



Entrevista a
Joan Fontserè,
director del Centro de Alto
Rendimiento de Sant Cugat

Pág. 2

6 Reportaje:
EADA se sube al tren del
Imagine Express
del MWC

13 **Convocatoria de**
programas
2014-2015

16 Entrevista a **Gavin**
Kretzschmar, profesor
de "Finance & Management"

28 **Premios** a los
mejores proyectos
2012-2013

¿Sabías que ya ocupamos el Top 25 de las mejores escuelas de negocios de Europa?

EADA escala posiciones hacia la excelencia. El principal ranking europeo, el Financial Times European Business School 2013, distingue a EADA entre las mejores escuelas de negocios y sitúa a Barcelona como el mejor destino europeo para los estudiantes de *management*.

El aspecto que más ha valorado el prestigioso rotativo británico ha sido el nivel del profesorado, destacando tres factores de peso: la elevada presencia femenina, la internacionalidad y el alto porcentaje de doctores. Otras cuestiones que ha permitido a EADA avanzar posiciones en el ranking han sido el posicionamiento de la escuela en el mercado internacional, la gestión ejemplar de la diversidad cultural con más de 50 nacionalidades y el compromiso con la incorporación de los estudiantes al mercado laboral.



eada[®]
business school
barcelona

Where business
people grow



David Parcerisas. Presidente de la Fundación EADA.

Despilfarro público vs necesidades sociales

Hace unos meses, cuatro jóvenes malagueños estudiantes de Publicidad y Relaciones Públicas pusieron en marcha la *web* www.despilfarropublico.com, un espacio donde muchos ciudadanos han denunciado un sinnúmero de barbaridades en la gestión del dinero público. La combinación del sistema político y el *boom* inmobiliario, la liberalización del suelo y la potestad de ayuntamientos y entes locales para otorgar licencias y recalificar terrenos es lo que explica, en parte, esta situación. Al entorno propicio se une una codicia ilimitada. ¡Una mezcla explosiva!

Según los datos recogidos en esta *web*, la suma del dinero gastado en obras grandilocuentes supera ya los 19.000 millones de euros, una cifra relevante que obliga a hacer varias reflexiones. Si pensamos que las organizaciones sociales están solicitando 50 euros al mes para atender la beca comedor de un niño, constatamos que con 500 euros podríamos financiar esta beca durante los 10 meses de un año escolar. En consecuencia, con el dinero del despilfarro podría acceder a una beca comedor durante todo el año la nada despreciable cantidad de 3.827.625 niños!!!

Estos datos ponen de manifiesto cómo las prioridades de las administraciones están más en los bolsillos de los administradores que en la satisfacción de las necesidades básicas de los ciudadanos.

Los que hemos dedicado una vida profesional al sector educativo debemos tener muy claro cuál es el modelo de persona que queremos ayudar a crecer. ¿Queremos formar administradores que construyan nuevos aeropuertos sin aviones? ¿Pretendemos que nuestros antiguos alumnos sean famosos y ricos a costa de pisotear a los que se encuentren en el camino? ¿Nos preocupa realmente que los niños no hagan una comida equilibrada al día o tenemos otras cosas más relevantes en qué pensar?

Me gustaría acabar este artículo citando el opúsculo titulado *Time for B-schools to Teach Spirituality* que me ha enviado el decano de la SPJain Institute of Management & Research de Mumbai, en la India, en el que leo: "...all human beings are born with potentialities for noble, selfless responses, given the appropriate context. The aim of education is to introduce intrinsic motivation to drive such responses".

¡Qué suerte! Veo que no he perdido el tiempo.

Edita:

EADA

Aragó 204
08011 Barcelona
Tel. 93 452 08 44
www.eada.edu
info@eada.edu

Editor:

Giorgia Miotto gmiotto@eada.edu

Colaboradores:

Guillem Sanz, Jessica Villoslada, Mar Ribas,
Iolanda García, Eva García, Óscar Maronda.

Diseño y Coordinación Editorial:

Komunica Kit
C/París, 45-47, entlo. 3ª
08029 Barcelona
Tel. 93 737 00 33
www.komunicakit.com
mailbox@komunicakit.com

Depósito Legal:

B-39.718-2004

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

Tirada de este número:

28.000 ejemplares



Joan Fontserè, director del Centro de Alto Rendimiento (CAR) de Sant Cugat

“En la empresa, como en el deporte, los buenos resultados son fruto del trabajo en equipo y del compromiso”

El próximo mes de octubre dará comienzo la primera edición del Master de Alto Rendimiento Directivo (MARD), liderado por EADA y el Centro de Alto Rendimiento (CAR) de Sant Cugat, un referente en alto rendimiento deportivo donde se cursarán tres de los nueve módulos del programa. Su director, Joan Fontserè, nos explica la metodología del nuevo master que, además de trabajar distintas áreas de dirección empresarial, ofrece un programa personalizado de entrenamiento de habilidades de liderazgo.

¿Cómo surgió la idea de esta colaboración entre EADA y el CAR que ha dado como resultado este programa único e innovador?

El acuerdo entre ambas instituciones surgió, en primer lugar, a raíz de las conversaciones con el waterpolista director de Programas de EADA, Jordi Díaz, con quien hablamos acerca de un programa que potenciara las ha-

bilidades de liderazgo de perfiles directivos basado en el entrenamiento de alto rendimiento de los deportistas de élite. En segundo lugar, esta colaboración responde al objetivo de poner nuestro modelo formativo al servicio de la sociedad, más allá del terreno deportivo. Gracias a ello, podremos conocer una serie de percepciones sobre el mundo empresarial que después podremos transferir al ámbito deportivo.



“Tanto en el ámbito deportivo como en el empresarial hay que tomar decisiones; acertar depende de factores como el estado anímico, psicológico y físico de la persona”



Explíquenos, ¿qué pueden aportar ustedes como centro de alto rendimiento deportivo al terreno empresarial?

Los dos ámbitos, el deportivo y el empresarial, se reducen al final a una acción como es la toma de decisiones. Acertar o no en una decisión depende del estado anímico, psicológico y físico de la persona. Por ejemplo, muchos directivos tienen que superar jornadas laborales de 16 horas, viajar continuamente o tratar con personas que tienen diferentes puntos de vista. En el otro terreno, los deportistas deben prepararse para competiciones internacionales, como son los Juegos Olímpicos. Sin duda, afrontar estos retos en un estado de estrés o de fatiga nos abocaría al fracaso. El entrenamiento físico, el descanso, una alimentación equilibrada y una hidratación adecuada son factores clave para garantizar un estado físico y mental óptimo.

¿Qué otros beneficios pueden obtener los altos directivos que se acojan al nuevo programa?

El otro gran beneficio es el rigor del propio método. Los protocolos de actuación, los estándares de calidad, la definición de los objetivos y las consecuencias de alcanzarlos o no alcanzarlos... Todos estos factores los tenemos muy definidos en el CAR, al contrario de lo que ocurre en el ámbito empresarial, donde a veces no se identifican y donde se actúa de una manera más arbitraria.



Una trayectoria de éxitos

El Centro de Alto Rendimiento de Sant Cugat lleva 25 años al servicio del deporte profesional y se erige como su máximo aliado para incrementar su competitividad a nivel internacional. Con la máxima de que la formación académica y humana de cada persona es tanto o más importante que la estrictamente deportiva, el centro pone al alcance del deportista una plataforma de instalaciones y servicios, así como un equipo de entrenadores, técnicos y profesionales, que incrementan año tras año el *know-how* de esta entidad, donde se encuentran representadas un 23 disciplinas deportivas.



Las claves del nuevo Master en Alto Rendimiento Directivo

“El éxito es la aplicación diaria de la disciplina”. Esta es la esencia del primer Master en Alto Rendimiento Deportivo (MARD) que EADA y el CAR de Sant Cugat pondrán en marcha el próximo mes de octubre. Tal y como subrayan ambas entidades, el éxito y el impacto de un profesional —ya sea deportista, directivo o juez— depende no solamente de su talento y de sus habilidades técnicas, sino también de factores fisiológicos, psicológicos, sociales, organizativos, económicos y culturales. Y es precisamente esta aproximación holística a la figura del directivo la que ofrece este nuevo programa coordinado por estos dos referentes en los ámbitos académico y deportivo.

El master está dividido en nueve módulos que se llevarán a cabo un viernes y sábado de cada mes por la mañana (9 h. – 14 h.).

Además de un programa académico que trabaja distintas áreas de la dirección de empresas, el master ofrece un programa personalizado de entrenamiento de habilidades de liderazgo en el NeuroTrainingLab, un programa de acompañamiento enfocado en la salud y el alto rendimiento físico y psicológico. Se trata de un programa que realmente equilibra teoría y práctica, cuerpo y mente, vida personal y profesional.



¿Qué valor añadido representa para ustedes compartir la titularidad del master con EADA?

EADA es una escuela de negocios de primer nivel a escala mundial en lo que respecta a habilidades empresariales, con lo que el reto que representa el master es una gran oportunidad. Gracias a la accesibilidad de Jordi Díaz hemos hecho posible que las metodologías de ambos centros encajen a la perfección.

¿Qué nivel de compromiso se les exige a los deportistas que forman parte del CAR?

Lo primero que debe tener en cuenta el deportista es que, por mucho que practique una disciplina individual, los buenos resultados son siempre fruto del trabajo en equipo, lo mismo que ocurre en el mundo empresarial. Por ello, el compromiso de cada uno de sus miembros debe ser total, pues si alguno de ellos no está a la altura, el trabajo del resto no servirá de nada.

“Por mucho que practique una disciplina individual, el deportista debe tener en cuenta que todo es fruto del trabajo en equipo”

¿Qué otros valores juegan un papel clave en su modelo formativo?

Todos aquellos valores asociados al deporte, como la persistencia, la tenacidad, el esfuerzo, el sacrificio y el respeto hacia el adversario, que muchas veces es el compañero de entreno y con el que se convive a diario.

¿Qué requisitos debe cumplir un entrenador para sumarse a las filas del centro?

Confiamos en sus habilidades técnicas porque ellos son los mayores concedores de cada uno de los deportes, por lo que pocas veces cuestionamos sus decisiones técnicas y deportivas. Lo único que les exigimos es que se ciñan a los parámetros establecidos en nuestros programas deportivos y que encajen en la filosofía del centro. El entrenador tiene como misión aportar más valor al modelo formativo del CAR y desde el centro le dotamos de más plataformas para que su deportista llegue lo más lejos posible, que compita en el máximo número posible de campeonatos internacionales.

¿Qué perfil de deportista busca un organismo como el CAR?

El CAR no está orientado a un perfil concreto, sino que pone a disposición de las federaciones su modelo formativo 360°, donde intervienen tanto las instalaciones como los servicios orientados al entrenamiento y a la persona, al deportista.

¿Cuáles son las disciplinas “estrella” del centro?

No me gusta numerarlas porque siempre me olvido de alguna, pero no hay duda de que aquellas que se sumaron desde el principio al proyecto del CAR son las más representativas. Hablo de taekwondo, atletismo, waterpolo o natación sincronizada, cuyos deportistas han conseguido muchos éxitos y un gran reconocimiento internacional gracias, en gran medida, a nuestro método formativo.

¿Mantienen algún tipo de relación con sus ex deportistas?

En cuanto dejan de practicar el alto rendimiento ya pasan a otro escenario. Nosotros no nos ocupamos de su carrera deportiva, aunque sí que seguimos de cerca el momento de la retirada. Nos interesa saber cómo se enfrentan al final de su carrera deportiva para dar a nuestros deportistas más elementos para cuando sean ellos quienes deban encarar ese momento dentro de unos años.

Algunos de estos ex deportistas son ahora entrenadores en el centro.

Sí, es el caso del gimnasta Gervasio Deferr, que colabora en algunos entrenos de gimnasia acrobática, Gabi Esparza, que entrena en taekwondo, y Gemma Mengual, que colabora con el equipo de natación sincronizada. Otros, como el pertiguista Alberto Ruiz o el atleta Iván Rodríguez, también trabajan en otras áreas del centro, haciéndose cargo de las tutorías, el primero, y del departamento de Comunicación, el segundo.

Y en cuanto a instalaciones, ¿de cuáles se siente más orgulloso?

Del conjunto de todas ellas, aunque tenemos claro que existen más instalaciones como las nuestras e, incluso, mejores. Lo que sí marca la diferencia, y de lo que realmente nos sentimos orgullosos, es de los servicios que prestamos como centro, cuya calidad y excelencia refleja el bagaje acumulado a lo largo de estos 25 años de experiencia. Al final, el deporte representa una cultura que necesita unos deportistas y unos servicios que deben buscarse o crearse, desarrollarse, perfeccionarse y cuidarse para que tengan la máxima proyección posible.

¿Qué balance hace de la evolución de la cultura deportiva en nuestro país?

Aquí se vivió un antes y un después tras los Juegos Olímpicos de 1992. Antes se seguían deportes como el fútbol y poco más, pero desde entonces las familias han hecho del deporte un elemento que los une como espectadores pero también como practicantes, porque padres, madres e hijos han incorporado el ejercicio y la práctica deportiva a su día a día.

El CAR de Sant Cugat ha superado con éxito sus primeros 25 años. ¿Se atrevería a vaticinar cómo serán las próximas décadas?

El centro goza de muy buena salud porque partimos de un objetivo fundacional muy claro y muy concreto. Mientras esta premisa no varíe no correremos ningún riesgo. El deporte mueve a muchas personas en nuestro país. Por ejemplo, Cataluña ya cuenta con 10.000 clubes deportivos donde entrenan niños y niñas que el día de mañana, por qué no, podrían competir al más alto nivel. Y nosotros debemos mantener nuestra estructura para dar cabida a todos los deportistas que vendrán.



PERFIL

Diplomado en Empresariales y Relaciones Públicas y Master en Gestión Financiera por la Universidad de Barcelona (UB), Joan Fontserè (Sant Feliu de Codines, 1974) ha centrado su carrera profesional en dos ámbitos: el motociclismo y el marketing deportivo. Primero trabajó como responsable comercial de la empresa Topfun, a través de la cual colaboró con marcas como Gas Gas Motos y Sherco. Después fue regidor de Deportes y Hacienda en el Ayuntamiento de Sant Feliu de Codines y director de la empresa Octagon, multinacional americana de marketing deportivo. Más tarde, en febrero de 2011, se incorporó a las filas del Centro de Alto Rendimiento (CAR) de Sant Cugat como director de la entidad.





EADA se sube al tren del Imagine Express



FOTO: Fira Barcelona

Desarrollar una *app* en grupos de tres personas y en apenas 96 horas en un tren que partía de Barcelona con destino a París y Londres. Este era el reto que planteaba el Imagine Express, un concurso que congregó a 36 jóvenes emprendedores, entre ellos dos alumnos de EADA, Mateo Pereira y Sana Khouja. La iniciativa formaba parte de los eventos relacionados con la última edición del Mobile World Congress de Barcelona.

Un año más, Barcelona se ha convertido en la capital mundial de la tecnología móvil. La última edición del Mobile World Congress, con 80.000 visitantes, 1.800 empresas expositoras y múltiples presentaciones y conferencias, ha vuelto a dar proyección internacional a la ciudad condal, convertida en el mayor escaparate de aplicaciones y dispositivos móviles revolucionarios que, seguro, cambiarán nuestra manera de relacionarnos.

Durante los cuatro días del congreso se presentaron innovaciones tan destacadas como las últimas tendencias en *wearables* –desde pulseras y relojes inteligentes hasta unos auriculares que se sincronizan con el teléfono–, un mando para convertir el teléfono inteligente en una consola, proyectos en los que colaboran fabricantes del sector del automóvil y la telefonía para introducir Android en los coches y un sinfín de nuevas aplicaciones para los negocios, la salud, la educación y el ocio.



En primer plano, **Mateo Pereira** en el vagón del tren trabajando junto a los otros miembros de su equipo.

Dos estudiantes de EADA en el MWC

Uno de los eventos asociados al Mobile World Congress fue el Imagine Express, el tren de las *apps* al que se subieron 36 *dreamers* –12 diseñadores de *apps*, 12 desarrolladores de *software* y 12 expertos en implantación de negocios– dispuestos a idear y crear una aplicación móvil relacionada con los sectores de salud, turismo o cultura, social u otro a escoger.

Entre ellos había dos alumnos de EADA, Mateo Pereira, que actualmente está cursando los postgrados de Marketing Product Management y Marketing *Online* Management, y Sana Khouja, que está realizando un MBA Part Time. Pereira fue uno de los ganadores del concurso en la categoría de turismo y cultura gracias a la *app* Trip4real, una aplicación que permite conocer una ciudad a través de la gente local y fuera de los *tours* de masas. Por su parte, el equipo de Sana desarrolló la *app* PetterLife, orientada a niños con disfunciones cognitivas, proyecto que ha sido recientemente incubado por Inlea.



Billete de ida y vuelta

La aventura del Imagine Express empezó el lunes 24 de febrero en Barcelona, donde los 36 participantes se fueron presentando uno a uno y donde se asociaron, tras una breve ronda de *speed dating*, en equipos de tres personas. El tren que pondría rumbo a sus sueños saldría ese mismo día a las 16:20 h. hacia París. Una vez allí, debían desarrollar la *app* para presentarla el tercer día, en Londres, ante un grupo de inversores en una sesión de *pitching* de tan solo 20 minutos –los mismos que tarda la London Eye en completar una vuelta– dentro de las cabinas de la famosa noria londinense. Ya de vuelta a Barcelona, el jueves 27, se dio a conocer el nombre de los ganadores, que consiguieron financiación y asesoramiento para poder desarrollar la *app*.

La experiencia de los dos alumnos de EADA

Mateo Pereira

Ingeniero industrial, argentino, 28 años y actualmente cursando los postgrados de Product Management y *Online Marketing* en EADA, Mateo Pereira fue, junto a sus compañeros Gloria Molins y Óscar Cardona, uno de los vencedores del concurso. Los tres se decantaron por el sector turismo y decidieron convertir la *web* de viajes, rutas y gastronomía Trip4real ideada por Molins en una *app*.



Imagen del equipo de **Mateo** en el momento en que recogió el premio en la categoría de turismo.

Pistoletazo de salida

¿Cómo surgió la idea de sumarse al reto? Mateo nos lo explica: “Me enteré de la convocatoria a través de un amigo y me convenció el hecho que buscaran proyectos de alto impacto social en un terreno como el de las aplicaciones móviles, sector donde trabajo actualmente”.

Tras reclutar el perfil creativo de Gloria Molins y el del desarrollador Óscar Cardona, Mateo partía el 24 de febrero a bordo de un tren donde, en apenas 72 horas, debían dar forma a su negocio mientras recorrían París y Londres para luego regresar a Barcelona. En la capital británica presentaron el proyecto ante un implacable jurado. “El día anterior a la presentación fue duro porque veníamos ya muy cansados y debíamos rematar el *business plan* para presentarlo en la London Eye”, explica Pereira, que independientemente del éxito cosechado se siente realmente satisfecho con el trabajo realizado. “Tras la presentación, todavía en Londres, tuvimos tiempo para disfrutar de la ciudad, estábamos muy contentos con nuestro trabajo y pudimos relajarnos y divertirnos”, recuerda.

El equipo, pieza clave

Si hay algo que caracterizó la aventura de estos 36 jóvenes emprendedores es el clima de compañerismo y generosidad que se vivió en todo momento. Durante todo el viaje, contaron con mentores que les asesoraron en cada una de las fases del proyecto, desde cómo dar forma a la idea a cómo hacer el *pitch* delante del

Una manera alternativa de descubrir el mundo

Trip4real, aplicación móvil liderada por Mateo Pereira, Gloria Molins y Óscar Cardona, ofrece una manera distinta de conocer una ciudad a través de las propuestas y sugerencias de gente local y fuera de los *tours* de masas. “En realidad –apunta Pereira–, es como tener un amigo que vive en otro país y que te lleva de la mano a lugares y actividades que sólo alguien que reside allí conoce”. Se trata, además, de “un modelo de negocio que devuelve mucho a la sociedad, ya que los proveedores –los ciudadanos– pueden crear micro emprendimientos”, afirma Pereira, que también apunta: “La tendencia del consumo colaborativo va en alza y la *app* es una plataforma que permite consolidar esta realidad”.



“Ganar el concurso me ha traído oportunidades laborales, además de seguir trabajando para sacar la ‘app’ al mercado”

jurado. “De todos ellos me llevo algo, igual que estoy plenamente convencido de que el trabajo en equipo ha sido una de las claves del éxito, pues los tres conectamos muy rápido y dio la sensación de que lleváramos años trabajando juntos”, subraya Mateo. Para este joven ingeniero industrial, el Imagine Express ha marcado un antes y un después en su carrera profesional, ya que como él mismo reconoce, “ganar el concurso le trajo oportunidades laborales que aún está considerando, además de seguir trabajando para sacar la *app* al mercado a corto plazo”.

Sana Khouja

Esta catalana de padres bereberes, de 26 años, cursa actualmente un MBA Part Time en EADA. Fue otra de las valientes que decidió sumarse al reto de desarrollar una aplicación móvil en apenas 72 horas. “Cuando me enteré del concurso, a través de Pau Roig, director del área de Corporate de EADA, y de Manuel Marín, director del Centro de Emprendedores, no dudé en sumarme a esta aventura porque representaba para mí un gran reto personal de superación”, recuerda Sana Khouja. Eso no significa que poco después no le asaltaran las dudas: “Luego apareció el miedo por no estar a la altura y no saber sacar lo mejor de mí misma pero, a pesar de ello, decidí afrontarlo y ahora no me arrepiento de nada, es más, recomiendo a todo el mundo poner un Imagine en su vida”.

El primer día del concurso, Khouja conoció a Fátima Mulero y Brais Gabin y juntos crearon PetterLife, una *app* basada en una mascota virtual para niños con necesidades especiales tales como parálisis cerebral o síndrome de Down, una aplicación para dispositivos táctiles diseñada y pensada para mejorar la calidad de vida de todos estos niños. De hecho, Shouja encontró en la idea originaria de Mulero la horma de su zapato, ya que ella buscaba un proyecto así, “que no tuviera propietario y en el que me pudiera involucrar en todo el proceso”.



En la foto, **Sana** junto a uno de sus compañeros presentando en barcelona la *app* que desarrollaron durante los cuatro días. FOTOS: Ferran Forné

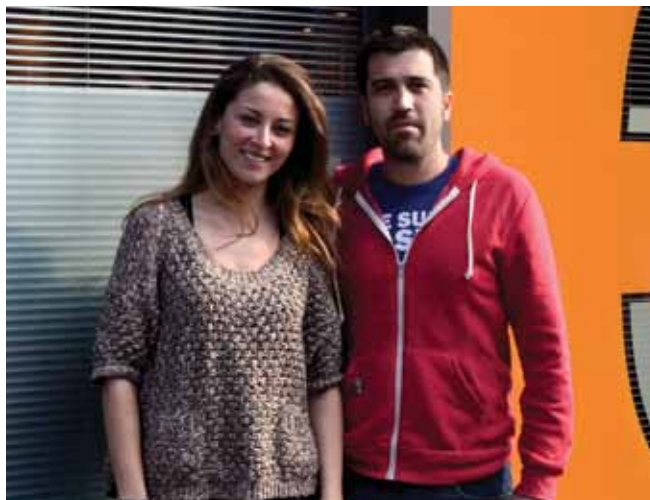
Su equipo pudo cuestionar todos los principios de la idea inicial para transformarla en un proyecto real, planteando aspectos como una estrategia de marketing, el modelo de negocio y su viabilidad económica. “No fue nada fácil trabajar a contrarreloj en un proyecto desconocido y con compañeros también desconocidos –recuerda Khouja–, pero no me cansaré de repetir que las personas son la parte más importante de todo el proyecto”, recuerda. Y añade: “Aprendimos mucho unos de otros, todos nos involucramos como si nos fuera la vida en ello, aunque lo más importante era el viaje en sí, la aventura que representaba para los 36 *dreamers* que participábamos y la convicción de que el resultado era obra de todos nosotros”.



Juegos pedagógicos para niños con necesidades especiales

PetterLife, la aplicación móvil creada por Sana Khouja, Fátima Mulero y Brais Gabin, puede acabar convirtiéndose en una *app* educativa para cualquier niño, aunque su finalidad sea, por el momento, mejorar la calidad de vida de niños con necesidades especiales. Esta aplicación incide en las dificultades del aprendizaje relacionadas con la memoria, la percepción del entorno, la atención y la motivación, aspectos que se trabajan en el colegio pero que, gracias a PetterLife, se podrán continuar mejorando durante el tiempo libre del pequeño, de forma lúdica y atractiva a través de juegos terapéuticos que guiarán a una mascota virtual. Se trata, en palabras de Khouja, “de una herramienta de información y control que crea un vínculo entre la familia, el niño y el profesional a través de la tecnología”.

“Buscaba un proyecto que no tuviera propietario, que me permitiera crear una ‘app’ desde cero e involucrarme en todo el proceso”



Mateo y Sana fotografiados en la entrada de EADA días después de la celebración del Imagine Express.

Dispositivos y aplicaciones móviles en la era inteligente

El contexto actual, caracterizado sobre todo por la globalización y la digitalización de los entornos que nos rodean, ha propiciado la aparición de nuevas formas de comunicarnos, informarnos, movernos y hasta decidirnos. En ello tienen mucho que ver unos pequeños y coquetos dispositivos móviles, los *smartphones* y las tabletas, que han calado hondo en una sociedad ya de por sí acostumbrada a moverse en entornos móviles donde la inmediatez y la libertad de movimientos están garantizadas.



En contra de lo que muchos creen, España es uno de los países que registra uno de los porcentajes más altos de Europa de penetración de teléfonos inteligentes –*smartphones*–, un 66%, que llega al 80% en algunos casos entre la población escolarizada. No es de extrañar, pues, que las aplicaciones móviles, de las que existen más de un millón y medio bajo titularidad de empresas, instituciones y marcas, hayan causado furor entre la población de nuestro país y nos encontremos entre sus usuarios más fieles.

En un contexto global donde las grandes urbes tienden a convertirse en ciudades inteligentes o *smart cities*, las nuevas tecnologías deben convertirse en uno de los puntales principales. La tecnología *mobile*, que se caracteriza por su entera disponibilidad y por mejorar la vida cotidiana de la población en un sinfín de contextos, tiene un largo recorrido por delante si saben detectarse y potenciarse sus múltiples ventajas. Precisamente, este fue el objetivo de Mobile Ready, un proyecto liderado por la Mobile Word Capital Barcelona y que se desarrolló en paralelo al Mobile Word Congress.

Salto a la educación y a la sanidad


Las estadísticas desvelan también que el 92,5% de los menores de entre 11 y 14 años se han descargado alguna aplicación móvil en sus dispositivos. Sin duda, constituyen un *target* potencial de las *apps*, lo cual explica que muchos desarrolladores hayan aprovechado el filón de dotar a las aplicaciones móviles de un objetivo educativo, además de lúdico.


Prueba de ello es el proyecto mSchools, impulsado por la Mobile World Capital, la Generalitat de Catalunya y GSMA, en el que alumnos de 4º de ESO de 240 escuelas catalanas han conceptualizado y desarrollado una aplicación móvil durante las clases de informática. Los resultados han sido muy significativos: todos ellos han mejorado sus habilidades en el entorno digital, reduciendo las tasas de abandono escolar y mejorando su rendimiento académico.

El impacto en la sanidad también es muy importante. Un buen ejemplo es el prototipo de cartilla de vacunaciones en formato *app* y otro de la carpeta personal de salud que se presentó en el Mobile World Congress. Se trata de un proyecto donde han colaborado varios agentes del ecosistema sanitario que demuestra la transversalidad con la que pueden funcionar las aplicaciones móviles, una herramienta que vale la pena incorporar a cuantos más sectores mejor.

LAS 'APPS' EN CIFRAS

 **23 millones** de españoles poseen un *smartphone* o tableta

 **22 millones** de españoles son usuarios activos de *apps*

 **4 millones** de *apps* son descargadas a diario

 **3 horas** al día, promedio de conexión que registra cada usuario

* Fuente: Tercer Informe sobre las apps en España, realizado por The App Date en septiembre de 2013



La opinión del experto

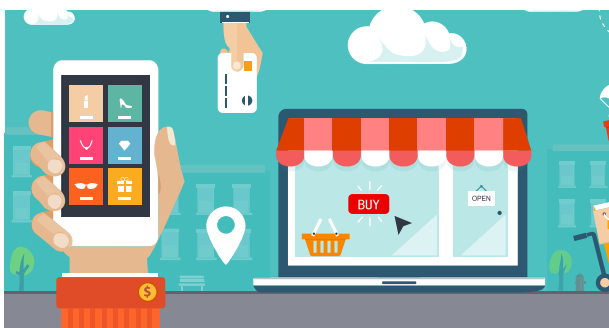
Por **David Román**,
 Director del postgrado en Marketing -
 Product Manager de EADA e investigador en Mobile Marketing

Cómo los dispositivos móviles están cambiando la forma de comprar

En la actualidad, la penetración de teléfonos móviles en España es del 95%, según datos de la Organización Nacional de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información y, de ellos, más de dos tercios son *smartphones*. Estos teléfonos inteligentes, con numerosas utilidades que los convierten en un pequeño ordenador de bolsillo, se ponen al servicio de empresas fabricantes, comerciantes y, por supuesto, consumidores, cambiando los patrones de compra tradicionales.

Según un estudio de PayPal e Ipsos Consulting de febrero de 2014, los móviles supondrán el 33% del total del comercio electrónico. No hay que olvidar que en 2012, según la misma fuente, no suponían más del 9%.

La demanda está aquí y está claro el porqué. Necesitamos acceder a la información rápido, mientras vamos andando y nos surgen preguntas o necesidades a satisfacer. Está claro que somos sociales, que nos movemos, que estamos ansiosos de conocimiento y nos gusta compartirlo, y los *smartphones* ofrecen al instante y en cualquier momento la 'sabiduría' y la socialización 2.0 mientras paseamos o vamos de compras de manera tradicional.



Inmediatez e interactividad

Tener un acceso inmediato a la información genera a los comercios la oportunidad de conectar con los consumidores de forma inmediata y actualizada y, lo que es aún más novedoso, de manera interactiva, al poder relacionarse con los consumidores potenciales al momento o personalizar una oferta en función de su patrón de comportamiento pasado. Y esto no es únicamente patrimonio de los grandes comercios, sino que la posibilidad de ubicar a los consumidores en un espacio determinado permite que los comercios locales tengan acceso a herramientas que busquen la proximidad de un posible comprador a través de la localización geográfica.

“Los comercios locales pueden acceder a herramientas que les acercan a compradores potenciales”

Además, el uso de tecnologías específicas (o casi específicas) para su utilización a través de dispositivos móviles, en los que la 'navegación física' incorpora unas herramientas que agrandan las posibilidades de la compra tradicional con todos los recursos que aporta la *world wide web*. Estas tecnologías específicas de uso agrandado con los dispositivos móviles ofrecen múltiples beneficios comerciales. Algunas de ellas son las aplicaciones, los códigos QR, la realidad aumentada, los pagos a través de los móviles y los juegos.

EADA, incubadora de 'apps'

Las aplicaciones móviles son un sector en el que también han puesto su granito de arena varios alumnos de EADA. A través de estas páginas conoceremos más de cerca el testimonio de Lluís Martín y Mariano Najiles, ex alumnos de la escuela y socios fundadores de las *app* Xopik Mobile Marketing y Celicity respectivamente.



XOPIK MOBILE MARKETING, la aplicación de marketing móvil

“Siempre hay una inquietud inicial en todo emprendedor: el deseo de contribuir a mejorar la realidad que le rodea a través de aquel proyecto que siempre le ha estado rondando la cabeza”. Así empieza la declaración de intenciones de Lluís Martín –Master en Dirección de Operaciones– que, junto a su socio Rubén Cruells, fundó a finales de 2012 Xopik Mobile Marketing, una *start-up* para acercar la mejor tecnología *mobile marketing* al sector *retail*, comercio y pymes, ayudando a potenciar su visibilidad y sus ventas e incrementando la fidelización del cliente.

Conscientes de que nuestro país es uno de los líderes europeos en la penetración y uso de *smartphones*, que en los últimos años se han convertido en el medio de navegación, consulta e influencia en la decisión de compra por excelencia, Martín y Cruells pensaron en desarrollar una plataforma digital de servicios centrados en la comunicación comercial. De ahí surgió la idea de una *app* que permitiera gestionar campañas de fidelidad, mejorar la comunicación comercial de un negocio y retener a clientes.

Xopik Mobile Marketing permite gestionar campañas de fidelidad, mejorar la comunicación comercial de un negocio y retener a los clientes

Democratizar los servicios de 'mobile marketing'

“Nuestra misión es democratizar el acceso de cualquier negocio o *pyme* que lo desee a estas tecnologías, que hasta ahora sólo estaban al alcance de las grandes marcas”, explica Martín, que reconoce que se han convertido en “facilitadores de servicios de comunicación y marketing móvil que optimizan las relaciones comerciales entre empresas, clientes y usuarios”.

Bajo el lema ‘Si tus clientes están movilizados, ¿ya lo está tu negocio?’, Lluís Martín y Rubén Cruells han desarrollado varias líneas y plataformas de negocio. En concreto, han lanzado la aplicación Xopik App para iOS y Android, donde el usuario puede navegar y descubrir negocios de su interés a su alrededor al mismo tiempo que las más de 1.000 empresas de Barcelona y Madrid que ya se han sumado al proyecto pueden enviar en tiempo real las promociones, noticias y eventos que deseen comunicar.

Retos inmediatos

Para este año, el equipo Martín-Cruells ya tiene previsto lanzar su segunda plataforma de *mobile marketing* sms, Xopik SMS, que aporta innovadoras soluciones de marketing directo para aquellos clientes que quieren gestionar y rentabilizar sus contactos y clientes. Ambos socios destacan que “a través de Xopik SMS, los negocios pueden crear y mandar sus páginas *web* adaptadas a móvil, crear sus ofertas con compra directa con un sólo clic, enviar promociones y cupones descuento, crear su agenda de contactos segmentados o personalizar sus campañas promocionales”.

Se trata de un universo que se abre ante ellos y que les demuestra que, tras el trabajo duro, la recompensa siempre llega. Así lo afirma Lluís Martín: “Sabemos que una *start-up* está siempre acechada por la incertidumbre, pero, gracias al trabajo, nuestro proyecto empieza a vislumbrar buenas perspectivas en el mercado, lo que nos anima a seguir mejorando y aportando soluciones de *mobile marketing*”.



CELICITY, un proyecto pensado para celíacos



Recientemente se ha presentado Celicity, la primera *app* para descubrir, valorar y compartir restaurantes y comercios que contaran con alimentos para celíacos. Mariano Najles (MBA 2006) y Joan Carles Pou (actualmente cursando un EMBA), además de Jesús Hernán y Gastón Gómez, fueron los impulsores del proyecto, seleccionado por Apple en la categoría de Mejores *Apps* Nuevas.

Celicity ha tenido más de 2.000 descargas y reúne más de 400 restaurantes y comercios 'gluten free' de toda España

Primera red social 'gluten free'

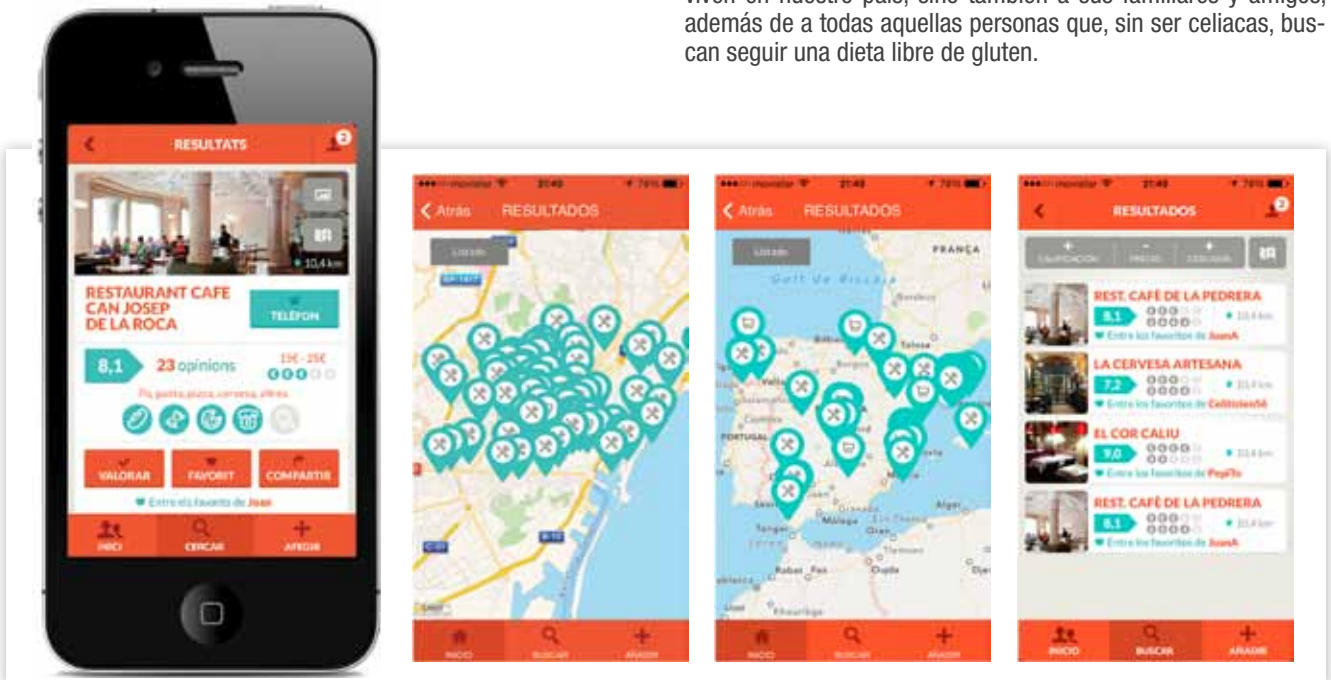
Concedores cercanos de la intolerancia al gluten y del vacío que existía en torno a la oferta de restauración para celíacos en las grandes ciudades, estos emprendedores barceloneses idearon y ejecutaron una aplicación para *smartphones* que, "de manera amena, ofrece a sus usuarios la posibilidad de conocer los restaurantes y comercios cercanos a su posición que incluyen o venden productos sin gluten", explican Najles y Pou.

De fácil manejo y basándose en su localización, Celicity detalla la ubicación del establecimiento en cuestión, así como información relativa al precio medio y a la gama de productos servidos que, a su vez, se clasifican en las categorías 'pan', 'pasta', 'pizza', 'cerveza' y 'otros'.

Aplicación interactiva

Disponible de momento sólo para iPhone –pese a que se está trabajando en una versión para Android–, la aplicación ya ha tenido más de 2.000 descargas y cuenta con un catálogo de más de 400 restaurantes y comercios *gluten free* de toda España, "una lista que no deja de crecer porque el usuario tiene la posibilidad de añadir nuevos establecimientos y catalogarlos, facilitando con ello información a otros usuarios potenciales", destacan sus fundadores.

Partiendo de su vocación de servicio, Celicity está dirigida no sólo a las 450.000 personas intolerantes al gluten que se calcula que viven en nuestro país, sino también a sus familiares y amigos, además de a todas aquellas personas que, sin ser celíacas, buscan seguir una dieta libre de gluten.



MBA

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

GLOBAL EXECUTIVE MBA
semipresencial: 8 semanas /
módulos residenciales
en España, Alemania, China,
India y Brasil

EXECUTIVE MBA
lunes de 18 h. a 22 h. y
viernes de 16 h. a 22 h.

EURO MBA
lunes a viernes de 9 h. a 13 h.

INTERNATIONAL MBA
lunes a viernes de 9 h. a
13 h.

MBA PART TIME (español)
lunes de 18 h. a 22 h.
y sábados de 9 h. a 13 h.

**MBA INTERNACIONAL
(español)**
lunes a viernes de 9 h. a 13 h.

Dirección general

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

**PROGRAMA DIRECCIÓN
GENERAL - PDG**
viernes de 16 h. a 22 h. y
sábados alternos de 9 h. a
13 h.

**PROGRAMA DE DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN - PDA**
martes y jueves de 17.30 h. a
21.30 h.

**DIRECCIÓN DE NEGOCIO
INTERNACIONAL**
viernes de 16.30 h. a 20.30 h.

Masters ejecutivos

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

**DIRECCIÓN DE MARKETING
Y COMERCIAL**
viernes de 16 h. a 20 h.
y sábados alternos de 9.30 h.
a 13.30 h.

DIRECCIÓN FINANCIERA
jueves de 18 h. a 22 h.

**DIRECCIÓN DE OPERACIONES
Y SCM**
martes de 17 h. a 21 h.

**DIRECCIÓN DE RECURSOS
HUMANOS**
martes de 18 h. a 22 h.

**GLOBAL EXECUTIVE MASTER
IN OPERATIONS AND SCM**
modular (inglés)

Masters especializados

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

MASTER EN FINANZAS
(español o inglés)
lunes a viernes de 9.30 h.
a 13.30 h.

**INTERNATIONAL MASTER
IN MANAGEMENT**
(inglés)
lunes a viernes de 9.30 h.
a 13.30 h.

MASTER EN MARKETING
(español o inglés)
lunes a viernes de 9.30 h.
a 13.30 h.

**INTERNATIONAL MASTER
IN ACCOUNTING
AND FINANCE (inglés)**
lunes a viernes de 9.30 h.
a 13.30 h.

MASTER EN MANAGEMENT
(español)
lunes a viernes de 9.30 h.
a 13.30 h.

**INTERNATIONAL MASTER
IN TOURISM
AND HOSPITALITY
MANAGEMENT (inglés)**
lunes a viernes de 9.30 h.
a 13.30 h.

Entorno fiscal

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

MASTER EN ASESORÍA FISCAL Y TRIBUTARIA

1. Fiscalidad Empresarial
martes y jueves de 18.30 h.
a 21.30 h.

2. Fiscalidad Personas Físicas
martes y jueves de 18.30 h.
a 21.30 h.

3. Procedimientos Tributarios
martes y jueves de 18.30 h.
a 21.30 h.

4. Negociación
martes y jueves de 18.30 h.
a 21.30 h.

Desarrollo directivo

Te enseñará y potenciará una serie de herramientas y habilidades directivas, para ayudarte en tu desarrollo profesional: **dirección de equipos, negociación, liderazgo, coaching, gestión de conflictos, eficacia personal y comunicación.**

PROGRAMA DE DESARROLLO DIRECTIVO-PDD

módulos de viernes a las 10 h. a sábado a las 14 h. en EADA - Centro de Formación Residencial de EADA en Collbató

MASTER INTERNACIONAL EN LIDERAZGO Y COACHING ORGANIZATIVO

módulos residenciales de 4 días en EADA- Centro de Formación en Collbató (español) / (inglés)

Operaciones

Con el objetivo de mejorar la competitividad de la empresa desde el ámbito de las operaciones, el programa desarrolla una visión global de la empresa, una profunda capacidad de análisis y de síntesis, y una eficaz capacidad de acción.

GLOBAL EXECUTIVE MASTER IN OPERATIONS AND SCM

semipresencial: 6 módulos de viernes a sábado y 1 de una semana internacional en China

MASTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES Y SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

martes de 17 h. a 21 h.

DIRECCIÓN DE PROYECTOS

martes de 18 h. a 22 h. + 3 módulos residenciales

Finanzas y control de gestión

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

MASTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN FINANCIERA

jueves de 18 h. a 22 h.

CONTABILIDAD FINANCIERA

sábados de 9 h. a 14 h.

DIRECCIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN

miércoles de 18 h. a 22 h.

CONTABILIDAD AVANZADA

sábados de 9 h. a 14 h.

GESTIÓN FINANCIERA

martes y jueves de 18.30 h. a 21.30 h.

CONTABILIDAD SUPERIOR

sábados de 9 h. a 14 h.

FINANZAS PARA DIRECTIVOS NO FINANCIEROS

miércoles de 17 h. a 21 h.

Industria farmacéutica

Te presentamos un conjunto de programas diseñados para dar respuesta a los nuevos retos y necesidades del mercado farmacéutico.

MASTER SUPERIOR EN MARKETING FARMACÉUTICO

(especialización en market access o gestión de productos sin receta / OTC)
viernes de 17.30 h. a 21.30 h. y sábados de 9 h. a 13 h.

MASTER EN MARKET ACCESS Y RELACIONES INSTITUCIONALES

viernes de 17.30 h. a 21.30 h. y sábados de 9 h. a 13 h.

GESTIÓN DE PRODUCTOS SIN RECETA (OTC)

lunes de 17.30 h. a 21.30 h. y sábados de 9.30 h. a 13.30 h.

MARKET ACCESS

viernes de 17.15 h. a 21.15 h. y sábados de 9.15 h. a 13.15 h.

Marketing - Comunicación - Ventas

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

MASTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN
DE MARKETING Y COMERCIAL
viernes de 16 h. a 20 h.

RETAIL MANAGEMENT
viernes de 16 h. a 20 h.

POSTGRADO EN MARKETING
(PRODUCT MANAGER)
viernes de 16 h. a 20 h.

POSTGRADO EN MARKETING ONLINE
jueves de 17.30 h. a 21.30 h.

MARKETING ONLINE MANAGEMENT
jueves de 17.30 h. a 21.30 h.

SOCIAL MEDIA SKILLS
martes de 17.30 h. a 21.30 h.

PROGRAMA EN DIRECCIÓN
DE COMUNICACIÓN
viernes de 17.30 h. a 21.30 h.
y sábados de 9 h. a 13 h.

DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS
(EXECUTIVE SALES MANAGEMENT)
viernes de 16 h. a 20 h.

KAM (KEY ACCOUNT MANAGER)
viernes de 16.30 h. a 20.30 h.

Recursos Humanos

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

MASTER EJECUTIVO EN DIRECCIÓN
DE RECURSOS HUMANOS
martes de 18 h. a 22 h.

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
jueves de 18 h. a 22 h.

ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL
martes y jueves de 18.30 h. a 21.30 h.

RELACIONES LABORALES
ESTRATÉGICAS
miércoles de 18.30 h. a 21.30 h.

POSTGRADO EN RR. LL.
ESTRATÉGICAS Y COMPENSACIÓN
INTEGRAL
martes y jueves de 18.30 h. a 21.30 h.

COMPENSACIÓN INTEGRAL
jueves de 18.30 h. a 21.30 h.

HR BUSINESS PARTNER
martes de 18 h. a 22 h.

más información en:
www.eada.edu
T. 934 520 844

Departamento de empresas

Si prefiere que le visitemos en la empresa previa concertación de entrevista, contáctenos a través de:

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

eada®
business school
barcelona



Gavin Kretzschmar, professor of Finance and Management Control Department

“Energy has become the number one of the global commodities because it is needed to grow an economy”

The energy sector has become one of the strongest sectors due to the growing energy needs of emerging economies like China and India, and it offers good job opportunities. EADA has detected an increase in the demand for executives specialized in energy and has created various training programs in this area. The main challenge that the sector is facing at the moment is the combination of diminishing resources and increasing consumption. Technological improvements in the field of renewable energies will be key.

Let us start by talking about the importance of the energy sector in finance. What role does the energy sector play in the global economy?

Before the financial crisis started, six or seven of the top ten companies in the world were banks and maybe one or two were oil and gas com-

panies. At present, none of those banks are in the top ten: not HSBC, not RBS, not City Group... Now in that list you can find the Bank of China and four energy companies. So things have changed and big energy companies like Shell or Total have become the biggest companies in the world. This is happening because energy is a real asset, not a financial asset, and it is needed to grow an economy more than financing is,

in many ways. Since the emergence of China and India in the 2000's, with close to 2 billion and 1.2 billion inhabitants respectively, energy consumption has been growing. So suddenly, energy is the number one asset in the world.

Is the energy sector inevitably linked to finance, considering that both are substantially globalized sectors?

It is linked to finance but 70% of energy is owned by what we call national oil companies (NOCs), which means Saudi Aramco in Saudi Arabia, Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) or CPC Corporation in China. It is amazing that 70% of global resources are owned by national companies. The other 30% is, of course, linked to finance, every project needs finance. But this 70% is almost more important than finance because it is impossible to grow China or India without energy. So energy is almost above finance, it has become the number one of the global commodities.

What employment opportunities currently exist in the energy sector?

First of all, the countries that hold the oil need people who they can employ. Venezuela, Brazil and Mexico have oil, so they need people who understand the oil business because otherwise they are going to lose their national asset. The same happens in Russia, in the Middle East, in Saudi Arabia, in Malaysia, in Australia... all of these countries need people who understand the oil business. And, of course, private companies that are investing in the energy sector like BP, Total, Repsol or Petrobras also need professionals.

What kind of professional profiles are needed and how do you train EADA's students to work in the energy sector?

Considering the great job opportunities that exist in this sector, EADA has created two streams for students that want to work in it. For those students that have work experience we have set up an MBA stream specialized in energy, and for those students without working experience we have set up a Master in Finance specialized in commodities. During these programs, we give students a complete grounding in the financial part of the energy sector. Here in EADA we are not focusing on the subsurface, we are not experts in taking oil out of the ground, that is engineers' work. We are training people to understand this business so we teach them to make investment decisions: which assets to buy, where in the world to buy them and how to finance them using the banks.

EADA also offers an MBA along with PricewaterhouseCoopers (PwC). Which profile is this program designed for?

It is an MBA for executives of energy companies. We realized that there was not a master in energy for executives, so we created this one. We train the executives of PwC's clients, which are companies of the energy sector operating in Central Asia. We teach them how to make the right decisions on the assets and, at the same time, we teach them how to speak to the capital markets in Madrid, in London, in New York. This MBA is unique and it provides a high level training, we are speaking to the decision makers. There is one big Chinese company, whose name I can't reveal, who is using us to train their executives. And there is an exploration company in Kazakhstan who is also doing this.

“Considering the great job opportunities that exist in the energy sector, EADA has created two streams for students that want to work in it”





“The whole debate now in the energy sector is what we call the energy mix: fossil fuels and renewable energies”

And how is this MBA linked to the other training programs specialized in energy?

This MBA for executives is taught on the ground in Central Asia and it is connected to the programs we have here in Barcelona because EADA offers internships in PwC's companies. Thus, students of the MBA stream specialized in energy and the ones taking the Master in Finance get to connect with the executives we are educating on the other side.

What is the future of the energy sector? Given that fossil fuels are finite, is renewable energy the future?

There is big pressure here. The energy sector is the number one sector for the future, but oil and gas are not so important because they are finite. The whole debate now, in the energy sector, is what we call the energy mix: fossil fuels and renewable energies. At present, 90% of the energy we consume comes from fossil fuels: we use gas at home, petrol for the cars, etc. So changing the percentage of this mix

is essential. Europe has realized it, and China too. Spain, for example, could go for solar energy because it has a lot of sunlight hours.

But how can this change be made? The Spanish government is not committed to renewable energies.

The Spanish government is not going for renewable energies at the moment because they are still relying on extraction. They support traditional companies like Gas Natural Fenosa or Repsol. The challenge for us is to change this mix, and it means an economic change. The government doesn't like to implement expensive policies, so they are not going to make a policy that suddenly increases the price of everything by 50% because we are changing to solar power. This kind of energies are more expensive because we still don't have the infrastructure we need, plus oil and gas can be stored in a barrel but sunlight is gone when the sun sets, so we have a storage issue. As batteries improve and storage facilities improve, we will have much cleaner energy. This is the challenge.

“We teach students to make investment decisions: which assets to buy, where in the world to buy them and how to finance them using the banks”

Should governments play the main role in making this change?

Of course they have to play the main role in making it possible. But the Kyoto Protocol, for example, has never been signed by the biggest energy consumer in the world, which is the USA. So there are still big political challenges as well as economic ones.



In Spain, the socialist government provided some support to new technologies to encourage clean energy production. Thus, the renewable energy sector managed to become key and investing here was a good deal. But the current government withdrew the aid, and investors have not made the expected profit. Is it logical that a country without fossil fuel reserves and a high energy dependence on other countries legislates penalizing renewable energy? What consequences will this have?

It is going to have immediate consequences. This is the problem with policies not based on economic criteria but on politics. Politicians make a policy and then suddenly small businesses start to create solar panels, wind turbines, etc. And then, politicians take away the subsidy. It may not seem logical, but the problem is that the sector is not necessarily employing people directly. It is highly capital intensive, so they are not getting its benefits. That is why they are making really short term policy decisions with long term effects for Spain. China is investing a lot in such technologies and they have a lot of policies in this field. So they are growing and growing. They are investing more than anyone else in the world in this area, their plan is to be the leaders of this sector.

“China is investing more than anyone else in the world in renewable energies; its plan is to be the leader of this sector”

The main objective of the financial sector is profit, and this is linked to growth. How can this be combined with the increasing need/demand for sustainability?

Fossil fuels are decreasing but at the same time energy demand is going up. So the industry has to solve the combination of diminishing resources and increasing consumption. The big challenge for the future is to develop a new technology, and that is what we are doing now.

But how do you link this with sustainability? The alternative doesn't have to be necessarily sustainable.

Sustainability policy needs to have a plan beyond the decreasing resources. Gas is considered to be more clean than coal, and of course it is, so now the world is focusing on gas instead of oil. That is why fracking is growing so fast. The problem is that we are in the area in the world where fracking has the worst consequences. Europe has a lot of gas but high population densities, so fracking is dangerous here. But why is Poland taking fracking when the rest of Europe is not? Because they desperately want the money. There is still risk for the people, but they need the money more. The rest of Europe would not accept that, we consider the risk much more important than the money.



PROFILE

Dr. Gavin Lee Kretzschmar is a Chartered Accountant and also holds a degree in Accounting from the University of Natal and a Ph.D in Finance from the University of Edinburgh Business School. He is a specialist in finance and risk (commodities and shadow financial institutions) having worked for 15 years as a banking executive in top companies such as the Standard Bank of South Africa. Latterly he served as a Lecturer and Program Director at Edinburgh University Business School, as well as holding the position of PwC Professor, as Chair of Accounting across the CIS. Gavin has published numerous articles in prestigious publications like *Journal of Banking and Finance* and *Journal of Applied Corporate Finance* as well as in the *Energy* and *Energy Economics* journals. Gavin is a professor at Finance and Management Control Department at EADA.



I GO WHERE I GROW

Los nombramientos más recientes de nuestros participantes

+ de 16 PAÍSES

Alumno: Jóhannes Egilsson
Empresa: UMF Stjarnan
País: Islandia
Cargo: General Manager
Programa: Global Executive MBA
Año: 2012-2014

Datos EADA Careers
 Jun - Feb 2014



Alumno: Juan Carlos Dutriz
Empresa: Telefónica
País: El Salvador
Cargo: Gerente de Comunicación Online
Programa: International MBA
Año: 2012-2013

Alumno	Empresa	País	Cargo	Fecha	Programa	Año
Tomàs Fulgueira	Mobile World Congress - Fira BCN	ESP	Jefe de Telecomunicaciones	feb-14	Desarrollo Directivo – PDD	2013-2014
Jordi Peña	García Faura	ESP	Sales Manager	sep-13	Dirección Comercial y Ventas	2012-2013
Montserrat Ortega	Edhasa Editorial	ESP	Jefa de Administración y Finanzas	ene-14	Executive MBA	2011-2012
Xavier Sastre	Dot Consulting	ESP	Consultor sénior	ene-14	Executive MBA	2011-2012
Josep Godayol	Proquimia	ESP	Jefe de Producción	feb-14	Executive MBA	1997-1999
Mónica León	Uriach Group	ESP	Cash Manager	oct-13	Gestión Contable y Fiscal de la Empresa	2006-2007
Jóhannes Egilsson	UMF Stjarnan	ISL	General Manager	ene-14	Global Executive MBA	2012-2014
Maxim Larionov	Motherthon Sumi Systems Limited	DEN	Analyst Corporate Finance	jun-13	International Master in Finance	2012-2013
César Horrique	Moody's Investors Service	GBR	Financial Analyst	jul-13	International Master in Finance	2012-2013
Alejandro Albiol	Oggers Berntson	ESP	Consultor	oct-13	International Master in Finance	2012-2013
Jessica Perret	Rexel Group	ESP	Regional Sales Manager	jul-13	International Master in Management	2012-2013
Dimitri Philips	Bearing Point	BEL	Consultor	oct-13	International Master in Management	2011-2012
Ulrike Jung	PartyFiesta	ESP	Area Manager	ene-14	International Master in Management	2011-2012
Anne Marie Phillipsen	Hewlett Packard	ESP	Business Process Analyst	ene-14	International Master in Management	2012-2013
Pol Christophory	Shell	LUX	Territory Manager	dic-13	International Master in Marketing	2012-2013
Belisario Chillado Biais	Budweiser & Corona en CCU	ARG	Product Manager	sep-13	International MBA	2012-2013
Juan Carlos Dutriz	Telefónica	ELS	Gerente de Comunicación Online	sep-13	International MBA	2012-2013
José Ramón García Pelayo	Cronos Group	ESP	International Account Manager	sep-13	International MBA	2012-2013
Yasuhiro Yamaguchi	Schenker	JAP	Trade Lane Manager	oct-13	International MBA	2012-2013

Alumno: Pol Christophory
Empresa: Shell
País: Luxemburgo
Cargo: Territory Manager
Programa: International Master in Marketing
Año: 2012-2013

Alumno: Andreas Hürlimann
Empresa: Melisana AG
País: Suiza
Cargo: Director Finance & ITr
Programa: International MBA
Año: 2012-2013

Alumno: Gloria Martínez
Empresa: Egarsat
País: España
Cargo: Directora Financiera
Programa: Master en Dirección Financiera
Año: 2012-2013

eada® tu networking crece
 alumni

Alumno	Empresa	País	Cargo	Fecha	Programa	Año
Rocio Baca	Mango	ESP	MBA Young Talent Programme	oct-13	International MBA	2012-2013
Polina Petrova	Optimal Payments PLC	CAN	Senior Product Manager		International MBA	2012-2013
Mihailo Obucina	NIS Gazprom Neft	SER	Strategy Analyst	nov-13	International MBA	2012-2013
Andreas Hürlimann	Melisana AG	SUI	Director Finance & IT	ene-14	International MBA	2012-2013
Roger Plana	Compo Expert Spain	ESP	Marketing Manager & Marketing Coordinator Southern Europe	oct-13	Master Ejecutivo Dirección de Marketing	2010-2011
Daniel Santacreu	Priordei	ESP	Global Sales Manager	ene-14	Master en Dirección de Marketing	1997-1998
Carlos Dueñas	AkzoNobel	ESP	Responsable de Marketing Digital y Comunicación	feb-14	Master en Dirección de Marketing	2007-2009
Xavier Malo Rivas	Ferrero Ibérica	ESP	Key Account Manager	ago-13	Master en Dirección de Marketing y Comercial	2012-2013
Esther Berrio	Grupo Cobega	ESP	Controller	sep-13	Master en Dirección Financiera	2012-2013
Gloria Martínez	Egarsat	ESP	Directora financiera	sep-13	Master en Dirección Financiera	2012-2013
Ivan Pisati	Apexfarma	ESP	Area Manager	nov-13	Master en Marketing Farmacéutico	2011-2012
Trinidad Pérez Ovalle	Adidas Group	CHI	Trade Marketing Manager	oct-13	MBA Internacional	2012-2013
Nikolai Balarin	Grupo Celima Trebol	PER	Responsable de Proyecto S&OP	nov-13	MBA Internacional	2012-2013
Rosana Cornejo	Nestlé	ECU	Brand Manager Nestea	nov-13	MBA Internacional	2012-2013
Rosa Martín	Input Media	GBR	HR Manager	oct-13	MBA Internacional	2009-2010
Ricardo Medina	Broadcom	ESP	Key Account Manager	feb-14	MBA Part Time	2001-2012
Óscar Manresa	Grupo Food and Music	USA	Fundador	jul-13	Programa Dirección General	1995-1996
Javier Zuazola	Travel Advisors	ESP	Director General	oct-13	Programa Dirección General	1998-1999
Blai Paco	Unió Empresarial Anoaia	ESP	Presidente	jul-13	Programa Dirección General	1990-1191

Where business people grow - International

Eugin, premio Catalunya Empresa Flexible 2013

Cura te ipsum (sánate a ti mismo). En Eugin nos regimos por este principio y esa es una de las razones por las que nuestros pacientes se sienten tan a gusto entre nosotros. Nos preocupamos, y mucho, por su bienestar. Por lo tanto, y para no quedarnos únicamente en bonitas declaraciones de principios, cada día trabajamos para que nuestros propios colaboradores se sientan a gusto y sepan trasladar ese estado de ánimo.

El galardón recibido reconoce la labor continua de la clínica en la

formación en habilidades empáticas, en conciliación con la vida familiar o en facilitación de herramientas de relajación como el yoga. Acciones, todas ellas, que quieren asegurar el bienestar del equipo, que se contagia a nuestro entorno.

Y los resultados se notan. Desde hace años los pacientes de Eugin afirman que se sienten “muy cómodos” cuando les preguntamos cómo califican su experiencia entre nosotros. Y es porque nuestros colaboradores inciden directamente en ello.

Ex EADA en EUGIN:



Eduardo Lasheras Rojas (Chile)
Master en Dirección de Empresas MBA 2001-2002
Universidad Andrés Bello y Radio Bebenautas

Con mi experiencia como ingeniero comercial a cargo de Doko & Dokat, el producto de Nestlé con más del 40% del *share market* de *petfood* en Chile, jamás dimensioné lo importante que sería mi paso por EADA. Por motivos personales, tras la graduación regresé a Chile y me sumé al equipo del mayor distribuidor de lujo que tiene el cono sur: H. Briones Comercial, del *holding* INVESA. Asumí el cargo de *Brand Manager* de los relojes y accesorios de lujo de Cartier, Officine Panerai e IWC, así como el de *Service Manager* de todas las marcas de lujo de la compañía, entre ellas Breitling, Movado, Baume & Mercier y Montblanc.

El desafío no fue menor. Viví situaciones dignas de ser un caso más de los que día a día analizábamos en nuestras clases en la calle Aragón. Pero gracias a lo intensivo y práctico de los estudios realizados, pude estar a la altura del desafío y, en poco tiempo, me convertí en el *Brand Manager* de todas las marcas de moda de las que la empresa era distribuidora exclusiva, entre las cuales se encontraban Swatch, Calvin Klein y Flik Flak (marca infantil de Swatch). Conseguimos varios logros, por ejemplo, desde Chile hicimos uno de los negocios *B2B* más importantes de la marca Swatch a nivel mundial y, además, cambiamos la forma de vender relojes en el país, trabajando por primera vez aquí la modalidad *shop in shop* en grandes multitiendas.



A pesar de esta gran experiencia, me quedaba algo pendiente con mi querida Barcelona y decidí volver. En el 2006 formé en España la empresa Activa Trade, cuyo objetivo primario era ser un puente asesor y comercial para empresas chilenas que intentaban introducir sus productos en los mercados de España y del resto de Europa. Nuestra misión fue asesorarlos en todo lo relacionado con el mercado, así como sobre alternativas para posibles proveedores que les ayudaran en el proceso.

“Con la perspectiva de los años puedo asegurar que EADA ha sido un aporte fundamental en mi vida”

Con el tiempo me acerqué al mundo de las asesorías de las pequeñas y medianas empresas y, al mismo tiempo, a Chile nuevamente. Así, mi rol activo en la búsqueda y apoyo a estas empresas me permitió contactar con Corfo, la Corporación de Fomento de la Producción del Gobierno de Chile, que apoya el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país. Luego Competitiveness Group, empresa líder en el mundo de las asesorías para los gobiernos, me buscó para formar una filial y ser el CEO en Chile de la compañía. Con gran esfuerzo y dedicación del equipo, obtuvimos dos grandes proyectos: el primero, una consultoría regional encargada de apoyar a Corfo en la implementación y puesta en marcha de la Agencia Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Maule; y el segundo, una consultoría de Corfo sobre la formulación de programas de mejora de la competitividad en las regiones de la zona norte de Chile.

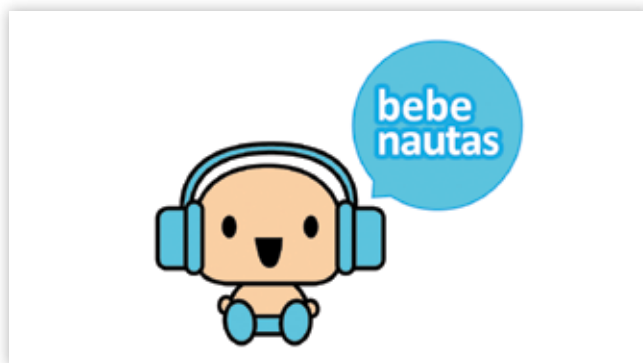
Luego decidí seguir mi camino como consultor de pequeñas y medianas empresas de forma independiente, liderando paralelamente áreas comerciales de algunas compañías. Sin embargo, en abril de 2009 la universidad que me dio mi formación profesional inicial me invitó a crear desde cero un proyecto que pretendía ser un polo vinculador entre ésta y sus egresados. Así, siendo el director de egresados de la Universidad Andrés Bello, la más grande del país y perteneciente al *holding* universitario internacional Laureate Education Inc., formalizamos el proyecto Alumni



Magnus Scheving (izquierda), actor, escritor, productor y creador de *Lazy Town*, junto a **Eduardo Lasheras** (derecha), director ejecutivo de Radio Bebenautas.

Andrés Bello, que otorga oportunidades de inclusión y desarrollo profesional para los 42.000 estudiantes activos y los 32.000 egresados de la institución. En cuanto a la generación de empleo, logramos formalizar 21.990 vacantes anuales mediante un *job center* generador de oferta/demanda, ferias laborales exclusivas, capacitaciones permanentes y relación con empresas y *headhunters* líderes del país. Además, gracias a la permanente relación con los egresados logramos hacer realidad, entre otros proyectos, la Beca Alumni Andrés Bello, la cual permitió que estudiantes sin recursos económicos pero con méritos destacables pudieran ser estudiantes de esta institución.

Más tarde, en esta misma institución, tomé el cargo de director de Marketing y Comunicación de facultades y proyectos relacionados y creé el primer campus universitario *saludable* de Chile. En el presente año, he sido ascendido a director de Producción (corporativo), donde velo por el diseño, la comunicación y producción de eventos especiales de la universidad, en servicio y apoyo a las distintas direcciones de marketing de sus unidades.



Radio Bebenautas, un proyecto innovador

Paralelamente a mis funciones en la universidad, hace poco más de un año inicié un nuevo proyecto con dos socios: el experto radial Daniel Maldonado y el especialista en desarrollo y estrategia *web* y medios Hugo Briones. Juntos hemos creado Radio Bebenautas (www.radiobebenautas.com), la primera radio *online* para bebés y padres de Chile y una de las pocas que existen en el mundo. Con oyentes de más de 215 países y con 43.000 escuchas mensuales, Radio Bebenautas nace con la misión de “promover una vida saludable y feliz para niños y padres”. Por esta razón mantiene alianzas estratégicas con UNICEF, el Gobierno de Chile y su programa ‘Elige vivir sano’, revistas especializadas, universidades, expertos en el área y el programa infantil número uno en el mundo, ‘Lazy Town’. Actualmente hay marcas especializadas en este *target* que están interesadas en participar en el proyecto y creemos que el siguiente paso será expandir nuestras operaciones a México e iniciar el desarrollo de productos dirigidos a nuestro público.

Con la perspectiva de los años puedo asegurar que EADA ha sido un aporte fundamental en mi vida. EADA es una de las escuelas de negocios más prestigiosas de Europa y del mundo, y nosotros, sus *alumni*, somos promotores de la oportunidad que tuvimos al estudiar en ella. Con el vínculo y apoyo mutuo no sólo generaremos *networking*, sino que además seremos la comunidad profesional más destacada e importante de los continentes en los que nos desarrollamos. Personalmente hago un llamamiento para no perder el contacto y a generar oportunidades para nuestra comunidad.

Pablo Hesse (España)
MBA Part Time 2011-2012
Capgemini Consulting



Antes de emprender un cambio laboral hay que tener claro qué es lo que quieres conseguir. La siguiente tarea es averiguar a qué te enfrentas y, a continuación, medir cuáles son tus habilidades y qué es lo que puede impedir que alcances tu meta. Por último, una vez sepas dónde quieres ir, traza un plan. Para hacerlo hay que tomarse cierto tiempo, al fin y al cabo es algo a lo que vas a estar atado durante algunos años. En mi caso, el plan que me llevó hacia donde estoy ahora se sustentaba en tres pilares fundamentales:

1 Iniciar un camino mediante las 3 Cs: cambio, constancia, consolidación

Lo primero es iniciar un cambio laboral, lo que significa emprender un camino que puede ser largo y espinoso. Seguramente, ello exija hacer algunos sacrificios como un cambio de residencia o contar con menores recursos económicos, así que la constancia es una buena compañera.

Cuando Paul Newman dejó Cleveland para mudarse a Nueva York y ser actor sin mucho más que un par de cursos de verano de arte dramático en su haber, iba todas las semanas con el mismo traje gris a rayas y la misma sonrisa a solicitar trabajo como actor. Haciendo esto empezó a relacionarse y a darse a conocer, y, finalmente, consiguió su primer papel a pesar de su falta de experiencia. Fue un proceso que fructificó. Repetir una y otra vez un proceso hasta volverlo mecánico es la primera misión que debemos afrontar.

2 Permanecer en el camino mediante las 3 Ps: perseverancia, paciencia, persuasión

Ahora que ya has obtenido el primer resultado, se puede decir que no has hecho más que empezar. Te han dado una oportunidad y has de aprovecharla, por lo que la exigencia es mayor. Pero no te sientas abrumado, solamente sigue el plan. Aplica perseverancia al reto que estés afrontando, ya que muchos días te darán ganas de tirar la toalla.

Hay una cita en *La vida de Pi* que dice: “La duda es útil, ya que mantiene la fe viva. Después de todo, no puedes medir la fortaleza de tu fe hasta que no se pone a prueba”. Aquello que intentas alcanzar, muchas veces, no es más que un acto de fe.

Nunca puedes saber a ciencia cierta a qué te vas a enfrentar. Únicamente sabes que quieres llegar a conseguir algo, por lo que debes seguir tu instinto y ser perseverante. Si un día no salen las cosas, corrige y prueba de nuevo. Sé persuasivo, convence a los demás de que puedes afrontar determinados retos, incítalos a ver que eres alguien en quien se puede delegar responsabilidad. La oportunidad para seguir avanzando llegará, por lo que es muy importante ser paciente.

3 Finalizar el camino mediante las 3 M: motivación, minuciosidad, modificación

A estas alturas del plan seguramente ya te sientas cómodo con lo que haces, pero es importante diferenciar entre realizar el “grueso del cambio” y “la totalidad del cambio”. El primero supone un esfuerzo bastante considerable, el segundo una gran dedicación. Es importante no perder la motivación real que nos llevó a impulsar el cambio laboral, sólo así recordarás dónde está el final del camino. Si te das cuenta de que te has visto arrastrado por los éxitos intermedios y has dejado la ambición inicial de lado, haz modificaciones para seguir mejorando y no acomodarte. Sé minucioso. Cuidar los detalles hará que superar esta última parte del trayecto sea más factible, aunque nunca es un seguro de nada.

“Antes de emprender un cambio laboral tienes que tener claro qué es lo que quieres conseguir”

Yo aún sigo intentando dar ese último paso que me permita alcanzar lo que me propuse en noviembre de 2009. Durante el camino ha habido muchas ocasiones en las que he querido tirar la toalla o he pensado que no daba la talla, pero también he obtenido logros y satisfacciones, como la *International Week Abroad* que pasé en la India o mi graduación como MBA.

Lo importante, al fin y al cabo, es no perder el foco, divertirse y no obsesionarse por completo. Como explica James Webb Young, uno de los directores creativos más influyentes de Estados Unidos, en su libro *A technique for producing ideas*, “cuando le preguntaron a sir Isaac Newton cómo había descubierto la ley de la gravedad, él respondió que pensando constantemente en ello”. Pero, en realidad, dio con la solución final mientras daba un paseo por el campo, tal y como sugiere la leyenda.

Ramón Lecanda (México)
International MBA 2004-2005
Enertrade



Ramón Lecanda con su esposa, originaria de la Comunitat Valenciana y a la que conoció durante su paso por Barcelona, y sus hijas.

México y España siempre han tenido una estrecha relación en lo cultural y lo económico, así como también a través de los lazos familiares que se estrechan desde un lado del Atlántico hasta el otro. Actualmente, muchos jóvenes profesionales españoles han decidido desempeñarse profesionalmente en México, un país que ofrece grandes oportunidades. Pero, ¿por qué? De entrada, esta percepción parece directamente vinculada con la realidad económica que vive España, pero eso es sólo una visión simplificada del asunto.

Mi paso por EADA me permitió identificar las sutiles pero palpables diferencias entre los mercados laborales de ambos países. Y esta experiencia se vuelve relevante hoy porque, aunque las realidades macroeconómicas de los dos países son distintas, las similitudes de ambos mercados laborales para aquel segmento de personas con una formación académica sólida se mantienen vigentes.

Cuando tomé la decisión de cursar el International MBA en EADA hace casi 10 años, dejé México buscando un programa que me brindara la experiencia y formación de un MBA, pero sin tener que ausentarme del mundo laboral durante dos años. En aquel momento España vivía un crecimiento histórico y México también crecía, pero en un grado distinto. España estaba en una posición privilegiada y eso despertaba el interés de muchos por iniciar una carrera profesional allí.

Mi propósito era alcanzar una posición ejecutiva y esto me llevó a colaborar con una empresa española del sector automotriz con operaciones globales. Esa experiencia me animó a realizar una búsqueda más seria y, como resultado, viví otros procesos más formales de selección. Conforme participaba en ellos comencé a percatarme de ciertas diferencias entre el mercado laboral mexicano, con el que estaba familiarizado, y el español. Sin duda, la más significativa fue el promedio de edad solicitado en España: se buscaban perfiles más maduros y con mucha experiencia incluso en posiciones de responsabilidad interme-

dia. Y esto se presentaba como un obstáculo para un perfil joven como el mío, así que decidí volver a México y buscar una oportunidad para crecer y acceder a un puesto ejecutivo.

En México comprobé que la gente joven con buena preparación tenía la opción de acceder a oportunidades interesantes, principalmente en sectores como el de la energía, la salud, el automotriz y el industrial pesado, entre otros.

Pero desde aquellos años 2004 y 2005 han ocurrido muchas cosas y las macroeconomías de España y México se han transformado. España ha entrado en una profunda crisis y México vive un momento de incertidumbre. La situación económica de México se puede resumir de la siguiente manera: la renta petrolera a medio plazo se encuentra en riesgo y hay un proceso de debate nacional para reformar sectores completos, como los de telecomunicaciones, educación, energía y hacienda. A esto hay que añadir rezagos importantes en infraestructuras, falta de competitividad en el coste energético y déficit de políticas adecuadas que permitan a México ser un mercado más atractivo para la inversión extranjera.

En síntesis, el panorama general macroeconómico para México es en este momento incierto, aunque se encuentra en un momento de inflexión. En cuanto a su mercado laboral, esta situación no va a suponer un cambio fundamental, sobre todo para el segmento de población con una formación académica superior a la media con capacidad de competir a nivel global. A corto y medio plazo, la sociedad continuará siendo muy dispar en cuanto a oportunidades para formarse académicamente y seguirá sin haber una clase media fuerte. Si consideramos un escenario positivo en el que se tomen las decisiones correctas, se puede prever que habrá oportunidades atractivas en el mercado laboral mexicano que atraerán el interés de miles de profesionales extranjeros.

“Habrá oportunidades atractivas en el mercado laboral mexicano que atraerán el interés de miles de profesionales extranjeros”

Durante mi búsqueda de empleo tras terminar la etapa en EADA encontré un par de oportunidades, la más interesante de las cuales era la de volver a Enertrade, empresa en la que había iniciado mi carrera como representante de ventas, para ocupar una posición nueva en la organización. Enertrade es una empresa mexicana de primer nivel, que tiene como socio comercial a Solar Turbines en México, una empresa del grupo Caterpillar, y que opera en el sector energía —y también en la industria privada— ofertando sistemas de autoabastecimiento eléctrico en modalidad simple y en esquemas de cogeneración que, con el tiempo, me dio la oportunidad de acceder a la posición que actualmente cubro como director comercial.

Aras Azadian (Canada)

International Master in Management (2010-2011)



My experience and time at EADA and in the extraordinary city of Barcelona was not only the catalyst for my professional development but also for the metamorphosis of my persona as well.

Upon my return to Toronto, I began a short-lived one-year career in Finance, which I found unsatisfying and dismal. I made the conscious decision to move on and concentrate my efforts on activities that match my long-term interests. After much reflection, I decided to develop my own management consulting practice, and attain potential projects that I saw both promising and ethically rewarding. Ophiuchus Consulting Group is now a consulting boutique based in Toronto that focuses on the marketing and branding of Barsa Taberna, Panacea Global, The Purple Elephant Campaign and more. Below is an overview of a few selected projects that I chose to concentrate on, in the course of the last two years:

Early cancer detection

The first project was an innovative cancer diagnostic test developed by Panacea Global, a publicly traded biotechnology company that can detect the most prominent indications of cancer at an extraordinarily high sensitivity, low cost and fast turnaround time. I initially got involved with this company as an Advisor to the Board. In less than a year, I was promoted to the Director of Business Development, in charge of developing partnerships around the globe. Currently, I am actively involved in the product launch and marketing of this great technology in Canada through collaboration with a leading clinical laboratory organisation based in Canada. My initial and ongoing motivation for my involvement with Panacea Global has been its humanitarian purpose and solution through early cancer detection.

Barcelona-inspired restaurant

Barsa Taberna is my second project and a restaurant concept based on my experience and passion for the city of Barcelona, which I developed in 2011 for a group of investors in Toronto. The concept was derived from the popularizing of the premium casual restaurant business model infused with the art, culture and cuisine of Barcelona. After obtaining a heritage property in the core of downtown Toronto, I worked closely with The Fifteen Group consulting team and one of Toronto's top designers, John Tong, to deliver an authentic Barcelona-inspired concept engineered for the Toronto populace.

Fighting Aging diseases

My last project is associated with the Purple Elephant Campaign (PEC), a not-for-profit organization that globally educates, holds events, develops products and spreads awareness of dementia, Alzheimer's and other aging diseases. This organization was developed and evolved by a group of my close friends and I, who are all young professionals in different industries. The PEC is endorsed and partnered with the World Alzheimer's organization (ADI), and is supported by our advisory board which includes EADA's own Dr. Alexis Mavrommatis. The PEC, just like the beginning of my other projects, has had no financial backing, and instead required financial injections by our group. Not everyone in their twenties may appreciate working long hours and on the weekends without compensation, but I believe that these are the years to experiment, sacrifice and go for such projects, as these are our building years.

It has been a tremendous few years for me, my partners and colleagues, without whom none of this would have been possible. Perhaps one of the greatest lessons learned in my time in EADA has been the management of "stable" groups, the ability to delegate and allow each individual to perform tasks that they may have competitive advantage in, and, most importantly, believing in one and another. The corporate ladder I witnessed in Toronto was extremely stagnated and conventional; I made the conscious decision to believe in my own competence and pursue projects that I was passionate about and believed in, therefore venturing outside the conventional business model.

My advice to other alumni is simple: believe in yourselves and what you have to offer, the business world has changed and business models have evolved. The baby boomer generation that has fiercely held decision making power over the past few decades is in dire need of the Y generation perspective and energy; we have a lot to offer and I simply refuse to line up behind the X generation in the given conventional slow corporate ladder. My last note to all the former and current EADA students is to invest, cherish and nurture your relationships with fellow classmates and alumni. The relationships you have built are "priceless" from a personal and professional perspective.



Ophiuchus Consulting Group

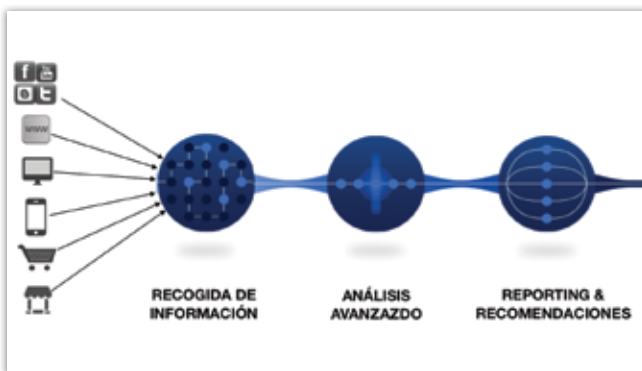
C/ Puig i Cadafalch 26, 1º 2º, 08035 Barcelona
info@ocgi.com
www.ocgi.org
T. +34 699 68 96 57

Alberto Cañas (Barcelona) International Master in Marketing (2007-2008)

Hace unos años vine a Barcelona para estudiar en EADA. Desde entonces todo ha cambiado mucho, tanto mi vida personal como el entorno laboral.

El master me aportó una experiencia muy enriquecedora y, sobre todo, me permitió desarrollar competencias de gran valor en el mercado laboral. Es curioso que, gracias a Carreras Profesionales de EADA Alumni, consiguiera trabajo al finalizar el master y que ahora, después de unos años, esté de nuevo en el mismo sitio, aunque en esta ocasión buscando trabajadores.

Tras haber pasado varios años trabajando en el sector de marketing y comunicación, detecté una necesidad en el mercado y decidí empezar un camino que siempre había deseado recorrer: crear mi propia empresa. No era el camino más cómodo ni el más corto, pero sí el que quería comenzar.



Y ahora, tras algo más de un año en el mercado, y con clientes dentro y fuera de nuestras fronteras, me gustaría presentar The Box Populi, la primera agencia especializada en escucha activa. Este es un término que viene del mundo de la psicología y la comunicación y que significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista de quien habla. Nosotros hemos llevado este término al mundo del marketing.

Nos dedicamos a recoger opiniones sobre una marca y su sector a través de distintos canales (escuchar) para luego realizar un análisis con unas recomendaciones de actuación que tengan en cuenta la opinión del consumidor (entender).

La clave de nuestro negocio es una combinación de *partners* tecnológicos y un equipo multidisciplinar con fuerte carácter analítico. Nuestro valor añadido es conseguir que las marcas tengan un continuo control de la opinión de sus clientes para poder actuar cubriendo sus necesidades al instante, según sus expectativas.

Sin duda, la apuesta de The Box Populi es hacer más humano y cercano el marketing de hoy, consiguiendo que la opinión de los consumidores llegue a las marcas y que éstas puedan actuar a tiempo para mejorar sus resultados.

“Recogemos opiniones sobre las marcas y su sector a través de distintos canales para analizar su posición en el mercado teniendo en cuenta la opinión del consumidor”

THE BOX POPULI



The Box Populi

c/ Almogàvers 165, 08018 Barcelona

www.theboxpopuli.com

talk@theboxpopuli.com

T. +34 933 090 124  @TheBoxPopuli

EADA inaugura el año académico 2013-2014



Premios a los Mejores Proyectos 2012 - 2013

eada®

PREMIO AL MEJOR PROYECTO EXECUTIVE MBA: "BRACELET SECURITY KIDS (BSK)"
 Participantes:
 Ana Isabel Larcón Clemente, Juan Marcos Anoll García, Jonathan Garrido Molina, Maia Parpal Llorens

PREMIO AL MEJOR PROYECTO INTERNATIONAL MBA: "FATAPA"
 Participantes:
 Alejandra Acevedo Ochoa, Pol Barneda Sala, Thierry Berdah, Ariane Malvasi Aboissa, Florian Reichert, Adrià Seguro Nogueras

PREMIO AL MEJOR PROYECTO MBA INTERNACIONAL: "GRANA"
 Participantes:
 Manuel Benítez Martínez, Rosana Cornejo, Vanessa Ríos García, Francisco Ross, Pedro Valls Ruiz

PREMIO AL MEJOR PROYECTO MBA PART TIME: "AGORA"
 Participantes:
 Annamaria Cifariello, Montse Lozano Pérez, Ricardo Medina Molina, Luis Restoy Hernández, Arian Tarbal Roquer

PREMIO AL MEJOR PROYECTO MASTER ESPECIALIZADO EN MARKETING / INTERNATIONAL MASTER IN MARKETING: "EYESCREAM"
 Participantes:
 Camilo Antenaza, Weird Beelen, Daniela Febres-Cordero, Karen Paredes, Laura Ramírez, Ramón Schalch

PREMIO AL MEJOR PROYECTO MASTER ESPECIALIZADO EN FINANZAS / INTERNATIONAL MASTER IN FINANCE: "FINANCIAL PERFORMANCE VERSUS SPORTS PERFORMANCE OF TOP EUROPEAN FOOTBALL CLUBS: PRACTICAL INSIGHTS FROM A STATUS QUO ANALYSIS"
 Participantes:
 Matthias Niehoff, Roman Bischof, Nicolas Ceurvorst, Jan-Alexander Schierle

PREMIO AL MEJOR PROYECTO MASTER ESPECIALIZADO EN RECURSOS HUMANOS: "DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN MEDIANTE UN PROGRAMA DE FORMACIÓN GAMIFICADO"
 Participantes:
 Aida Ruiz, Viviana Jalil, Gabriela Banzer, Brais Chaves, Greta Piliogo



El entorno modernista del Palau de la Música Catalana de Barcelona fue un año más el lugar elegido para el acto inaugural del curso académico 2013-14 de EADA, celebrado el pasado 7 de octubre. El presidente del Patronato de EADA, David Parcerisas, realizó la apertura del acto y disfrutó junto al resto de invitados de un emotivo vídeo que resumía las actividades realizadas durante el curso anterior.

Acto seguido, Parcerisas dio paso a Joaquim Coello, consejero delegado de Applus Serveis Tecnològics, quien ha ocupado a lo largo de su trayectoria profesional diferentes cargos relacionados con la investigación y la tecnología. Coello centró su ponencia en la importancia de gestionar correctamente las relaciones interpersonales en el trabajo para asegurar el buen funcionamiento de las empresas. Refiriéndose a Montaigne, el filósofo que defendía la conversación, la modestia y la autocontención, Coello apostó por la cooperación. Y lo hizo a partir de dos recomendaciones: "Por una parte, confiar en los demás, poner por delante la fe en el otro a la seguridad del resultado y, por otra, evitar las afirmaciones contundentes porque generan reacción y contraposición en lugar de colaboración y adhesión".

Aparte, Coello defendió "los entornos laborales donde es agradable trabajar y donde la iniciativa personal sea valorada y recompensada, aunque ello comporte errores o fracasos".

Finalmente, antes de la clausura del acto, se entregaron los Premios a los Mejores Proyectos y los diplomas a los participantes del año académico 2012-13.



PREMIO AL MEJOR PROYECTO INDIVIDUAL (INTERNATIONAL MASTER IN HOSPITALITY MANAGEMENT): "BARÇA HOTEL"
Participante: Catalina Gómez Ossa

PREMIO AL MEJOR PROYECTO GRUPAL (INTERNATIONAL MASTER IN MANAGEMENT): "ADS ON DEMAND"
Participantes: Alessandro Birritta, Lev Goldin, Philipp Mock, Tessa Ritter von Georg, Nicolai Von Vegesack

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE DIRECCIÓN GENERAL PDG: "DePASTURA"
Participantes: Bárbara Ortuño, M^a Angels Roca, Anna Sant, Rosa Solà, David Gallardo y Daniel Salvador

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN PDA: "COMPLEMENTOS DE MODA"
Participantes: Alex Pirard, Esther Rovira, Silvia Cazorla, Arantxa Llorach, Alejandra Venost

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE MARKETING: "LEED 360 HOTEL : SOLUCIONES SOSTENIBLES"
Participantes: Yolanda Bolos García, Elena Fernández Herrera, Guillermo García Asua, Andoni Rodríguez Sánchez, Gloria Sierra Male

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE COMUNICACIÓN: "REPOSICIONAMIENTO BONPREU"
Participantes: Roser Jordá, María Luisa Mañas, Sonia Oquendo, Jordi Soro



Cinco reflexiones de Joaquim Coello

- Hoy estamos más interesados en la afirmación y la aserción que en la pregunta, cuando es ésta precisamente la que facilita el camino para el diálogo y convierte al otro en un agente activo en la mutua relación
- La detección de lo que los otros quieren decir y no dicen es una habilidad que todos tenemos; si la ponemos en práctica podemos mejorar la capacidad de comprensión
- Si te sientes cómodo contigo mismo, puedes sentirte cómodo con los demás y ésta es la esencia del trabajo cooperativo
- Una vida en la que sólo haya éxitos es imposible; la cuestión no es que existan los fracasos, sino cómo tratarlos y procesarlos tanto individualmente como en el entorno empresarial
- La buena voluntad, la franqueza, la colaboración abierta y la carencia de prejuicios son elementos determinantes para el rendimiento en el trabajo



PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE FINANZAS: "CLOUD.COM"

Participantes: Facundo Mocoora, Déborah Salgado, Javier de León, Jordi Roig, Laia Vives

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE RECURSOS HUMANOS: "Modelo RODI: Talento sobre Ruedas / La mecánica de la sencillez"

Participantes: Javier Díaz-Alejo, Xavier Soler, Silvia Cioaca, Ana Romay, Gerard Perea

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS: "Desarrollo de Personas: Motor del cambio estratégico en Mutua Intercomarcal"

Participantes: Concepción Fernández, Cristina Agustín, Anna Lambea, Joan Monforte, Alberto Arroyos

PREMIO AL MEJOR PROYECTO DE MARKETING FARMACÉUTICO: "BITOMIND"

Participantes: Carlota Martí, Saray Rodríguez, Guillem Romance, Cristina Homet, Fernando López

EADA lanza un proyecto conjunto con el Politécnico di Milano

Las dos instituciones ofrecen el programa internacional Global Executive Master in Operations & Supply Chain Management.

EADA y el MIP Politécnico di Milano han llegado a un acuerdo institucional de colaboración para poner en marcha el programa internacional Global Executive Master in Operations & Supply Chain Management (GEMOS), dirigido a



profesionales con experiencia que deseen ampliar su marco de actuación a un entorno internacional. Un total de 10 directivos del ámbito Operations & SCM iniciaron el pasado mes de febrero este master pionero, que se impartirá alternativamente en sesiones en Milán y Barcelona e incluirá una estancia en la Lingnan University de Guangzhou, en China.

Durante los 12 meses a tiempo parcial que dura el programa, los participantes desarrollarán tanto sus conocimientos de los últimos paradigmas y modelos de dirección y gestión de operaciones y *supply chain* como su capacidad directiva. El consejo asesor del GEMOS está formado por ejecutivos de prestigiosas empresas multinacionales españolas e italianas, como son Port de Barcelona, Almirall, Privalia, Luxottica y Barilla.

Para Alejandro Barceló, profesor del master, la dirección de operaciones es un elemento clave dentro de la empresa. En este sentido, asegura que "antiguamente el departamento de operaciones era considerado puramente marginal, pero poco a poco las empresas se han ido dando cuenta de que un 80% de sus recursos están dedicados a las operaciones, de modo que, donde antes sólo veían un centro de costes, ahora cada vez más perciben una fuente de valor añadido y de satisfacción para el cliente".

Victor del Pozo, COO de Privalia y miembro del Corporate Advisory Board del GEMOS, coincide con Barceló: "Privalia integra a sus proveedores en sus procesos para dar así una respuesta única a sus clientes". Además, Del Pozo revela que "la empresa ha identificado tres tipos de *supply chains* diferentes para atender de forma adecuada a mercados distintos".

Acuerdo de intercambio con Conrad N. Hilton College

EADA ha firmado un acuerdo exclusivo con Conrad N. Hilton College que permitirá a los alumnos del International Master in Tourism and Hospitality Management realizar un programa de intercambio de tres meses en Houston una vez hayan finalizado el master en Barcelona.

Además del programa de intercambio con Conrad N. Hilton College, una institución pionera en el sector de la hostelería fundada en el año 1969, EADA ofrece a los participantes de los programas de master y MBA intercambios con más de 20 escuelas asociadas en Europa, Norteamérica, Latinoamérica, África y Asia, así como un programa de doble grado con tres escuelas en Europa: HHL y EBS en Alemania y EDHEC en Francia.



El programa de EADA International Master in Tourism and Hospitality Management ha sido clasificado por Eduniversal como el mejor programa en Dirección Turística a nivel nacional, consiguiendo la décima posición a nivel mundial. El programa, seleccionado entre 1.000 escuelas de negocios, ha sido reconocido por su reputación, por la proyección de carrera profesional de sus participantes y por la satisfacción de los mismos.

Nuevo reconocimiento al compromiso de EADA con la innovación

Durante estos los últimos años, la Fundación Privada Universitaria EADA ha hecho una decidida apuesta por incorporar las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) a su modelo formativo, así como a sus procesos de gestión, mejorando, de este modo, la calidad de los servicios que ofrecemos. Este año, el Ayuntamiento de Barcelona, a través del Institut de Cultura, nos ha reconocido esta labor, haciéndonos merecedores de una ayuda destinada a la mejora de las inversiones en TIC.

Este apoyo y reconocimiento lo han recibido un grupo de entidades que prestan sus servicios en la ciudad de Barcelona y muestran un claro compromiso con la innovación.

Con la colaboración de:



Ajuntament de Barcelona
Institut de Cultura

Aumenta la brecha salarial entre directivos y empleados

El estudio *Evolución salarial 2007-2013*, elaborado por ICESA y EADA Business School, pone de manifiesto que los directivos son los únicos que vieron aumentada su retribución en 2013, mientras que los cuadros medios y empleados sufrieron rebajas salariales.

Los directivos aumentaron su retribución casi un 7% en 2013, mientras que los cuadros medios y los empleados sufrieron aún los efectos de la crisis con descensos del -3,18% y -0,47% respectivamente. Así, según muestra el siguiente gráfico, sólo los directivos consiguen superar la inflación y mantienen su poder adquisitivo.



Estos datos se desprenden del estudio *Evolución salarial 2007-2013*, fruto de la colaboración entre ICESA y EADA Business School. El trabajo se ha elaborado a partir de una muestra que recoge datos salariales de más de 80.000 empleados por cuenta ajena en España, captados a través de encuestas y de la plataforma www.cuantomepagan.com.



Ernesto Poveda, presidente de ICESA Grupo, cree que “la profundidad de la crisis y la falta de empleo han generado un estancamiento en las remuneraciones de los empleados. La mejora en los directivos puede ser un indicativo de la tan ansiada recuperación”. Por su parte, Jordi Costa, profesor de EADA, añade que “mientras los primeros reorientaron sus sueldos, los empleados

segúan bajo los efectos de los convenios colectivos”. Y añade: “Ahora estamos asistiendo a un proceso a la inversa en el que los directivos notan primero las mejoras”.



Comparativa por Comunidades Autónomas.

El estudio indica que durante el año pasado se amplió en más de un 7% la brecha salarial entre directivos y empleados respecto al año anterior. Poveda considera que el periodo de recesión está afectando “duramente a clases medias y trabajadores, que cada vez son más difíciles de distinguir salarialmente”. En su opinión, “existe la necesidad de avanzar hacia modelos retributivos sostenibles sin la rigidez actual y adaptables a la realidad económica cambiante, práctica que se está ya aplicando por las organizaciones de futuro”. En este sentido, el profesor Costa considera urgente y necesario que “empresas y trabajadores reformulen sistemas de retribución que incluyan otros conceptos variables, extrasalariales y también no estrictamente económicos”.

“Existe la necesidad de avanzar hacia modelos retributivos sostenibles sin la rigidez actual y adaptables a la realidad económica cambiante”

Los directivos de la industria, los más valorados

En cuanto a la evolución salarial de los diferentes sectores, cabe destacar que, por segundo año consecutivo, el mercado valora más a un directivo de la industria que a otro del sector financiero. Poveda recuerda que “el sector financiero ha recibido un fuerte descrédito durante esta crisis mientras que la industria representa para muchos la economía real, alejada de la especulación y los escándalos”.



Leer más aquí:



El conseller Felip Puig analiza los desafíos de la economía catalana



El *conseller* de Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, Felip Puig, acudió el pasado jueves 20 de febrero a EADA para hablar sobre la economía productiva. En su ponencia, Puig insistió en que Catalunya, a pesar de haber reducido su dimensión industrial debido a la coyuntura económica, ha resistido gracias a “la diversificación de la industria, la transferencia de conocimiento, la apuesta por la innovación y el compromiso por la cohesión social”. Prueba de ello, según apuntó, es que en estos momentos el 20% del PIB de Catalunya está basado en la industria, en la línea del porcentaje exigido por la Unión Europea. Su previsión es llegar al 25% en 2020.

El *conseller* añadió que en los dos últimos años Catalunya se ha convertido en la región europea que ha atraído más inversión tanto industrial como empresarial y se ha consolidado como referente europeo en sectores con alto valor añadido, como el químico, el automovilístico o el biotecnológico. Y todo ello sin olvidar el peso que tiene el turismo en la economía catalana.

Pero la globalización plantea nuevos retos. Para Puig, uno de los prioritarios es la transferencia de conocimiento y la apuesta por la innovación, “claves para el desarrollo económico y la creación de negocios”. Según apuntó, “aunque Catalunya ha identificado los sectores estratégicos donde se debe invertir más en I+D+i, es necesario que las *pymes* establezcan alianzas para generar conjuntamente más conocimiento y así poder competir en mercados exteriores”. Actualmente, Catalunya cuenta con seis centros tecnológicos avanzados y 84 centros tecnológicos, “lo que nos sitúa lejos de los niveles de los países europeos referentes en esta materia”.



Retos

- ✓ Transferencia de conocimiento
- ✓ Apuesta por la innovación
- ✓ Alianzas entre *pymes*
- ✓ Reorientar la FP
- ✓ Corredor mediterráneo
- ✓ Unión bancaria
- ✓ Reducción del coste energético
- ✓ Grandes *resorts* turísticos

Durante su intervención, el *conseller* también se refirió a la necesidad de reorientar la Formación Profesional a las demandas reales de la industria y las empresas. Otros desafíos que mencionó fueron el futuro corredor mediterráneo de mercancías, “una gran oportunidad logística para el desarrollo económico”; una unión bancaria “para competir al mismo nivel que las empresas europeas”; una reducción urgente del coste energético y, desde un punto de vista turístico, una apuesta por los grandes *resorts* “para atraer más turistas asiáticos y americanos”.

EADA colaborará con MDI Algiers Business School

EADA desarrollará conjuntamente con MDI Algiers Business School un programa dirigido a directivos de *pymes* argelinas. El objetivo es que aprendan a desarrollar estrategias para entrar en los mercados internacionales y conozcan las oportunidades que ofrece el mercado español. El programa incluirá una primera fase de formación teórica que se impartirá en Argelia e irá a cargo de un profesor de MDI y otro de EADA. A continuación, los participantes se desplazarán hasta Barcelona, donde por las mañanas asistirán a seminarios y por las tardes visitarán empresas de distintos sectores de actividad.

Para el Dr. Brahim Benabdeslem, director general de MDI Algiers Business School, “lo que indicará el éxito de un programa es que una empresa catalana y una argelina firmen un acuerdo y puedan decir que es gracias a EADA y a MDI”. Benabdeslem explica que Argelia es un país en desarrollo en el que el sistema de formación no se corresponde con la demanda del mercado laboral. Así, opina, “es necesario potenciar y facilitar la movilidad de la juventud argelina”.

Si el programa que están desarrollando conjuntamente se consolida, EADA y

MDI se plantearían colaborar en otros proyectos. “Podemos crear un sistema de movilidad que permita a los jóvenes argelinos estudiar dos años en Argelia y un año en EADA, por ejemplo”, dice Benabdeslem, que valora mucho la proximidad de Barcelona respecto a Argelia y la reputación de sus escuelas de negocios.



Leer la entrevista completa aquí:



e[®]

¿Conoces la red que te ayuda a seguir creciendo?



EADABS



@EADABusiness



EADABusinessSchool



linkedin.com/company/eada



+eada



blogs.eada.edu

Comparte ideas, intercambia experiencias y colabora activamente en nuestro blog y redes sociales. Entérate antes que nadie de las últimas tendencias en formación y desarrollo personal.

Síguenos, te estamos esperando.

eada[®]
business school
barcelona

Where business
people grow



e[®]

I go
where
I grow

eada[®] business school
barcelona

Aragó, 204 | 08011 Barcelona
T. +34 934 520 844 | F. +34 933 237 317
info@eada.edu | www.eada.edu



EADABS



@EADABusiness



EADABusinessSchool



linkedin.com/company/eada



+eada



blogs.eada.edu