a las oportunidades

profesionales que encuentres aunque no sean tu objetivo final y, a partir de ahí, ya irás demostrando poco a poco todo lo que sabes, Aquí es dónde creo que radica la profesionalidad de cada ex alumno de EADA.

Con esta lección aprendida pasé por diferentes trabajos que me dieron un bagaje sin el cual hoy no estaría dónde he llegado. Decidí crear mi propia Consultoría de RRHH y poner en práctica todo lo aprendido ofreciendo a las empresas servicios de selección, formación técnica y en habilidades, estudios de clima laboral y asesoramiento en el ámbito de RRHH. Respondemos a las necesidades de nuestros clientes con eficacia, ilusión y ofreciendo en todo momento un servicio de calidad. ¡La prueba está en que repiten!. |



SANDRA DE PALOL
Máster en Recursos Humanos
2001-002
PROACCIÓN

PASIÓN POR LA PERSONAS



JOSÉ DÍAZ CANSECO
Máster en Recursos Humanos
2000-2001
AUREN BARCELONA

Desde mi época de estudiante, siempre he sentido la necesidad de comunicarme de forma simple y clara. De transmitir a las personas y de trasladar a las organizaciones la esencia y los valores de todo aquello que llevaba a cabo.

Por este motivo es tan importante elegir dónde consolidar esos valores, dónde desarrollar determinadas habilidades, estilos de gestión y formas de hacer las cosas. Por eso fue tan importante para mí decidir que era EADA Barcelona la institución en la que quería depositar esa confianza y esa responsabilidad.

Después de unos años, mirando el camino andado y valorando el camino por hacer, tengo la completa convicción de que mi presente es el que es en parte gracias a esta gran decisión y a todos

los profesionales que me han impulsado hacia la mejora continua.

Como consultor siempre he intentado enseñar y proyectar en todos mis trabajos e intervenciones una determinada forma de hacer las cosas y, desde el Área de Consultoría de Auren Barcelona, siempre nos hemos inclinado por llevar a cabo proyectos reales, cercanos en el concepto y en la forma, con un énfasis especial en la puesta en marcha y, sobre todo, pensados para una cultura que siempre es única y diferente.

Aquí os dejo un enlace (<http://blogjosecanseco.blogspot.com/2007/02/la-importancia-del-focus-jos-daz.html>) en el que podréis leer uno de los últimos artículos que he publicado. |

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

El Executive MBA, junto con mi experiencia profesional, me ha permitido disponer del suficiente contexto para afrontar y tomar decisiones en las distintas fases del proyecto, desde el plan de negocio hasta la puesta en marcha del proyecto y su posterior gestión.

EXPERIÈNCIA VIRTUAL BARÇA es la primera instalación de realidad virtual inmersiva deportiva que ha realizado la empresa Firagest, S.L. en colaboración con el Fútbol Club Barcelona. Este tipo de instalaciones permiten experimentar sensaciones y emociones similares a las vividas en situaciones extremas, como sentir la emoción de volar por el Nou Camp, jugar con tus ídolos e incluso interactuar con ellos.

Este concepto de negocio innovador se ha llevado a cabo gracias a los últimos avances tecnológicos en pantallas 3D (auto-estéreo) y proyectores DLP de última generación que nos permiten generar grandes espacios virtuales.

Al crear este tipo de negocios tecnológicos debemos pensar y actuar de manera innovadora. Se trata de crear las sinergias necesarias que permitan hacer posible la combinación de distintas disciplinas, involucrar a los principales grupos de interés para superar las barreras de entrada más importantes y ofrecer contenidos muy atractivos y exclusivos, tanto para el gran público como para los asistentes a los eventos de empresas (convenciones, presentación de proyectos futuros, etc.). |



JAUME OBRADOR OLIVÉ
Executive MBA 2003-2005
Director de operaciones
VIRTUAL BARÇA

TRES CAPÍTULO PROFESIONALES Y UNA GRAN INVERSIÓN



MIQUEL JUST

Máster en Marketing
2000-2001
MARKETING HANSAPLAST-
FUTURO BEIERSDORF, S.A.

Todo lo que aprendí me ha acompañado y la verdad es que no me puedo quejar. Empecé en marzo de 2001 en Ralston Purina como Assistant del Brand Manager europeo de Purina Pro Plan (posteriormente Nestlé Purina Petcare), gracias a la bolsa de trabajo de EADA. Durante mis tres años en la empresa, empecé como Assistant, después como Brand Manager Junior del departamento de Exportación y, finalmente, como Brand Manager europeo de Pro Plan desde la sede central en Londres. Los dos proyectos de los que me siento más orgulloso son la creación de una marca para el mercado español llamada Nestlé Elite Nutrición y del relanzamiento de Purina Pro Plan a nivel europeo.

Después decidí volver a España donde inicié una experiencia en Ipsos dentro del área de estudios sobre publicidad. Fue realmente sorprendente ver los

efectos tan dispares de la publicidad sobre distintos públicos objetivo y también las importantes diferencias de interpretación a nivel regional.

Y actualmente, desde agosto de 2006, estoy trabajando en el sector farmacéutico dentro del grupo Beiersdorf, como responsable de marketing de los productos Hansaplast Med y Futuro. Lo que me ha llamado más la atención, aparte de los estándares de calidad de los productos, es el nivel humano del equipo y la clara apuesta por una conciliación entre vida laboral y familiar.

Hasta la fecha, se trata de tres capítulos profesionales bastante dispares, pero todos ellos me han permitido la posibilidad de aplicar los conocimientos y las técnicas aprendidas en EADA. Sin duda alguna, una de las mejores inversiones de mi vida. |

NUEVO MIEMBRO DEL COMITÉ MBA DE EADA CLUB

Soy licenciada en Derecho, Máster en Planificación Fiscal y Dirección Tributaria (EAE) y Máster MBA (EADA). Trabajo como Directora de la empresa Cadegroup Consulting y Asesores. También asesoro a la Joven Cámara de Comercio Internacional de Vic, y colaboro habitualmente con la escuela de negocios EADA y la Universidad de Vic.

Como antigua alumna de la escuela, he podido comprobar como una formación de alto nivel, en un entorno altamente profesionalizado, puede llegar a impactar en la persona que la recibe, tanto a nivel personal como profesional. Además, la proyección nacional e internacional de EADA, la sitúa como una de las mejores opciones académicas para lanzar la carrera profesional de sus alumnos.

Aún así, creo que dicho potencial podría aprovecharse aún más si los órganos de representación de los alumnos y las asociaciones de ex alumnos,

como el Comité MBA, se acercan un poco más al día a día de éstos.

EADA, como cualquier otra empresa, está sometida a una enorme presión de la competencia. Por este motivo, debe prestar una atención constante a su posicionamiento e imagen, y velar porque el servicio prestado sea totalmente congruente con uno y otra. En relación con la formación MBA, que es el máximo exponente de la formación académica en una escuela de negocios, estos aspectos deben ser cuidados de forma especial, procurando un entorno altamente innovador en cuanto a la formación y a su metodología, y a la vez, manteniendo su actual prestigio académico mediante una atención constante a sus alumnos, profesores, contactos y alianzas, y propuestas formativas.

Éstos son algunos puntos que el Comité MBA debería tener siempre presentes. |



EVA BRUCH

Executive MBA
2004-2006



SYLVAIN DUVERGEY

International Master in
Management 2004-2005
ABB

COMPARTIR EXPERIENCIAS Y CONOCIMIENTOS

Estoy trabajando en el servicio de auditoría interna de ABB en Zúrich, en la sede central. Somos un equipo de 10 personas para auditar las diferentes empresas de ABB en Europa meridional, África y Oriente Medio. El equipo es joven (35 años) y multi-

cultural (América del Sur y Europa), como la clase de EADA. Más del 50 % del tiempo viajo por diferentes países. La atmósfera es más o menos la misma que en EADA, es decir, compartir las experiencias y los conocimientos |

Define tu perfil profesional y personal.

Soy químico y PDG por EADA. Comencé mi vida profesional en una ingeniería medioambiental. En 1992 me incorporé a Intermón Oxfam para impulsar los proyectos de esta entidad en la región andina. Durante ocho años estuve desarrollando diversas funciones, tanto en aspectos de comunicación, marketing, planificación estratégica y nuevos desarrollos, como de relaciones internacionales.

¿Qué trabajo desarrollas actualmente?

En el 2000 me incorporé a Caixa Catalunya como director de la Fundació Un Sol Món, donde impulso programas de microcréditos, inserción laboral y vivienda social.

En tus objetivos profesionales, la prioridad es...

Mantener un buen equilibrio entre el impacto social de las actuaciones y la eficacia y eficiencia en la gestión de los recursos disponibles y generar trabajo en equipo.

Tu relación con EADA se inicia...

Cuando fui aceptado en la 2ª Beca Artur Alsina para la formación de directivos de entidades no lucrativas. Con esa beca accedí al Programa de Dirección General 96-97.

¿Cuál ha sido la principal aportación de



EADA a tu formación?

Incorporar criterios de gestión empresarial en mis funciones sociales, aprender nuevos instrumentos de trabajo y ampliar una red de contactos extraordinariamente potente.

De EADA, como escuela de negocios, destacarías como principal valor...

La calidad técnica de la enseñanza y la fibra ética de su claustro.

¿Cursas algún programa de formación actualmente en EADA? En caso afirmativo,

Nombre /
ÀNGEL FONT VIDAL

e-mail /
angel.font@unsolmon.org

Empresa /
Fundació Un Sol Món

Cargo /
Director

Sector de actividad /
Acción social

¿con qué fin?

En la actualidad no estoy cursando ningún programa.

¿Te planteas seguir alguno en un futuro inmediato?

No inmediatamente.

Tu vinculación actual con EADA se concreta en...

Participar en alguna de las actividades del EADA CLUB. |

Define tu perfil profesional y personal

Tras muchos años trabajando en varias multinacionales en los departamentos de ventas y atención al cliente, en el año 2001 decidí iniciar mi carrera en solitario y fundé mi propia empresa. Puedo decir que soy bastante fiel a mis ideas, comprometido con lo que hago y, sobre todo, honesto. Esta es la base sobre la que se desarrolla toda mi actividad.

¿Qué trabajo desarrollas actualmente?

Actualmente dirijo mi propia empresa de distribución de material de telecomunicaciones y estoy involucrado en un proyecto de expansión nacional de la empresa.

En tus objetivos profesionales, la prioridad es...

Ganarme la confianza y el respeto de los clientes, de los proveedores y sobre todo del personal de la empresa, pues para conseguir el éxito, en mi opinión, debe de haber una fidelización tanto externa como interna.

Tu relación con EADA se inicia...

Desde el inicio de la empresa tuve claro que con mi experiencia profesional y académica, he cursado sólo 1º de economía, no iba a ser suficiente para llevar adelante el proyecto y necesitaría una formación más profesional. Así que, recomendado por un ex alumno, en el 2005 hice un programa de Dirección de Ventas.

¿Cuál ha sido la principal aportación de EADA a tu formación?



Con el programa de Dirección de Ventas y todas las sesiones de continuidad he ido aprendiendo y perfeccionando todos los aspectos de la dirección de una empresa. Se puede decir que EADA me ha hecho crecer profesionalmente a mí y a la empresa que dirijo.

De EADA, como escuela de negocios, destacarías como principal valor...

La dedicación y la profesionalidad de las personas. El profesorado está siempre dispuesto a colaborar contigo. Destacar también el método de enseñanza a través de los casos,

¿Cursas algún programa de formación actualmente en EADA? ¿Con qué fin?

Actualmente la familia que acaba de crecer y

Nombre /
CARLOS ALONSO FERNÁNDEZ

e-mail /
carlos.alonso@distel.com.es

Empresa /
Distel Telecomunicaciones

Cargo /
Director

Sector de Actividad /
Telecomunicaciones

la empresa no me permiten desarrollar ningún programa completo.

¿Te planteas seguir alguno en un futuro inmediato?

En un plazo de 2-3 años quiero realizar el programa de Dirección General.

Tu vinculación actual con EADA se concreta en...

En la actualidad pertenezco al Club Eada y sigo todas las sesiones de continuidad que te permiten estar al día y que además son compatibles con la familia y la empresa. También sigo vinculado a EADA a través de la biblioteca ya que soy un apasionado de los libros sobre temas de empresa. |

MR. PRINT®

MR. QUALITY

RECYCLED INK CARTRIDGES _ HIGH QUALITY
CARTUCHOS RECICLADOS _ ALTA CALIDAD

www.mrprint-es.com





AlumniMBA WeekEnd'07

¡Vibramos con el **EADA/Spirit!**
Y nos **despertamos** conociendo dos
experiencias profesionales de éxito:

Mikel Urizarbarrena, presidente Panda Software. Con 26 años había puesto en marcha su primera empresa de software y al año siguiente ya tenía 21 personas trabajando con él. Y desde entonces, ino ha parado! Sus principales reflexiones fueron:

- En la era de la velocidad y los cambios, la competencia es realmente global. El mercado es igualmente global, lo que supone enormes oportunidades.
- Arriésgate a ser una persona interesada en vez de interesante. Apasíonate por el proyecto. No hace falta ser un genio.
- En la era de la comodidad, el «funcionariado» no es la mejor solución. Si quieres, puedes.
- Existen enormes oportunidades para las personas proactivas. ¡Solo depende de tí! Sin miedo a fracasar no hay juego. Piensa en grande y actúa sin complejos. El hambre agudiza el ingenio.
- Aprovecha las oportunidades y un día podrás decir: «Yo hice esto y aquello...», en lugar de: «Yo pude hacer, pero...».

Un inventor, Pep Torres. Nos explicó como consiguió que su cliente llegara a ser portada del The New York Times a través de una lavadora feminista. En su web podréis descubrir más cosas de sus inventos:

<http://www.stereo-noise.com>

Podéis ver las fotografías en el apartado «El día después»:

<http://www.eada.net/mbaweekend07.html>

También encontrarás a los miembros del nuevo Comité MBA de EADA CLUB.



En ambos WeekEnd's

Gracias a los <http://www.teamtowers.com/> nos volcamos en «formar piña». Los **Team Towers** nos organizaron para hacer una torre humana o **castell**. Los **castellers** son una gran comunidad que se necesitan unos a otros, igual que nuestra comunidad de EADA.

El sábado aprendimos los pasos esenciales para la creación de redes de contactos profesionales. El equipo de David Funollet (*Executive MBA* 2002-2004), de **Unit Elements** <http://www.grupoelements.com/>, nos preparó un taller intensivo de creación de redes de networking.

¡Recuerda tu **EADA/Spirit!** No presiones, ¡IMPRESIONA, ES **EADA/Spirit!**

AlumniMASTER WeekEnd'07

Dimos el paso **decisivo** con dos
experiencias diferentes:

Javier González-Soria y Moreno de la Santa, director de la división de Turismo-Google España y Portugal, que nos explicó el caso práctico de Google.

Jesús Alonso López de Nestlé, que nos dio pistas para desarrollar con éxito la carrera profesional en una misma empresa.

Queríamos agradecer muy especialmente a las empresas colaboradoras, en las que trabajan antiguos participantes de EADA, que tomaron parte en el Alumni MÁSTER WeekEnd'07:



Brian Kleiman
ABE Internacional
Master in Management



Alberto Cabezas-Castellanos
Máster en Management
2004-2005



Esperanza Ribas
Máster en RRHH
2001-2002



Anna Mestre
Máster en RRHH
2001-2002



Miquel Just
Máster en Marketing
2000-2001

Podéis ver las fotografías en el apartado «El día después»:

<http://www.eada.net/masterweekend07.html>



16|01|07

3ª SESIÓN CONTINUA:
"Liderazgo en un mundo complejo"

El pasado martes 16 de enero, se realizó la 3ª Sesión Continua EADA CLUB: «Liderazgo en un mundo complejo», con la profesora M^ª Pau González, en la que se trató la diferencia entre poder y liderazgo, la diferenciación entre las necesidades de las organizaciones y las de las personas y las competencias del liderazgo. En la sesión se planteó una reflexión sobre las habilidades, habida cuenta de la complejidad actual de los entornos de las organizaciones.

Fue una sesión dinámica en la que todos los asistentes participaron activamente y, moderados por la profesora, expusieron sus puntos de vista. |

23|01|07

4ª SESIÓN CONTINUA:
"Caso Agrupació Mútua"

El pasado martes 23 de enero de 2007, tuvo lugar la 4ª Sesión Continua de EADA CLUB, titulada «Caso Agrupació Mútua» y conducida por el profesor Martín Vivancos. La sesión contó con dos invitados especiales, Miguel Gallo, socio consultor de Daemon Quest, y Alfred Vernet, director comercial y de marketing de Agrupació mútua.

Fue una sesión interactiva en la que se planteó una problemática y se discutieron en grupos posibles propuestas de actuación. Al acabar, se presentó la actuación real. |

ENCUENTRO ANUAL DE EADA CLUB

¡IMPRESINDIBLE EN TU AGENDA!

Lunes 21 de Mayo de 2007

El acto contará con la presencia de uno de los expertos en gestión más importantes, **Ken Blanchard**, ICEX: experto en internacionalización y en el caso Lizarrán, que nos hablará sobre «El liderazgo y la globalización».

Ken Blanchard, experto notable en gestión, gregario y muy popular, es reconocido en todo el mundo por el espectacular best-seller que escribió con Spencer Jonson, **The One Minute Manager**, del que se vendieron más de 13 millones de ejemplares.

Lugar: **Llotja de Mar de Barcelona**



Aprovecha esta oportunidad para hacerte socio de EADA CLUB por sólo 100 euros que incluye asistencia al evento y cuota de EADA CLUB para el próximo año académico 2007-2008

Más información: www.eada.net/encuentro07.html



Matching Place

C/Sardenya, 153
08013 Barcelona

Telf. 93 530 80 80 / 22

| Para las personas | Para las empresas |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Éxito profesional y empleabilidad• Te ayudamos a encontrar trabajo• Te ayudamos a cambiar de empleo• Te ayudamos a mejorar tu situación profesional• Y lo hacemos de forma fácil, cómoda y económica para ti• Pon ahora las bases de un futuro mejor | <ul style="list-style-type: none">• Soluciones rentables y eficaces en RR.HH.• Selección de personal• Outplacement• Formación• Costes fijos y transparentes, publicados en nuestra web• Satisfacción garantizada |



Matching Place

www.matchingplace.com



Un antiguo alumno de EADA, Premio al Joven Emprendedor Creativo

Amadeu Roig, empresario leridano y antiguo alumno de EADA, ha sido reconocido con el Premio al Joven Emprendedor Creativo (Creative Young Entrepreneur Award). Roig fue elegido entre 120 aspirantes durante el congreso de la Junior Chamber International en Seúl. Un tribunal internacional valoró su labor en las empresas Indumix y Veterpack, dos proyectos gestados en EADA.

¿Qué ha supuesto para ti recibir este reconocimiento?

Ha sido una sorpresa. Ya lo fue ganar previamente la primera edición del premio al Jove Emprenedor Creatiu de Catalunya. También me ha hecho reflexionar sobre mi trabajo y me ha dado cuenta de que lo que hago tiene interés y relevancia para la gente.

¿Cuál crees que ha sido la clave para haber ganado el premio?

Supongo que lo que me distinguía de los otros dos finalistas era mi capacidad de diversificación. Creo que el tribunal ha valorado mi labor al frente de Indumix, empresa de tradición familiar dedicada a la alimentación de rumiantes, pero también el haber impulsado otras dos empresas, Veterpack, especializada en gestión de residuos zoonosanitarios, y Destrupack, dedicada a la destrucción de documentos confidenciales.

Unos proyectos que tienen mucho que ver con EADA...

Sí. Mi familia siempre ha tenido granjas y yo comencé a trabajar en el negocio familiar cuando tenía 17 años. En 1991 creé mi propia compañía paralela, Indumix, pues creía que además de producir había que dar servicio. Más tarde estudié el Máster en Dirección de Marketing en EADA y allí desarrollé el plan de crecimiento de Indumix, basado en producir un complejo vitamínico, ofreciendo más calidad y servicio técnico y obteniendo, por tanto, márgenes mayores. Éste fue mi proyecto de final de curso.

En Indumix, además de innovación también habéis apostado por la internacionalización...

Sí, a través de un plan de negocio vimos que era viable llevarlo a cabo en diferentes lugares del mundo, pero tampoco estábamos dispuestos a sacrificar nuestra vida familiar. Así que, por proximidad, optamos por abrir nuestra primera filial en Marruecos. Se trata de un país al que podemos aportar valor y que nos da buenas expectativas de crecimiento. De cara al futuro, pensamos expandirnos a otros países de la zona como Argelia, Egipto, Turquía...

¿Cómo surgió el proyecto de Veterpack?

Precisamente en el Máster de EADA conocí a un compañero de Lérida. Juntos bajábamos en coche a Barcelona a estudiar y en el trayecto compartíamos nuestras experiencias y conocimientos. Nos dimos cuenta de que en España, a diferencia de otros países de Europa, nadie se encargaba de recoger los

“EADA me ha dado una visión estratégica que en el día a día no puedo tener”

medicamentos veterinarios de las granjas. Estos residuos son tan o más nocivos que los medicamentos para humanos y pensamos en prestar este servicio.

¿Y de dónde nacen las ideas y el empuje para sacar adelante tantos proyectos?

El empuje lo da el marcarse unos objetivos e irlos consiguiendo. Las ideas vienen de la observación, de detectar una necesidad. Por ejemplo, Destrupack surge porque mi mujer, que es procuradora de los tribunales venía a la planta de Veterpack a destruir documentación confidencial. Así detectamos una necesidad. Además, la Administración está monopolizando la recogida de residuos apelando a nuestra conciencia por el reciclaje, cuando la realidad es que se trata de un negocio que da beneficios como cualquier otro, así que tenemos idea de seguir creciendo en este sector.

¿Qué consejos darías a los nuevos emprendedores?

Cuando yo era un chaval nos daban una paga y con ella nos íbamos a jugar a las máquinas de maricanos, pero sabíamos que cuando se acababan las monedas se había acabado el juego. Hoy en día, la generación de la PlayStation lo tiene todo más fácil y para emprender hay que saber sacrificarse, enfrentarse a las adversidades, marcarse unos objetivos, ir contracorriente si es necesario y adaptarse rápidamente a las situaciones. Hay quien tiene muchas ideas, pero luego hay que saber llevarlas a la práctica, que no se queden en el cuento de la lechera.

¿Supongo que para eso es importante la formación adquirida en una escuela como EADA?

Sí. EADA me ha dado herramientas para planificar estrategias, me ha enseñado a hacer un plan de negocio. Estudiar en EADA me ha ofrecido una panorámica, una visión estratégica de mi trabajo que en el día a día no puedo tener. Por eso la formación continua es tan importante. Nunca la he dejado ni la quiero abandonar. |

Comienza un nuevo programa para analistas de riesgos

Este curso está dirigido a los analistas de riesgos en el área de finanzas de BANESTO, con el objetivo de dotarles de la formación que les permita añadir valor a su rendimiento actual, ya de por sí muy adecuado. El programa se estructura en seis ciclos residenciales que se llevan a cabo en el Centro de Formación Residencial de EADA en Collbató.

Antonio Palomino, responsable de programas de formación en áreas de Riesgo de Banesto, ha destacado que el concepto de rentabilidad asociada al riesgo es uno de los pilares fundamentales en los que se sustentan los principios

de Basilea II y subraya que «en la gestión del riesgo, la calidad crediticia debe ser una premisa fundamental en el crecimiento de nuestros clientes de activo. Para afianzar estos principios, en Banesto, nos preocupamos de que todos los profesionales directamente implicados con el tema del riesgo, estén perfectamente formados en los mayores niveles de calidad y exigencia. Para desarrollar estos conocimientos, hemos seleccionado la Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA), ya que por categoría y experiencia es la mejor escuela de negocios que se adecua a las necesidades de desarrollo de nuestros profesionales»,

concluye Palomino. El programa de Desarrollo para Técnicos de Prevención de Riesgos tiene como principal objetivo desarrollar los conocimientos y las capacidades de los participantes para que dispongan de las herramientas y habilidades que les permita una gestión del riesgo en pro de un crecimiento eficiente, sostenible y rentable. |

El curso se estructura sobre tres pilares:

- Visión del entorno estratégico (marketing)
- Conocimientos técnicos
- Desarrollo de habilidades directivas



Quinta edición del Diploma en Gestión Clínica de Servicios de Salud Mental

Respondiendo a una necesidad de mejora en los procesos de gestión en las áreas de salud, EADA ha creado y desarrollado a lo largo de estos años el Diploma en Gestión Clínica de Servicios de Salud Mental, que este año llega a su quinta edición. El curso, patrocinado por la empresa Janssen-Cilag, se realiza de marzo a mayo en tres ciclos residenciales en el Centro de Formación Residencial de EADA en Collbató.

El éxito del programa se mide a través

de las evaluaciones realizadas al concluir cada edición, aunque el dato más significativo es el aumento de la demanda de este programa año tras año, por parte de profesionales de salud mental de todo el país.

Enric Sentís, director técnico y de organización del programa, destaca del mismo su «multiculturalidad y adaptabilidad, ya que ha conseguido una participación muy amplia de profesionales de las diferentes comunidades autóno-

mas. Esta diversidad en la procedencia de los alumnos enriquece mucho el programa». Asimismo, EADA ha ido analizando el feedback obtenido en cada edición y ha integrado los cambios necesarios para adaptar el programa a las necesidades emergentes, por ejemplo aplicando un enfoque más centrado en la prevención que en los cuadros sintomáticos, a nivel de burnout, o dando mayor relevancia a la formación en habilidades de negociación. |



Crecimiento y mejora profesional

EADA promueve el servicio de carreras profesionales como hilo conductor del proceso de crecimiento y mejora profesional de las personas que formamos, ofreciendo nexos de unión entre las empresas y nuestros alumnos.

A lo largo del año, muchas organizaciones contactan con nosotros para conseguir mejorar sus recursos humanos y poder enfrentarse a los retos y cambios constantes del mercado laboral.

Bolsa de trabajo online

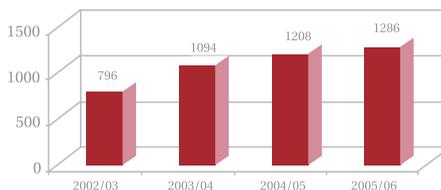
Para agilizar los procesos de reclutamiento, hemos creado www.eada.net/carrerasprofesionales, un espacio interactivo que proporciona a las empresas una búsqueda ágil en la que la empresa tendrá acceso directo a los siguientes servicios:

- Insertar y/o modificar ofertas de trabajo y prácticas.
- Visualizar los currículos de los candidatos
- Visualizar todas las ofertas actuales e históricas
- El sistema permite informar a los candidatos sobre el estado de su candidatura.
- Obtener información estadística del perfil de nuestros alumnos e información general sobre el mercado laboral.

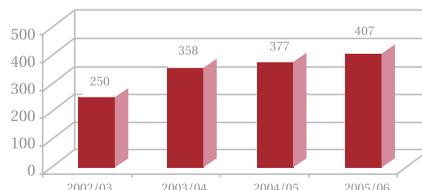
Prácticas empresariales

El objetivo del Programa de Prácticas de EADA es potenciar la presencia de los alumnos en empresas para que puedan aplicar en ellas los conocimientos teórico-prácticos adquiridos. La empresa puede contar con profesionales jóvenes, altamente formados, mediante un convenio de prácticas EADA-Empresa.

Ofertas Laborales 2002-2006



Ofertas de Prácticas 2002-2006



Foro de Empleo

Organizamos anualmente un Foro de Empleo cuyo objetivo es poner en contacto a jóvenes profesionales con el mundo empresarial a través de presentaciones, talleres, etc. Además, se habilita una zona de stands donde las empresas pueden relacionarse con los participantes y ampliando sus bases de datos de recursos humanos.

Presentaciones de empresa

Se ofrece a las empresas la oportunidad de realizar una presentación de su organización como una forma de darse a conocer y de reclutar a jóvenes profesionales. Las empresas informan sobre los puestos de trabajo que pretenden cubrir, las posibilidades de desarrollo profesional interno y los pasos que componen el proceso de selección.

Directorio de currícula

Cada año elaboramos un directorio de currícula de los alumnos que finalizan los programas máster especializados y el internacional MBA (inglés y español), que se distribuye a nivel nacional e internacional. Esta publicación permite a las empresas obtener de una forma ágil y rápida información sobre posibles candidatos, además de poder contactar directamente con los alumnos.

Si está interesado en conocer algo más acerca de nuestros servicios, póngase en contacto con nosotros en: carrerasprofesionales@eada.edu.

Segundo Taller de Orientación Profesional para Másteres y MBA

Los días 15 de febrero y 2 de marzo, tuvo lugar el segundo Taller de Orientación Profesional organizado por el Departamento de Carreras Profesionales de EADA y con la colaboración de antiguos alumnos del Máster en Recursos Humanos, así como de la consultoría Michael Page.

Estas sesiones, bajo el lema «La entrevista de selección», estaban dirigidas a los participantes

de los másteres especializados y MBA, y su objetivo principal fue orientarles sobre cómo afrontar la entrevista de selección (tipos de preguntas, lenguaje corporal, etc.). Además, se organizaron actividades de role-playing en las que los entrevistadores (antiguos alumnos del Máster en Recursos Humanos y consultores de Michael Page) planteaban la simulación de una entrevista a un/a alumno/a y después les daban feedback acerca de las respuestas dadas. |



Mercris engloba varias áreas de actuación a través de sociedades propias o participadas accionarialmente las cuales comprenden los siguientes servicios:

- Limpieza y mantenimiento en general
- Personal de hostelería
- Conserjes recepcionistas
- Decoración y reformas en general
- Mantenimiento y construcción de jardinería
- Instalación y restauración de moquetas y tapicerías
- Control de plagas e higiene ambiental (desratización, desinsectación, desinfección)
- Servicio de lavandería industrial



No dude en solicitarnos información personalizada de los apartados que sean de su interés. Sin ningún tipo de compromiso, nuestro equipo técnico comercial le realizará el estudio económico que más se ajuste a sus necesidades.



El Círculo de Mujeres de Negocios presenta un servicio de networking

El Círculo de Mujeres de Negocios, asociación sin ánimo de lucro de mujeres directivas, empresarias, profesionales autónomas y emprendedoras, ha presentado un nuevo servicio de networking online que permitirá a otras asociaciones profesionales disponer de un espacio privado de trabajo, cooperación e intercambio gratuito para sus propios miembros, en la plataforma del CMN, www.mujeresdenegocios.net.

A través de esta plataforma telemática, las asociaciones profesionales dispondrán de todas las herramientas necesarias para realizar acciones de networking y mentoring, y disponer de un entorno de marketplace.

Así, a través de www.mujeresdenegocios.net podrán compartir información, conocimientos, y contactos, hacer negocios y transacciones online de forma dinámica, y disponer de amplia información sobre eventos, cursos, conferencias, subvenciones, etc.

En definitiva, el objetivo del CMN es fomentar y promover el conocimiento mutuo y la cooperación empresarial entre las asociaciones profesionales, pensando en la innovación como estrategia para la promoción y el desarrollo. La voluntad del Círculo de Mujeres de Negocios es posicionarse como punto de referencia en materia de encuentro, intercambio y transacciones online.

Fundado en 2005 en Barcelona, el Círculo de Mujeres de Negocios es una asociación sin ánimo de lucro que aglutina de forma gratuita a directivas, empresarias y profesionales, mujeres con inquietudes que realizan un intercambio activo y efectivo de tarjetas profesionales, información, contactos, conocimientos y negocios. El Círculo de Mujeres de Negocios, presidido por Elena Faba, ya reúne a más de 2.000 mujeres ejecutivas y empresarias de toda España. Entre sus iniciativas destacan los encuentros presenciales de networking que realizan mensualmente en Barcelona y Madrid, la emisión a



Elena Faba
Presidenta del Círculo
de Mujeres de Negocio

través de la cadena de televisión local de Barcelona C25TV del programa Mujeres de negocios, y los Premios CMN a la Excelencia Profesional. |
Más información en:
www.mujeresdenegocios.net

Clínica Londres abre sus puertas en Barcelona

El pasado 15 de marzo, Clínica Londres abrió un nuevo centro en la calle Rosselló, nº 231. A la inauguración asistieron unas 120 personas, entre ellas, Antonia Dell'Atte (madrina del acto), el jugador de waterpolo Enric Masip, los diseñadores Guillermina Baeza y Peter Aedo, Helena Rakosnik, esposa de Artur Mas, y Mario Esteban, Director General de Clínica Londres. La nueva sede de casi 600 m2 cuenta con las instalaciones y maquinarias más avanzadas para servicios médico-estéticos del más alto nivel.

Clínica Londres nace con el propósito de ofrecer un nuevo concepto de medicina estética personalizada, que no sólo da respuesta a la preocupación por la belleza, sino también por la salud. El centro ofrece los más altos niveles de calidad y servicio médico. Dispone de un equipo de profesionales médicos altamente cualificados, con amplia experiencia y formación en las últimas y más avanzadas técnicas de me-



dicina. Además, Clínica Londres ofrece ventajas exclusivas para todo el Colectivo EADA y EADA CLUB.

Los servicios del centro comprenden cuatro diferentes unidades médicas: Unidad de Cirugía Plástica (corporal, facial, reparadora e íntima); Unidad de Medicina Estética (trata-

mientos faciales y medicina estética corporal); Unidad de Obesidad (balón intragástrico, cirugía bariátrica y banda gástrica), y Fotodepilación médica.

Clínica Londres es el resultado de la unión de dos reconocidas instituciones médicas como son Clínica Nueva Estética y Policlínica Londres. Pertenece al Grupo Baviera, formado también por Clínica Baviera Instituto Oftalmológico Europeo, líder en el sector de servicios oftalmológicos con una dilatada experiencia de más de 20 años en España. Clínica Baviera se compone en la actualidad de 32 clínicas de cirugía refractiva, con más de 85 oftalmólogos y más de 45.000 intervenciones realizadas en 2006.

En la actualidad, Clínica Londres presta sus servicios de medicina y cirugía estética a nivel nacional y cuenta con clínicas en Madrid, Barcelona, Bilbao, Tarragona, Ciudad Real y Murcia. |



29 Jornada de Empresas Asociadas

El pasado día 28 de marzo se celebró la 29ª Jornada de Empresas Asociadas “Un nuevo modelo de liderazgo: Lideramos personas o queremos personas líderes”.

El objetivo fundamental de la jornada fue superar e ir más allá de los muchos planteamientos ya conocidos sobre el liderazgo, situando la capacidad de influencia personal como una de las competencias críticas del directivo y del profesional.

La jornada se convirtió en un foro de reflexión entorno al tema El liderazgo en tiempos complejos, donde el Director General de Random House Mondadori, Riccardo Cavallero, el Vicepresidente de Operaciones de Sharp Electrónica España, Ventura Pobre,

el Director General Adjunto de EADA, David Dinwoodie y la Directora de Programas de Desarrollo Directivo de EADA, M^a Pau González, reflexionaron e intercambiaron impresiones.

A continuación, todos los presentes se distribuyeron en diferentes workshops y trabajaron sobre el Liderazgo Compartido, presentando cada grupo diferentes competencias que se han de tener hacia uno mismo, hacia los demás, hacia la organización y hacia la sociedad.

Como cierre de la jornada, se contó con la presencia del ex President Jordi Pujol, que pronunció una conferencia en torno al Liderazgo social. |

CCS Agresso factura 48,3 millones de euros en España en 2006



José Miguel Sánchez
Consejero Delegado
de CSS Agresso

CCS Agresso acaba de anunciar su cifra de negocio consolidada, que se situó en 48,3 millones de euros en nuestro país, con una inversión de 2,5 millones de euros en I+D. La compañía es la filial española del grupo Unit 4 Agresso, resultante de la reciente integración de Centro de Cálculo Sabadell, S.A con Agresso Spain. Por su parte, el EBITDA (sin incluir a CCS) se situó en 2,9 millones de euros.

La integración de Centro de Cálculo Sabadell, S.A. y de Intelligent Business (actualmente Agresso Portugal) a la filial española del grupo Unit 4 Agresso ha permitido crear una de las empresas de software y servicios más

grandes de la península Ibérica, capaz de ofrecer soluciones para todos los segmentos de la economía, desde la Administración pública hasta los sectores industriales y de servicios. Lo más importante de esta adquisición es que permitirá importantes sinergias de ambas empresas, hecho que amplía de manera significativa su cuota de mercado. Uno de los objetivos principales de la nueva compañía CCS Agresso será el de incrementar sus ingresos entre un 30 y un 50 % en los dos próximos años.

Agresso cuenta con 300 empleados, de un total de 722, dedicados únicamente al desarrollo de productos locales, lo que representa una de las proporciones

más elevadas de todas las multinacionales del sector. La compañía dispone de oficinas, centros de desarrollo y servicios distribuidos por las diferentes comunidades, con una importante cartera de clientes, tanto en empresas de diferentes sectores como en la Administración pública.

Gracias a su tecnología Karat aplicada en todas sus soluciones (Agresso Business World, ekon, soluciones y servicios CRM y soluciones SPAI para la Administración local), CCS Agresso posee la capacidad tecnológica necesaria para proporcionar al usuario la más actualizada, ágil y asequible información de gestión, al más competitivo coste de propiedad. |

Alcatel OmniPCX Office

Todo, todo en un único gestor

Una solución **sencilla, flexible y escalable** al ritmo de tu negocio



OmniPCX Office, el *e-communication* que conecta a la PYME

- VoIP
- Mensajería vocal unificada
- Servidor de correo electrónico
- Contact Center
- Extensión GSM
- Mensajería web multimedia
- Telefonía sobre PC (CTI)
- Servidor de archivos
- Enrutamiento de llamadas inteligente (ARS)

Para más información:



TELECON SISTEMAS S.A.U.
Vilamarí, 82 Bajos 08015 Barcelona
Telf.: +34 93.228.91.10 Fax: +34 93.228.91.31
E-mail: info@telecon.es

Alcatel·Lucent 
Expert Partner

Mutua Madrileña entra por vez primera en seguros de salud

El Grupo Mutua Madrileña continúa con su estrategia de ampliar su abanico de ofertas y consolidarse como la compañía de referencia en el sector. Por primera vez en sus 77 años de historia, la aseguradora se introduce en el ramo de la salud.

A través de Aresa, su compañía de asistencia sanitaria, ha presentado tres nuevas coberturas: Mutuasalud Premium, Mutuasalud Global

y Mutuasalud Global Plus. El lanzamiento responde a la estrategia de diversificar productos, sin renunciar a su liderazgo en automóvil.

“Mutuasalud Premium” es un seguro pensado especialmente para la familia. “Mutuasalud Global” es un seguro de reembolso, que cubre hasta un 90% en cualquier gasto sanitario. Por último, Mutuasalud GlobalPlus incluye coberturas en centros hos-

pitalarios de cualquier parte del mundo. Continuando con la política de bonificaciones de Mutua, incluyen más del 10% de descuento en la contratación para mutualistas y familiares directos.

Los nuevos seguros se han realizado ampliando y mejorando los que tenía ya Aresa, compañía adquirida en febrero de 2006. Así, el número de médicos disponibles ha pasado de los 6.000 con los que

contaba a más de 20.000. Los centros concertados ascienden ya a 500, entre ellos, Ruber Internacional o Teknon, entre otras. En Madrid, por ejemplo, Mutua es ya la aseguradora con mayor número de centros concertados.



CTC facturó 36 millones de euros en 2006



Carlos Gonzalvo
Director general de CTC

CTC Ingeniería Dedicada, empresa referente en externalización de procesos de negocios (Business Process Outsourcing), ha cerrado el año 2006 con una facturación de 36 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 33% respecto al año 2005.

Esta evolución ha sido posible gracias a la capacidad de adaptación de CTC a las nuevas tendencias del mercado y a las demandas de los clientes. En 2006, la compañía ha pasado de operar en seis sectores

(Farmacéutico, Automoción, Logístico, Metalúrgico, Tecnología y Químico) a 11 con Aeronáutica, Gran Consumo, Alimentación, Alquiler de Coches y Textil. Además, ha abierto nuevas plataformas en mayor número de ciudades pasando de 7.500m² a 60.000m², un 800% más en un año.

CTC también ha realizado diversas adquisiciones. Entre ellas cabe destacar la compra de la parte de negocio de operador logístico de PRESSCAR-

GO (Grupo Acciona) y la integración de sus plataformas de Sant Just Desvern y de la Zal en Barcelona. Para el director general, Carlos Gonzalvo, “dichas operaciones suponen la consolidación de la empresa como gestor de cadenas de suministro y la ampliación de su oferta de servicio”.

Para este año 2007, CTC prevé un crecimiento superior al 17%, lo que supondrá una facturación estimada de más de 40 millones de euros.

SEMINARIOS SOBRE LA REFORMA DEL PLAN GENERAL CONTABLE

La publicación del primer borrador del nuevo Plan General de Contabilidad por parte del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, marca el inicio de la cuenta atrás de una profunda reforma de nuestro sistema contable que afectará a todas las empresas a partir de 2008.

Por este motivo, hemos convocados un ciclo de seminarios con el objetivo de

dar a conocer los cambios que afectarán al Plan General de Contabilidad a partir de 2008, así como qué empresas estarán obligadas a aplicarlos en la elaboración de sus estados financieros.

Se tratarán de forma detallada cada uno de los distintos elementos patrimoniales que tras la reforma deberán contabilizarse de forma distinta a la actual, ilustrando

las explicaciones teóricas con distintos ejemplos de aplicación práctica.

Se estudiarán, entre otros, los cambios introducidos en la información a facilitar en la Memoria, tales como la incorporación del estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio neto, así como de la desaparición del cuadro de financiación.

Próximas ediciones:

29, 31 de mayo y 5 de junio de 2007
6,11 y 13 de junio de 2007

Para más información no dude en contactar con el Departamento de Seminarios.
seminarios@eada.edu





El importante incremento del volumen de documentación y la legislación actual hace necesaria la normalización de la gestión de la documentación.

Si desea optimizar la gestión de su archivo y reducir costes

Adocat es la solución

Nuestro equipo de profesionales de la documentación diseñará e implantará el **Sistema Integral de Gestión Documental** que su archivo requiere.

Organización de Archivos y Consultoría Documental.
Gestión y Custodia de Documentos.
Destrucción Certificada y Confidencial.
Grabación y Digitalización de Documentos.
Custodia de Soportes Informáticos.
Gestión On-Line de Copias de Seguridad.
Software de Gestión Documental.

ADOCAT 
EXPERTOS EN DOCUMENTACIÓN

www.adocat.com

Pol. Molí del Racó, 10 · 08770 Sant Sadurní d'Anoia · Barcelona
Tl. 902 44 33 23 · Fx. 93 818 32 82 · adocat@adocat.com

NUESTRO PURASANGRE



www.CISSATLAS.com

Su **NUEVO** vínculo con la fiabilidad

Acceda ya en Internet a los mejores contenidos en materia fiscal y laboral con el sistema más rápido de consulta

PRUÉBELO: Pida su clave de **ACCESO GRATUITO** en www.CISSATLAS.com

Información fiable, decisiones seguras



CISS

grupo Wolters Kluwer

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE: 902 250 500 tel • clientes@ciss.es • Colón, 1 - 5ª planta. 46004 VALENCIA • www.ciss.es