

NOTICIAS INSTITUCIONALES

Del 2 al 4 de julio se celebró en EADA Collbató la **Mesa Redonda “Managing Cultural Diversity: Making it Work”** organizada conjuntamente por EADA y COS (Centro para el Estudio de las Organizaciones) que contó con la participación de 34 personas (entre los que se encontraban consultores, profesores y empresarios) procedentes de 19 países. El acto estuvo presidido por Gay Haskins (Directora de Relaciones Externas de London Business School) y Sybren Tijmstra (Director de SIMS International). También participaron como ponentes: John Bing (Presidente de ITAP International), Chris Earley (del Departamento de Comportamiento Organizacional en London Business School), Lalit Johri (profesor de International Business en Asian Institute of Technology en Tailandia), Chen Derong (Directora de Norsk Hydro), Max Boisot (profesor de la UOC y de Wharton School), Liz Mellon (Directora Académica de Duke Corporate Education), y Shadi Khoroushi (ex-alumna del MBA EADA).

El 20 de mayo tuvo lugar en EADA Collbató la **XXIV Jornada de Empresas Asociadas** que llevaba por título



“El Marketing se mueve: nuevas tendencias”. Los más de 100 asistentes pudieron asistir a las ponencias del Sr. Jordi Torrents, Director General de Added Value Planners,

Sra. Eva Vila, Directora de Marketing de IRI-Information Resources, Sr. Tony Segarra, Socio y Director General Creativo de SCPF y Sr. Antonio Núñez, Director de

Planificación Estratégica y Miembro del Comité de Dirección de Saatchi & Saatchi, liderados por la Directora del Departamento de Marketing, Beatriz Soler. La mesa redonda giró en torno al tema “¿Hacia una nueva organización del marketing en la empresa?” y contó como ponentes con directivos de las empresas Asepeyo, Agrolimen, Volkswagen y Hewlett Packard y como moderador con David Román, profesor de Marketing y Director de los Programas de Comunicación.

Accreditaciones Internacionales de calidad
International quality Accreditations



INSTITUTIONAL NEWS

Between 2 and 4 July the Round Table “Managing Cultural Diversity: Making it Work” organised jointly by EADA and COS (Centre for Organisational Studies) was held at EADA Collbató with 34 participants (consultants, academics and managers) from 19 different countries. The chairpersons were Gay Haskins (External Relations Director of the London Business School) and Sybren Tijmstra (Director of SIMS International). Several moderators such as: John Bing (President of ITAP International), Chris Earley (from the Organisational Behaviour at LBS), Lalit Johri (International Business professor at Asian Institute of Technology in Thailand), Chen Derong (Director at Norsk Hydro China), Max Boisot (professor at UOC and Wharton School), Liz Mellon (Academic Director at Duke

Corporate Education) and Shadi Khoroushi (former MBA



participant at EADA) also participated in the event.

On 20 May the XXIV Conference of EADA Associated Companies took place in EADA Collbató on the topic “Marketing is moving: new trends”. More than 100 participants attended the sessions by Mr. Jordi Torrents, General Director of Added Value Planners, Mrs. Eva Vila, Marketing Director of IRI-Information Resources, Mr. Tony Segarra, Partner and Creative Director General at SCPF and Mr. Antonio Núñez, Strategic Planning Director and Member of the Managing Board at Saatchi & Saatchi, chaired by Beatriz Soler, Marketing Department Director. The round table dealt with the topic “Towards a new marketing organization in the company?” and had as guest speakers, managers from Asepeyo, Agrolimen, Volkswagen and Hewlett Packard and David Roman, Marketing lecturer and Director of the Communication Programmes acted as chairperson.

Contenido / Contents

| | |
|--|----|
| ■ Libros y Contribuciones en libros / Books and Contributions to Books | 2 |
| ■ Artículos / Articles | 3 |
| ■ Casos / Case Studies | 5 |
| ■ Notas Técnicas / Technical Notes | 7 |
| ■ Conferencias / Conferences | 9 |
| ■ Proyectos / Projects | 11 |

Libros y Contribuciones en Libros

Books and Contributions to Books

Ponti, Franc; De Llanos, Emma; Costa, Jordi

“Ampliando el pastel”

Tres casos sobre la dinámica de las negociaciones.



Ediciones Granica.

Resumen:

Libro sobre situaciones prácticas de negociación que ayudará a expertos, directivos e interesados en la temática a profundizar en los secretos de la negociación.

Santandreu, Eliseu

“Economía y finanzas al alcance de todos”



Ediciones Granica.

Resumen:

Este libro está pensado para contestar a muchas preguntas que nos hacemos y que tienen como centro el dinero y su valor.

Assens, Jordi; Bosworth, Paula

“Triunfar con el inglés cuando uno ya no es tan joven”

Ediciones Granica.

Resumen:

Está dirigido a las personas que desean hablar fluidamente inglés pero que “ya no son tan jóvenes” y tienen poco tiempo para practicar un aprendizaje tradicional. El lector encontrará útiles consejos para aumentar la motivación y novedosas técnicas de aprendizaje.

Manzanera, Jordi; Varela, Jordi

“Casos de gestión clínica”

Fundación Salud, Innovación y Sociedad, 2000.

Resumen:

Recopilación de 5 casos basados en experiencias reales de proyectos clínicos en áreas médicas y quirúrgicas.

Rahe, Martin

“La importancia de la gestión de competencias para la innovación en la empresa”

8th International Conference on Global Business and Economic Development, Managing Business in a Volatile Environment, Conference Proceedings, New York.

Ponti, Franc; De Llanos, Emma; Costa, Jordi

“Enlarging the cake”. Three cases on dynamics of negotiations”

Ediciones Granica.

Summary:

Book on practical negotiation situations that will help experts, managers and those interested in the topic to know more about the secrets of negotiation.

Santandreu, Eliseu

“Economy and finance for everyone”

Ediciones Granica.

Summary:

This book aims to answer most of the questions we ask ourselves about money and its value.

Assens, Jordi; Bosworth, Paula

“Successful in the English language for the not so young”

Ediciones Granica.



Summary:

It is addressed at people who would like to speak fluent English but who “are not so young” and do not have enough time to use a traditional learning method. The reader will find useful advice to increase motivation and new learning techniques.

Manzanera, Jordi; Varela, Jordi

“Cases in clinical management”



Fundación Salud, Innovación y Sociedad, 2000.

Summary:

Compilation of 5 cases based on real experiences of clinical projects in medical and surgical areas.

Rahe, Martin

“The Importance of Competence Management for Corporate Innovation”

8th International Conference on Global Business and Economic Development, Managing Business in a Volatile Environment, Conference Proceedings, New York.

Costa, Jordi

“El nuevo paradigma de la retribución en la empresa”

Revista Equipos & Talento nº14 (mayo 2004)

“The new paradigm of company retribution”

“Conciliació ocupació-família: sobre treball, fills i rols familiars”

Món Jurídic (Junio 2004)

“Work-family conciliation: work, children and family roles”

Duarte, Carles

Entrevista

Expansión (5-4-2004)

Interview

Fernández, Antonio

“Com millorar els resultats a l'oficina de farmàcia”

Revista Federació Farmacèutica (Abril 2004)

“How to improve results at the pharmacy office”

Gil, Carme

“La figura de Recursos Humanos en las empresas familiares”

Servijob (23-1-2004)

“The Human Resources figure in family businesses”

Llorens, Isidre

“¿Qué trayectoria formativa debería seguir la persona que quiere trabajar en el sector de RRHH?”

Educaweb (16-2-2004)

“What training path should you take if you are thinking of working in the HR field?”

Ponti, Franc

Entrevista

Expansión (9-12-2003)

Interview

“Inteligencia emocional: la hora de la verdad”

Capital Humano, nº 177 (mayo 2004)

“Emotional intelligence: time of truth”

Prizmic, Javier

“Alternativas en la gestión y resolución de conflictos: mediación organizacional”

Revista “L'assessor d'empreses”(Gener 2004, nº 21)

“Options for managing and problem solving: organizational mediation”

Román, David

“Los reyes del marketing”

Expansión (25-2-2004)

“The kings of marketing”

Santandreu, Eliseu

“Un banco mediano menos y otro mayor”

Expansión (15-12-2003)

“One medium sized bank less and another larger one”

“Preparar la poscrisis”

El Periódico (28-12-2003)

“Preparing the postcrisis”

“Bienvenido al optimismo”

Expansión (13-1-2004)

“Welcome to optimism”

“Multinacionales: inversiones precarias”

Expansión (20-1-2004)

“Multinationals: risky investments”

“Cada vez más sumergidos”

Expansión (27-1-2004)

“Getting in deeper and deeper”

“La burbuja ética”

Expansión (3-2-2004)

“The ethics bubble”

“El conflicto de las cajas vallesanas”

Expansión (11-2-2004)

“The conflict of “vallesanas” saving banks”

“Empresarios ilusos o políticos astutos”

Expansión (17-2-2004)

“Duped managers or clever politicians”

“La eficiencia bancaria”

Expansión (25-2-2004)

“Banking efficiency”

“Ética en las finanzas”

El Periódico (29-2-2004)

“Ethics in finance”

“La política como el arte de la cortesía”

Expansión (5-3-2004)

“Politics as the art of courtesy”

“Los cambios alcanzan a todos”

Expansión (16-3-2004)

“Change reaches everyone”

“Claroscurros en China”

El Periódico (28-3-2004)

“Lights and shades in China”

“Dinero de las piedras”

Expansión (23-3-2004)

“Money from stones”

Santandreu, Eliseu

“Qué hacer con la liquidez”

Expansión (5-4-2004)

“What to do with liquidity”

“El “ataque” de las cajas de ahorro”

Expansión (19-4-2004)

“The attack of the savings banks”

“Falta cultura financiera”

Expansión (4-5-2004)

“A financial culture is lacking”

“Investigar sin confundir”

Expansión (11-5-2004)

“Searching but not confusing”

“Las bolsas salen a bolsa”

Expansión (17-5-2004)

“The stock market goes on the market”

“Repescando jubilados”

Expansión (25-5-2004)

“Giving retired people a second chance”

“La inversión popular”

El Periódico (23-5-2004)

“Popular investment”

“El color del cristal”

Expansión (3-6-2004)

“The colour of crystal”

“Las fuentes del conocimiento”

Expansión (15-6-2004)

“The source of knowledge”

“Google: una extraordinaria lección”

Expansión (9-6-2004)

“Google: an extraordinary lesson”

“Idólatras, iconoclastas y leales”

Expansión (18-6-2004)

“Idolaters, iconoclasts and loyals”

“Triquiñuelas muy rentables”

Expansión (29-6-2004)

“Very profitable tricks”

“Por fin pagaremos mejor”

El Periódico (27-6-2004)

“At last, we will pay better”

“El negoci del diner de plàstic”

Món Empresarial (Julio 2004)

“The plastic money business”

“Una excelente noticia”

Expansión (12-7-2004)

“Excellent news”

Santandreu, Pol

“Ratios para analizar la empresa y cuantificar su valor (II)”

Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad nº 56

“Ratios for analyzing the company and quantifying its value (II)”

Sambola, Rafael

“Ratios para analizar la empresa y cuantificar su valor (II)”

Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad nº 56

“Ratios for analyzing the company and quantifying its value (II)”

Torras, Luis

Entrevista

Expansión (26-1-2004)

Interview

Ford Argentina: transformando una Industria Global en un Mercado Local

Applegate, Lynda; Etchard, Paula; Berasategui, Laureano; Montealegre, Ramiro

El presidente de Ford Argentina tiene que decidir el planteamiento de e-business en esta subsidiaria de la empresa Ford Motor. El planteamiento debe tener en cuenta la ambiciosa transformación global de e-business propuesta por la compañía de la familia dentro del contexto de la gran crisis económica sufrida en Argentina. El propósito educativo es entender los retos de sopesar las restricciones de los mercados globales y locales al implementar nuevas iniciativas tecnológicas.

Temas: alianzas, modelos de negocio, estrategia competitiva, comercio electrónico, entrepreneurship, estrategia de crecimiento, era de la información, liderazgo, nueva economía, comportamiento organizacional, Sudamérica, tecnología.

53734 Peblon Health & Beauty

Román, David



A principios del 2003, la empresa ficticia, dedicada a la cosmética y el cuidado personal femenino, se plantea incrementar su cartera de productos con el lanzamiento de la línea de cosmética para hombres. En este marco, decisiones de desarrollo de campaña tales como briefing, eje de comunicación, determinación de territorio competitivo, estrategia de medios y la adaptación del mensaje a las características de la empresa son las habilidades básicas que el participante desarrolla con el caso.

Temas: comunicación, estrategia, toma de decisiones.

53782 Derivados para la construcción (resumido)

Sambola, Rafael

Este caso “resumido” pretende desde el punto de vista económico financiero explicar de una forma sencilla el proceso para la obtención de los flujos relevantes para la valoración de la compañía, así como el papel que juega el activo extrafuncional, la deuda y el coste de los recursos.

Temas: finanzas, flujo de caja.

51734 Mini-casos

Torras, Luis

Tema: política de empresa.

Ford Argentina: transforming a Global Industry in a Local Market

Applegate, Lynda; Etchard, Paula; Berasategui, Laureano; Montealegre, Ramiro

The president of Ford Argentina has to decide on the e-business approach at this subsidiary of Ford Motor Co. The approach must take into consideration the ambitious global e-business transformation proposed by the parent company within the context of a major economic crisis suffered in Argentina. The teaching aim is to understand the challenges of balancing global and local markets' constraints in implementing new technological initiatives.

Topics: alliances, business models, competitive strategy, electronic commerce, entrepreneurship, growth strategy, information age, leadership, new economy, organizational behavior, South America, technology.

53734 Peblon Health & Beauty

Román, David

At the beginning of 2003, the fictitious company, whose activity is cosmetics and beauty care for women, is thinking of increasing its portfolio by launching a line of beauty care for men. In this context, decisions such as briefing, communication line, determination of competitive field, media strategy and adaptation of message to the business traits are the basic skills that the participant will develop with this case.

Topics: communication, strategy, decision making.

53782 By products for construction (summarised)

Sambola, Rafael

This “summarised” case attempts to explain from the financial economical point of view and in a simple way, the process in obtaining a relevant flow for the company valuation together with the role played by extraordinary assets, debt and the resources' costs.

Topics: finance, cash flow.

53822 Mini-casos

Torras, Luis

Topics: business policy.

51216

La explosión del Challenger

Torras, Luis



El caso parte del accidente del transbordador Columbia del 1 de febrero del 2003, para iniciar la reflexión sobre el proceso de toma de decisiones individuales y organizacionales que propiciaron el accidente del Challenger, el 28 de enero de 1986. El caso permite reflexionar sobre la responsabilidad moral de los directivos

en catástrofes de este tipo, sobre la consecución de objetivos y el bloqueo de la información que a menudo se genera y hasta qué punto son los directivos responsables de superar este bloqueo. La formalización de los procesos plantea dilemas sobre el centro de gravedad ético a partir de la respuesta: "Seguía las normas establecidas". La discusión del caso permite reflexionar sobre la necesidad de unanimidad en este tipo de decisiones y sus posibles consecuencias.

Temas: dirección de empresas, responsabilidad, ética, toma de decisiones.

53918

Reclutamiento de un jefe de sección: partes A y B

Assens, Jordi

El caso A describe un proceso de selección de un jefe de sección de una empresa industrial. En el proceso se analizan aspectos críticos como son la correcta descripción del puesto, la evolución de sus funciones, las relaciones humanas con las personas con las que trabajará, etc. Se combinan test de personalidad con entrevistas por competencias. El caso B muestra el diagnóstico y las recomendaciones hechas por un técnico de selección acerca del candidato.

Tema: selección de personal.

53838

The explosion of Challenger

Torras, Luis

The case has its origins in the accident of the Columbia shuttle on 1 February 2003, which got people thinking about the process of individual and organizational decision making which caused the Challenger accident on 28 January 1986. The case makes us think about the moral responsibility of managers in such catastrophes, about achieving objectives and about the blocking of information that sometimes takes place and in what way managers are responsible for preventing this blocking.

Formalisation of these processes raises dilemmas concerning the gravity of the ethics of such a statement as "I followed the established rules". Case discussion allows one to think about the need to unify this kind of decision making and its possible consequences.

Topics: business management, responsibility, ethics, decision making.

53918

Recruitment of a section manager: parts A and B

Assens, Jordi



Case A describes the selection process of a section manager for an industrial company. In the process, several critical aspects are analysed such as the correct description of the job, the evolution of his tasks, the human relationships with the people he will work with, etc. Personality tests and competence interviews are given.

Case B shows the diagnostic and recommendations given by a recruitment professional about the candidate.

Topic: personnel selection.

53795

Six sigma : el qué y el cómo

Mejía, César



Six Sigma, parámetro estadístico que se usa para identificar tres elementos dentro de una muestra de un millón (tres defectos en el caso de la medición de la calidad), ha pasado a convertirse en un sistema de gestión de la calidad, incorporando a la ya conocida acción de la mejora continua, en todas las actividades de la empresa, un objetivo ambicioso como es el de tres defectos por millón, el más próximo parámetro estadístico al teórico objetivo de cero defectos.

Temas: calidad, innovación, productividad, estadística.

52220

La responsabilidad social como ventaja competitiva

Torras, Luis

Trata de los conceptos de ética empresarial y responsabilidad social y del carácter estático de la primera y dinámica de la segunda. Plantea la opción de responsabilidad ética como opción intermedia que incorpora el concepto de bienestar social. Analiza el concepto de ventaja competitiva y de su sostenibilidad en el tiempo hasta llegar a la conclusión de que las organizaciones que se encuentran en el equilibrio entre la responsabilidad ética y los resultados económicos tienen una ventaja competitiva.

Temas: ética, competencia, alta dirección, consejo de administración, estrategia, dirección de empresas.

53881

Risk and return

Sola, Dino

La nota introduce el concepto de riesgo en finanzas. El primer objetivo es crear la intuición detrás del concepto; el segundo es proveer las técnicas con las que cuantificar y medir el riesgo en la práctica. Dado que el riesgo es la variabilidad del retorno, esta nota también trata sobre diversas definiciones de retorno.

Tema: riesgo.

53882

El éxito de las empresas familiares

Jaramillo, Elkin

Breve análisis de características y principales factores de éxito de las empresas familiares: el autoconocimiento, las relaciones empresa-familia, el proceso de sucesión, la estructura organizacional, los órganos de gobierno y la planificación estratégica.

Temas: empresa familiar, pyme, política de empresa.

53883

El modelo de los tres círculos

Jaramillo, Elkin

Presentación del conocido modelo de Renato Tagiuri y John Davis (Harvard 1982) que explica de forma gráfica las interrelaciones de carácter personal y económico entre la Familia, la Empresa y la Propiedad, interrelaciones que dan lugar a siete grupos distintos de stakeholders directamente relacionados con el funcionamiento de las Empresas Familiares.

Temas: empresa familiar, pyme, política de empresa.

53795

Six Sigma: what and how

Mejía, César

Six Sigma, statistics parameter used to identify three elements among a sample of one million (three faults in the case of quality measure), has turned into a quality management system, incorporated into the already well known action of continuous improvement, in all activities of the company, an ambitious goal such as the three faults per million, the most similar of statistics parameters to the theoretical goal of zero faults.

Topics: quality, innovation, productivity, statistics.

53828

Social responsibility as a competitive advantage

Torras, Luis

It deals with the concepts of business ethics and social responsibility and about the static nature of the first and the dynamism of the second. It shows the side of ethical responsibility as an option that includes the concept of social welfare. It analyses the concept of competitive advantage and its sustainability in time to conclude that companies which have a balance between ethic responsibility and economic results, have a competitive advantage.

Topics: ethics, competence, top management, board, strategy, business management.

53881

Risk and return

Sola, Dino

The note introduces the concept of risk in finance. The first goal is to build the intuition behind the concept; the second is to provide tools with which to quantify and measure risk in practice. Since risk is variability of returns, the note also discusses a few definitions of returns.

Topic: risks.

53882

The success of family businesses

Jaramillo, Elkin

Brief analysis of traits and main success factors of family businesses: self-knowledge, family-business relationships, inheritance process, organizational structure, governing body and strategic planning.

Topics: family business, SME, business policy.

53883

The model of the three circles

Jaramillo, Elkin



Presentation of the well known model by Renato Tagiuri and John Davis (Harvard 1982) which graphically explains way the personal and economic interrelations among Family, the Company and the Ownership, interaction which produces seven different groups of stakeholders directly related to the functioning of family businesses.

Topics: family business, SME, business policy.

53885

El consejo de familia

Jaramillo, Elkin

Presentación de un órgano de gobierno específico de las Empresas Familiares que permite dilucidar en un foro diferente al Consejo de Administración, los asuntos relativos a la intervención de la familia propietaria en la dirección de la empresa. Relaciones entre el Equipo Directivo de la empresa, el Consejo de Administración y el Consejo de Familia.

Temas: empresa familiar, pyme, política de empresa.

53896

Los factores claves del éxito

Jaramillo, Elkin

Guía que analiza el proceso de planificación estratégica y la obtención de los factores claves de éxito en un sector empresarial, como parte fundamental del proceso de formulación de una estrategia competitiva en ese sector. La importancia de un plan estratégico no radica en el plan sino en el proceso estratégico seguido para su formulación.

Temas: estrategia, planificación, política de empresa.

53923

Tareas del director de ventas

Fernández, Antonio

Se describen de forma resumida y desde un enfoque muy orientado a la empresa las seis tareas propias de una Dirección de ventas, que son: Planificación comercial: (fijación de objetivos, presupuesto de ventas etc.); Organización comercial: (número de vendedores, diferentes formas de orientación en las organizaciones comerciales etc.); Control de la actividad comercial: (ratios de control de vendedores, control del presupuesto de ventas); Motivación del equipo: (políticas de remuneración comercial etc.); Formación comercial; Selección de personal de ventas.

Temas: dirección de empresas, marketing, responsabilidad, ventas.

53926

El CAPM

Sola, Dino

El problema del presupuesto-capital en finanzas corporativas es tratado brevemente en términos de riesgo y retorno de la cartera de productos de inversión de una empresa. Sin embargo, para poder aplicar el CAPM para determinar el coste del capital propio de una empresa, se necesitan los historiales de precios del mercado de valores y del índice de mercado de la empresa.

Temas: precio, riesgo, presupuesto.

53972

Aspectos relevantes de la información contable

Ors, Joan

Desarrolla los contenidos de los documentos que facilita la contabilidad financiera. Detalla los criterios de ordenación y agrupación en masas patrimoniales de los distintos elementos que conforman el patrimonio de la empresa y que se presentan en el Balance de Situación. Asimismo estudia el cálculo del resultado de la gestión económica, viendo los conceptos de gasto e ingreso y el contenido de los distintos tipos de resultado en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Tema: contabilidad.

53885

The family board

Jaramillo, Elkin

Presentation of a Family Business government body that allows you to explain to a different forum from that of the Board of Directors, those topics related to the implication of the owner family in the management of the company. Relationships among the Managing Team of the company, the Board of Directors and the Family Board.

Topics: family business, SME, business policy.

53896

The keys to success

Jaramillo, Elkin

Guide which analyses the process of strategic planning and the achievement of key factors for success in a business environment as an essential part of the formulation process of a competitive strategy in this area. The importance of a strategic plan does not lie in the plan itself but in the strategic process followed for its formulation.

Topics: strategy, planning, business policy.

53923

Tasks of the sales manager

Fernández, Antonio



Summarising and from a very business oriented point of view, six tasks of the Sales Management are described: commercial planning (establishing goals, sales budget, etc...); commercial organisation (number of sales personnel, different forms of orientation in commercial organisations, etc...); control of the commercial activity (control ratios of sales personnel, control of the sales budget); team motivation (commercial remuneration policies, etc...); commercial training; sales personnel. management.

Topics: business management, marketing, responsibility, sales.

53926

The capital asset pricing model (CAPM)

Sola, Dino

The capital-budgeting problem in corporate finance is briefly discussed in terms of risk and return of a company's investment portfolio. In order to apply the CAPM to determine a firm's cost of equity capital, however, historical time series of prices of the firm's traded stock and of the market index are needed.

Topics: price, risk, budget.

53972

Relevant aspects of accounting information

Ors, Joan

The contents of documents needed for financial accounting are considered. It also sets out the system of organising and grouping in areas of wealth, the different elements that make up the company wealth and which are presented in the balance sheet.

It also shows the result of financial management, looking at the concepts of expense and income and the content of the different types of results in the profit and loss account.

Topic: accounting.

- Los profesores Martin Rahe y Joan Ribas asistieron del 7 al 10 de enero a la **8th International Conference on Global Business and Economic Development** que se celebró en Guadalajara, México. El congreso reunió a 300 profesores de más de 40 países. El profesor Joan Ribas presentó su paper "Conducting Business in Europe, Third Millenium" mientras que el título del paper presentado por el profesor Martin Rahe fue "The Importance of Competence Management for Corporate Innovation".
- El 13 de febrero David Parcerisas, Director General, participó en una mesa redonda sobre **"Moda y tecnología: una oportunidad de desarrollo única para un crecimiento responsable del sector de la moda"** que tuvo lugar en Madrid.
- Luis Torras, Director del Departamento de Política de Empresa, impartió del 24 al 26 de febrero unas clases en la **IV Edició del Mestratge en Direcció d'Institucions Sanitàries**.
- El 26 de febrero se celebró la 2ª sesión del **III Ciclo de Empresa Familiar** que se realiza conjuntamente con el grupo Lavinia, Radio Intereconomía y laempresafamiliar.com. Entre los ponentes se encontraban los Consejeros Delegados del grupo Osborne, Miguel Torres, Flexicel y el grupo Sastre.
- David Dinwoodie, Director del MBA Internacional, actuó como ponente en la conferencia que tuvo lugar el 26 de febrero organizada por AIJEC titulada **"El sector social, ¿Obras de caridad o empresas de verdad?"**.
- Del 11 al 13 de marzo se celebró en EADA Collbató el **II ABE Research Seminar** organizado por Martin Rahe, Director de I+D+I y en el que participaron investigadores de las instituciones miembros de la Alianza ABE (Bradford, AUDENCIA, Leon Kozminski y EADA). A lo largo de las diferentes sesiones se pusieron en común las líneas de investigación que se están siguiendo en cada una de las escuelas para buscar sinergias que potencien la investigación entre los miembros de la Alianza.
- El 12 de marzo, en colaboración con **AEDIPE**, se realizó con gran éxito de asistencia una conferencia impartida por Franc Ponti, Profesor del Departamento de Recursos Humanos, bajo el título de "La inteligencia de las emociones: reflexiones desde la empresa".
- Del 17 al 19 de marzo se celebró en Barcelona el **BIMM 2004** y los profesores del Departamento de Marketing Beatriz Soler, Carlos Duarte, Martín Vivancos y David Román entre otros participaron activamente en el evento.
- Del 24 al 26 de marzo Carolina Sanmartín, Directora de Biblioteca asistió a la **reunión anual de EBSLG (European Business School Librarian's Group)** donde presentó una ponencia bajo el título "Adding value to teaching materials".
- El 29 de marzo Irene Vázquez y Mª Luisa Crespo fueron invitadas a impartir dos sesiones en la Escuela Universitaria de Trabajo Social de la Universidad de Barcelona sobre el tema **"Conducción de Reuniones y formación de equipos de trabajo"**.
- El profesor Franc Ponti habló sobre **"Creatividad y Desarrollo Personal"** el 15 de abril en el Museu de Granollers dentro del ciclo de conferencias "El reto de ser persona, hoy" organizado por Gran Centre.
- Between 7 and 10 January, Professors Martin Rahe and Joan Ribas attended the **8th International Conference on Global Business and Economic Development** this year held in Guadalajara, Mexico. The congress brought together 300 academics from more than 40 countries. Professor Joan Ribas presented his paper "Conducting Business in Europe, Third Millenium" whereas Martin Rahe's paper was "The Importance of Competence Management for Corporate Innovation".
- On 13 February, David Parcerisas, Director General, took part in a round table on **"Fashion and technology: a unique development opportunity for a sustainable growth of the fashion sector"** that took place in Madrid.
- Luis Torras, Director of the Business Policy Department, taught some classes to the **IV Edition of Health Institutions Management Programme** between 24 and 26 February.
- On 26 February, the second session of the **III Family Business Cycle** organised jointly with Lavinia, Radion Intereconomia and laempresafamiliar.com took place. Some of the guest speakers were managers from Osborne group, Miguel Torres, Flexicel and Sastre group.
- David Dinwoodie, International MBA Director, was invited as guest speaker at the conference entitled **"The social sector, ¿charity funding or real business?"** that was held on 26 February and organised by AIJEC.
- Between 11 and 13 March the **II ABE Research Seminar** organised by Martin Rahe, R+D+I Director, was organised at EADA Collbató where researchers from member institutions of the ABE Alliance (Bradford, AUDENCIA, Leon Kozminski and EADA) participated in the event. Throughout the sessions they were able to compile all the research projects carried out by the different schools so as to achieve common interests to promote research among the alliance members.
- On 12 March, in collaboration with **AEDIPE**, a highly successful conference was organised, with guest speaker Franc Ponti, faculty member of the Human Resources Department. It was entitled "Intelligence of emotions: Reflections from the company".
- Between 17 and 19 March the **BIMM 2004** was held in Barcelona and faculty members Beatriz Soler, Carlos Duarte, Martín Vivancos and David Román from the Marketing Department actively participated in the event.
- Between 24 and 26 March, Carolina Sanmartín, Head Librarian, attended the **annual meeting of the EBSLG (European Business School Librarian's Group)** where she participated as guest speaker in a conference entitled "Adding value to teaching materials".
- On 29 March, Irene Vázquez and Mª Luisa Crespo were invited as guest speakers to give two seminars at the Escuela Universitaria de Trabajo Social of the Universidad de Barcelona on the topic **"Managing meetings and team building"**.
- Faculty member Franc Ponti talked about **"Creativity and Personal Development"** on 15 April at the Granollers Museum as part of the conference cycle "The challenge of being a person today" organised by "Gran Centre".

- MCR Activos Humanos celebró el 23 de abril una Jornada de Creatividad que llevó por título “¿Puedo yo ser creativo?” y contó con la colaboración de Franc Ponti, profesor de RRHH.
- Del 3 al 5 de mayo la profesora de Marketing Nina Hofmann viajó a Cuba para visitar la Universidad de Matanzas donde dictó una conferencia sobre “**Tendencias en el comportamiento del consumidor y nuevos enfoques en marketing**” a un colectivo de 45 profesores de las especialidades de Marketing, Desarrollo Organizacional, Dirección Estratégica y Finanzas. También impartió una conferencia a un colectivo de 125 estudiantes procedentes del último año de las carreras de Económicas, Contabilidad y Empresariales.
- En colaboración con AEDIPE se organizó el 7 de mayo la sesión: “**Enseñanzas del Budismo en el Liderazgo y la Comunicación**” que impartió el profesor Oriol Pujol. Entre los participantes contamos con una nutrida representación de socios de EADA CLUB, representantes de Empresas Asociadas y socios de AEDIPE Catalunya.
- El **Congreso Internacional de Marketing EMAC (European Marketing Academy)** tuvo lugar este año en Murcia del 18 al 21 de mayo y asistieron los profesores John Ireland y Lourdes Pérez. John presentó el paper “Discovering the soul of Latin Service”.
- El 19 de mayo el profesor Franc Ponti dió una conferencia titulada “**Directivos creativos, empresas innovadoras**” en la Cambra de Comerç de Tarragona invitado por AEDIPE y ADECCO y a la que asistieron 60 personas.
- El 8 de junio se celebró en el Palacio de Congresos de Barcelona la reunión anual del EADA CLUB bajo el título “**Innovación en la gestión empresarial**”. El acto se desarrolló en dos conferencias magistrales (del Presidente de MRW, Sr. Martín Frías y del Vice-presidente económico del F.C.B., Sr. Ferràn Soriano) y cuatro sesiones paralelas que giraban alrededor de experiencias de éxito de antiguos alumnos de EADA.
- El 18 de junio Irene Vázquez fue invitada a participar como ponente en una mesa redonda titulada “**La dona en l’empresa familiar**” en el “VI Cicle d’Empresa Familiar Andorrana i de Qualitat” junto con Marta Valls, Consejera Delegada de Corporació Empresarial Valls y María Reig, Presidenta d’Everest Corporació.
- El 15 de julio tuvo lugar en Granada en la Escuela Andaluza de Salud Pública un debate sobre “**Modelos de Innovación y Cambio**” en el que actuó como ponente el profesor Franc Ponti.

- On 23 April “MCR Activos Humanos” held a Creativity Day entitled “**Can I be creative?**” with the collaboration of Franc Ponti, Human Resources lecturer.
- Between 3 and 5 May Marketing lecturer, Nina Hofmann, travelled to Cuba to visit the “Universidad de Matanzas” where she gave a conference on “**Trends in consumer behaviour and new approaches in Marketing**” to a group of 45 lecturers in areas of specialisation such as Marketing, Organisational Development, Strategic Management and Finance. She also gave a conference to a group of 125 participants in their final year of studies in Economics, Accounting and Business Administration.
- On 7 May, in collaboration with AEDIPE the session “**Buddhist Teachings in Leadership and Communication**” was organised by professor Oriol Pujol. Many EADA Club associates, representatives from Associated Companies and AEDIPE Catalunya members were among the participants.
- The **International Marketing Congress EMAC (European Marketing Academy)** was held this year in Murcia between 18 and 21 May where faculty members John Ireland and Lourdes Pérez attended the event. John presented his paper: “Discovering the soul of Latin Service”.
- On 19 May, lecturer Franc Ponti gave a conference entitled “**Creative managers, innovative companies**” at the Chamber of Commerce of Tarragona, invited by AEDIPE and ADECCO where 60 people attended the event.
- On 8 June, the annual EADA CLUB meeting entitled “**Innovation in business management**” was held at the “Palacio de Congresos” in Barcelona. It consisted of two conferences (one by the President of MRW, Mr. Martín Frías and one by the economic Vice-President of the F.C.B. Mr. Ferràn Soriano) and four parallel sessions about successful experiences of former EADA alumni.
- On 18 June, Irene Vázquez was invited to participate as guest speaker at a round table entitled “**Women in family business**” at the “VI Cycle of Family Business from Andorra and Quality” together with Marta Valls, Managing Director of “Corporació Empresarial Valls” and Maria Reig, President of Everest Corporation.
- On 15 July, a debate on “**Models of Innovation and Change**” was held in Granada at the “Escuela Andaluza” de Salud Pública where Franc Ponti was invited as guest speaker.

■ Dirección General

RENTIROBA, S.L.

Proyecto final de Catarina Petit, Antoni Zaragoza, Albert Gràcia y Daniel Bonafé. Programa de Dirección General (GGN1)

El proyecto desarrolla la idea de ofrecer un servicio de atención domiciliar basado en liberar a los núcleos familiares de gran parte del tiempo que dedican a las tareas domésticas de limpieza, planchado y costura de toda la ropa de hogar. Este servicio consta de la recogida y entrega en el domicilio del cliente.

RECYCARD: Sistema Integral de Vehículos fuera de uso

Proyecto final de David Nicolau, Elena Fernández, Félix Sanz, José Pérez y Lidia Galera. Programa de Dirección General (GGN1)

Idea basada en la aplicación del Real Decreto 1383/2002, 20 de Diciembre para reciclaje de vehículos al final de su vida útil.

RAFESA

Proyecto final de Anna Escribano.

Programa de Dirección de Empresas Familiares (DFO1)

Este proyecto es una apuesta que hace Rafesa por la internacionalización de sus productos de aluminio en el mercado francés dirigidos al sector de la perfumería y cosmética.

IBERLAB

Proyecto final de Francisco Ariza.

Programa de Dirección de Empresas Familiares (DFO1)

Plan de marketing para comprobar si era factible cambiar la línea de producto y llegar a una cuota de mercado que en la actualidad la empresa no cuenta con ella y así ampliar la línea de acción y diversificar los mercados.

■ Executive MBA

(Directora del Programa, Lucía Langa)

CANAL VIVENCIAL; Eventos Corporativos

Proyecto final de David Funollet, Simón Giménez, Lluís M. Roses y Xavier Santacana. Programa Executive MBA (MBO2)

La idea de Canal Vivencial es crear una empresa especializada en comunicar mensajes corporativos mediante la organización de eventos. Gestionamos el ciclo de vida completo del evento actuando antes, durante y después del mismo. Nuestras principales ventajas son la flexibilidad, la innovación, el uso de las nuevas tecnologías y la cobertura integral.

ICAR VISIÓN. Soluciones de visión artificial para el tratamiento de datos. Proyecto final de Albert Monera, Carles Nino y Xavier Roca. Programa Executive MBA (MBO3)

Icar Visión Systems, S.L. desarrolla y comercializa soluciones basadas en visión artificial que permiten la introducción automática de la información contenida en documentos. El producto ICAR lee de una forma rápida DNI's, pasaportes... pudiendo guardar y gestionar la información capturada en bases de datos, facilitando así el registro de entradas en empresas, casinos, bingos...

■ Máster Especializado en Marketing

(Directora del Programa, Nina Hofmann)

ASPIRADOR ROBOT SIN CABLES PANASONIC

Proyecto final de Llum Delgado, Claudio Holanda, Nicolás Palma, Ana Taryn Pagès, Laura Pérez y María Santaolalla. Programa Máster Especializado en Marketing (PGO2)

Lanzamiento de Satellite, un aspirador robot que se ocupa de aspirar el suelo por ti para que te dediques a disfrutar de tu tiempo.

■ Turismo y Restauración

(Directora del Departamento, M^a Luisa Crespo)

BELBRIGHT HOTEL

Proyecto final de Núria Cherto, Beatriz López, Núria Mercadal, Paula Morgó y Lourdes Mayta. Programa Máster en Gestión Turística (HIN1)

■ General Management

RENTIROBA

Catarina Petit, Antoni Zaragoza, Albert Gràcia and Daniel Bonafé. General Management Programme (GGN1)

This project develops the idea of offering a home care service to save families a lot of time dedicated to housework such as cleaning, ironing and sewing of all household linen. This service includes picking up and home delivery.

RECYCARD: INTEGRAL SYSTEM OF CARS IN DISUSE

David Nicolau, Elena Fernández, Félix Sanz, José Pérez and Lidia Galera. General Management Programme (GGN1)

Idea based on the application of Law 1383/2002, 20 December for recycling worn out cars.

RAFESA

Anna Escribano.

Family Business Programme (DFO1)

This project is a proposal made by Rafesa for the internationalisation of its aluminium products in the French market, targeted at the perfume and beauty sector.

IBERLAB

Francisco Ariza.

Family Business Programme (DFO1)

Marketing plan to check the possibility of changing the line product and obtaining a market share which the company does not have at present so that we can extend the line of action and diversify markets.

■ Executive MBA

(Department Director, Lucía Langa)

CANAL VIVENCIAL; CORPORATE EVENTS

David Funollet, Simón Giménez, Lluís M. Roses and Xavier Santacana. Executive MBA Programme (MBO2)

The idea of Canal Vivencial is to create a company specialised in communicating company messages through the organization of events. We manage the complete running of the event from start to finish. Our main advantages are flexibility, innovation, use of new technologies and total coverage.

ICAR VISIÓN. ARTIFICIAL VISION SOLUTIONS FOR DATA TREATMENT

Albert Monera, Carles Nino and Xavier Roca. Executive MBA Programme (MBO3)

Icar Visión Systems develops and sells solutions based on artificial vision enabling the automatic introduction of information contained in documents. The ICAR product swiftly reads identity cards, passports... and can keep and manage the information taken from data base, making the registration of entries in companies, casinos, bingo halls easier.

■ Specialised Master in Marketing

(Department Director, Nina Hofmann)

ROBOT WIRELESS VACUUM CLEANER PANASONIC

Llum Delgado, Claudio Holanda, Nicolás Palma, Ana Taryn Pagès, Laura Pérez y María Santaolalla. Specialised Master in Marketing (PGO2)

Launching of Satellite, a robot vacuum cleaner that will clean the floor so you have more free time to enjoy.

■ Tourism and Catering Management

(Department Director, M^a Luisa Crespo)

BELBRIGHT HOTEL

Núria Cherto, Beatriz López, Núria Mercadal, Paula Morgó y Lourdes Mayta. Master in Tourism Management (HIN1)

HOSTELERIA HOSPITALARIA

Proyecto final de Ana Planas.

Programa de Gestión Gerencial Hotelera (HON1)

Estudio comparativo de viabilidad para determinar si la gestión del departamento funcional de cocina será interna o externa. Herramientas de negociación.

■ Gestión Sanitaria

(Director del Departamento, Carles Triginer)

TRANSPLANTE DE MEDULA OSEA DOMICILIARIA

Proyecto final de Daría Rubio.

Programa de Gestión Clínica de Servicios de Enfermería (GIN1)

El proyecto de crear una Unidad de Trasplantes de Médula Osea a domicilio pretende innovar la concepción del cuidado hospitalario y ofrecer soluciones viables.

■ Euro*MBA

Equípese con una visión anticipada en Fusiones y Adquisiciones.

Proyecto final de Robert-Jan Duyvestijn

Mientras que antes se ponía el énfasis en los modelos financieros y en razones estratégicas precediendo o apoyando la estrategia, hoy en día se presta mayor atención a asuntos humanos y a los factores que promueven una integración exitosa de las dos o más compañías que se fusionan. Cultura corporativa e integración son dos conceptos clave en esta tesis.

Qué ventajas tienen las PYMES sobre las grandes empresas en cuanto al servicio de Tecnología e Información: El caso de España.

Proyecto final de Jordi Torras.

La industria de servicios está dominada por las Pymes, al menos en la mayoría de países europeos. El principal propósito del proyecto es encontrar respuestas a tales cuestiones como: ¿es este fenómeno debido a las ventajas competitivas que las pequeñas empresas tienen sobre sus competidores mayores? ¿cuáles son esas ventajas? ¿reconocen los clientes y compradores corporativos también esas ventajas?

El impacto y la visibilidad en la cadena de suministro de la habilidad para llevar a cabo los objetivos de la empresa.

Proyecto final de Tad Dutch.

Este proyecto trata del papel cada vez más destacado de la logística dentro del negocio. Al igual que la fabricación ha evolucionado, la logística ha pasado de ser un almacén y un departamento de distribución a ser una parte integrada de la cadena de suministro con una logística que integra no solamente fabricación sino también otros departamentos que tradicionalmente operaban por separado.

■ I+D+I

(Director del Departamento, Martin Rahe)

Cuaderno de Investigación Nº 52

“Productos, medios y fuentes de financiación de las pequeñas y medianas empresas españolas”

Jover, Sergi; Pimienta, Heriberto; Martínez, Oscar

Dirigidos por: Eliseu Santandreu

Las Pymes tienen un gran peso en la economía española, donde representan un 90% del tejido empresarial. No obstante, en la realidad estas empresas se enfrentan con problemas e ineficiencias a la hora de financiar su actividad económica. El estudio se marca dos objetivos: por un lado, demostrar que las Pymes cuentan con mayores dificultades de acceso a la financiación y, además, a mayor coste por las razones que se analizan, que las empresas de mayor tamaño.

HOSPITAL CATERING

Ana Planas.

Hotel Management Programme (HON1)

Comparative study of viability to decide if the management of the kitchen's functional department will be external or internal. Negotiation tools.

■ Healthcare Management

(Department Director, Carles Triginer)

MOBILE BONE MARROW TRANSPLANT

Daríá Rubio

Clinical Administration for Nursing Services Programme (GIN1)

The project to create a mobile bone marrow transplant unit aims to provide new innovations and other viable solutions in hospital care.

■ Euro*MBA

Equip yourself with foresight on Mergers and Acquisitions

Robert-Jan Duyvestijn

Whereas in the earlier days emphasis was placed on the financial models and strategic rationales preceding or supporting such a strategy, nowadays more attention is given to the people aspects and the factors favouring the successful integration of the two or more combining companies. Corporate culture and integration are central concepts in this thesis.

Advantages of an SME over a larger firm in information technology services: The case of Spain

Jordi Torras

The Services industry is dominated by SME, at least in most European countries. The main goal of the project is to find answers to such questions as: is this phenomenon produced due to competitive advantages that small firms have over their larger competitors? What are these advantages? Do customers and corporate buyers recognize these advantages as well?

The impact & visibility in the Supply Chain on the skill of reaching corporate goals

Tad Dutch

This paper goes through the expanding role of logistics in business. As manufacturing has evolved, logistics has changed from a warehousing and distribution department to an integrated part of a supply chain with logistics that include not only manufacturing but many other departments that traditionally operated separately.

■ R+D+I

(Department Director, Martin Rahe)

Research booklet N. 52

"Products, means and finance sources of Spanish SMEs"

Jover, Sergi; Pimienta, Heriberto; Martínez, Oscar

Directed by: Eliseu Santandreu

SMEs have an important impact on Spanish economy, where they make up 90% of the business environment. Nevertheless, these companies are faced with problems and inefficiencies when financing their economic activities. This research study has two objectives: on the one hand, to show that SMEs have more difficulties when looking for financing and, on the other hand, this will be at a higher cost than larger companies, due to the reasons analysed.

Este documento es una producción del Departamento de Dirección Académica de EADA. Si está interesado en algún material, puede ponerse en contacto con iberasategui@eada.edu

C/ Aragó, 204. 08011 - Barcelona - España.
Tel: +34 934 520 844 Fax: +34 933 237 317
e-mail: info@eada.edu - www.eada.edu

This newsletter is produced by EADA's Academic Management Department. If you have any queries, contact iberasategui@eada.edu

C/ Aragó, 204. 08011 - Barcelona - España.
Tel: +34 934 520 844 Fax: +34 933 237 317
e-mail: info@eada.edu - www.eada.edu