**ARTÍCULO** 04
EADA 50 años
El bagaje del trabajo bien hecho

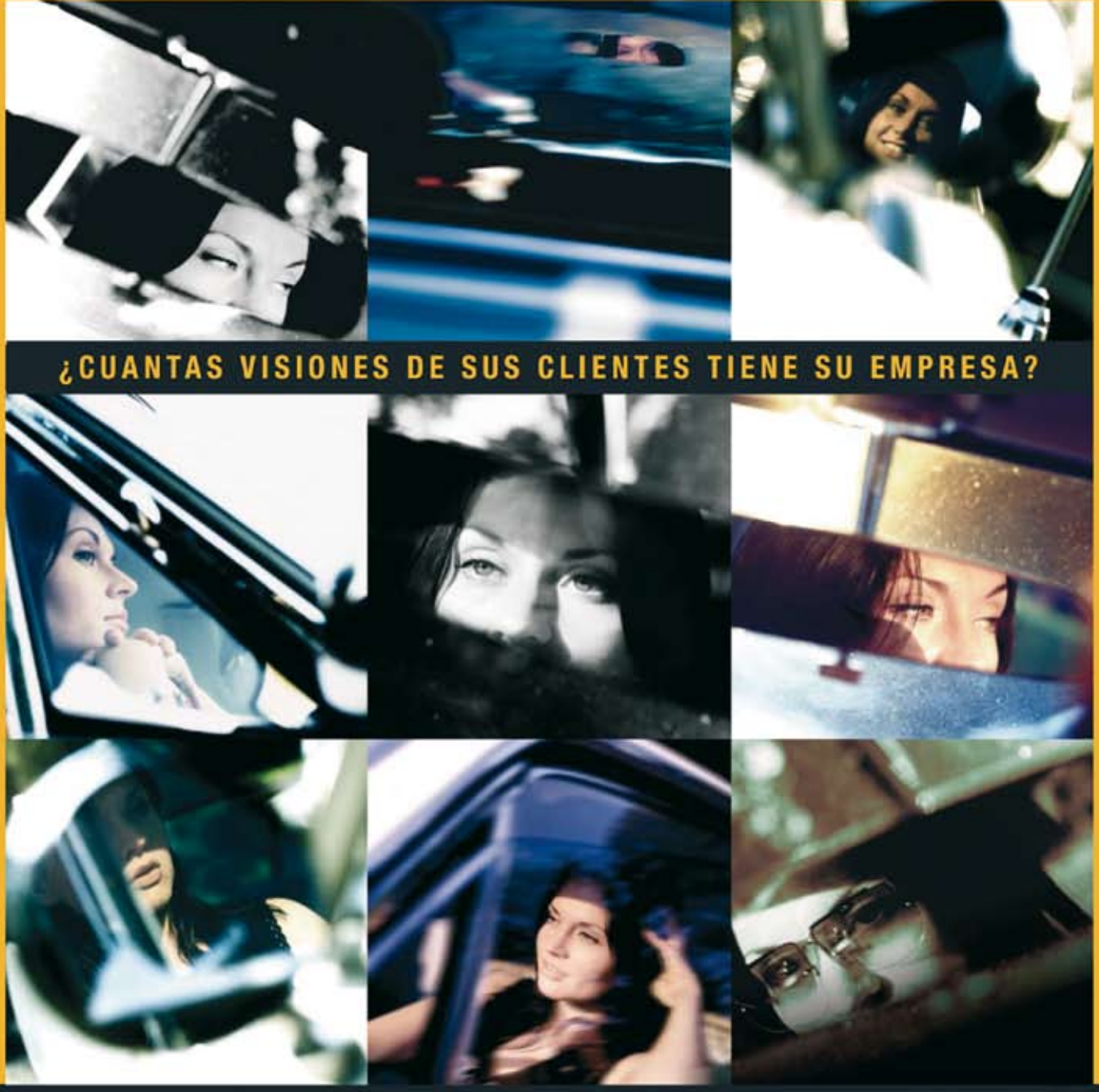
**ENTREVISTAS** 08
Ken Blanchard, autor del libro *Manager al Minuto*

**BREVES EADA** 23
EADA acredited with EQUIS
Acuerdo para donaciones con IGMAN-Acció Solidària

**EADAClub** 26
Antiguos Alumnos
Who is who
Encuentro Anual
El dia después

# EADAVIEW

| Epoca II Formación y Empresa | Número. 10 | Septiembre 2007 | 3€




SAGE CRM SALESLOGIX

La solución CRM líder para la mediana empresa.

SAGE CRM

SAGECRM.COM

La solución CRM vía Internet.

ACT!™

El gestor de contactos líder en el mundo.

# Una única visión

## Probado por más de 4.000.000 de usuarios

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

Sage CRM Solutions
freedom of choice

Castle CRM

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

# Retos de futuro

**DAVID PARCERISAS**
Presidente del Patronato
de la Fundación EADA

El futuro está lleno de retos y de incógnitas. El propio sistema de enseñanza superior continúa debatiendo la forma que deben adoptar los acuerdos de Bolonia en nuestro país. La mayoria de la población estudiantil que va a ser protagonista de estos cambios no tiene ni la más remota idea de cómo le van a afectar, y el mercado de trabajo pide perfiles con competencias cada vez más alejadas de los diseños curriculares que aparecen en los temarios oficiales. En el momento de escribir este artículo, todavía está encima de la mesa la sorpresiva noticia de que se quieren eliminar las titulaciones de Ingeniería Superior y convertir todas las ingenierías en titulaciones de cuatro años.

Sólo un profundo desconocimiento de los vínculos entre el sistema productivo y el educativo puede hacer estos juegos malabares con la estructura de las carreras universitarias. Encajar la oferta y la demanda se ha convertido en un rompecabezas casi imposible ya que el sistema educativo, y el universitario en particular, carece de la rapidez de respuesta que requiere la acelerada evolución de las necesidades empresariales. Hablamos de *lifelong learning* (educación a lo largo de toda la vida), pero no siempre nos preguntamos si es necesaria debido a los cambios sociales o porque sencillamente la plataforma educativa de la que parte para llegar al mercado de trabajo está completamente desfasada respecto a la realidad.

Seguramente la mayoría de los lectores estarán de acuerdo en que la educación es un derecho de todos los ciudadanos. No obstante, la universalización de la enseñanza superior puede llevar a su «banalización» y a convertir en un *commodity* algo que debe tener un valor de reconocimiento social mucho mayor. La multiplicación de la oferta en educación superior conlleva la falta de recursos cualificados para hacer una educación de calidad. En el sector de las escuelas de negocios, ya se ha detectado una amenaza de futuro relacionada con la escasez a nivel mundial de profesores altamente cualificados. Nuestro sector está completamente internacionalizado y los doctorandos de las mejores universidades americanas están en el punto de mira de los decanos más ansiosos de incorporar a su plantilla a excelentes profesores e investigadores.

Simultaneamente, las *Business Schools* se dirigen a un mercado internacional tratando de captar a los mejores talentos allí donde estén. Los programas en inglés se han convertido en moneda corriente en las mejores escuelas del mundo y han eliminado la barrera del idioma «oficial» que aún existe en la mayoria de universidades públicas. La educación se ha globalizado y por tanto las instituciones educativas también deberán hacerlo. Desde EADA hace años que hemos asumido e interiorizado el reto de la internacionalización. Pero este reto requiere un esfuerzo constante para aceptar la diversidad y la pluralidad que, en ocasiones, exije dedicar tiempo a gestionar la multiculturalidad.

Ahora que se ha puesto de moda apadrinar palabras, esbozo una serie que bien podría servir para definir el trabajo apasionante de la formación: pluralidad, diversidad, multiculturalidad, diferencias, compromiso, ejemplo, tolerancia, dedicación, esfuerzo, pasión, ilusión...

EADAVIEW

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

**Editor:**
Jonas Ljunggren
jljunggren@eada.edu

**Colaboradores:**
Montse Banyuls, Carmen Gracia, Anna Martín, Amor Pujol, Albert Masià, Ariadna Boada, Ismael Gil, Eva García, Samuel Ciprés, Noemí Maroto, Imma Tortajada, Leo Abecasis.

**Diseño y Coordinación Editorial:**
Sponsorship Group
Horaci, 14-16
08022 Barcelona
Tel. 93 204 20 66
www.esponsor.org
info@esponsor.org

**Publicidad:**
Susana Morales
Julio Burriel
smorales@esponsor.org
jburriel@esponsor.org
Tel. 93 204 2066

**Depósito Legal:**
B-39.718-2004

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

Inauguración del año académico 1980 con Victor Pou

## 50 AÑOS DE HITOS HISTÓRICOS (1957-2007) HISTORIA DE EADA

**1957** Dos consultores, Irene Vázquez Mier y Arturo Alsina Gallart, fundan EADA con el apoyo de un grupo de empresarios, para ofrecer servicios a la comunidad empresarial. Deciden instalar su sede en el Ensanche, en el centro de Barcelona.
Sus primeras actividades de formación están relacionadas con la consultoría y la selección de personal.

**1962** Además de los cursos a medida para empresas, se introducen cursos abiertos: programas de formación ejecutiva orientados al desarrollo profesional y al intercambio profesional con otros ejecutivos.
Se crean programas en las áreas de organización y producción industrial, marketing, gestión comercial y de ventas, contabilidad, finanzas, recursos humanos y gestión de empresas.

**1967** EADA se convierte en empresa limitada (EADA, SA) con la participación de un reducido grupo de empresarios catalanes que comparten la filosofía de los fundadores. El crecimiento de la demanda de formación implica el traslado a la calle Aragón, 196-204.

**1969** EADA recibe los premios Lucca Paccioli, de la Academia Internacional de Contabilidad, y Paul Otlet, por su aportación al Sistema Internacional de Contabilidad.

**1970** Introducción de la primera simulación (*The Executive Business Game*).
El profesor Viñas Carles se convierte en el primer decano de la institución.

**1972** Primer contacto con la *efmd*.

**1973** Lanzamiento de programas específicos para diversos sectores de servicios.

**1974** Fallece el director general, Arturo Alsina i Gallart. David Parcerisas es elegido para ocupar su vacante.

# EADA, el bagaje del trabajo bien hecho

*La evolución de EADA en sus 50 años de historia ha consolidado un proyecto de formación serio y dinámico que la sitúa en la actualidad como una de las principales escuelas de negocios del mundo.*

No fue en un garaje californiano pero casi. Corría el año 1957 cuando Irene Vázquez y Arturo Alsina sentaron las bases de lo que ahora es EADA. Ha llovido bastante desde que aquella pequeña empresa ubicada en un despacho realquilado en la calle Muntaner de Barcelona empezó a ofrecer servicios de consultoría y selección de personal a la comunidad empresarial catalana. Muy pronto extendieron sus actividades a la formación permanente especializada en el campo de la gestión y administración de empresas convocando los primeros cursos en el año 1960.

En la actualidad, EADA figura entre las más prestigiosas escuelas de negocios a nivel internacional, tal como acreditan las posiciones recientemente alcanzadas en los rankings que publican *The Economist*, que la sitúa entre las primeras 100 escuelas del mundo, y el *Financial Times*, en cuyo último ranking aparece entre las primeras 50 de Europa. Si bien, con bastante anterioridad ya se había erigido como una de las primeras 4 escuelas de negocios del Estado español y se había hecho merecedora de

*«EADA, tiene como misión contribuir al progreso del país, desde la iniciativa privada, fomentando el desarrollo de organizaciones más humanas y eficientes a través de la formación.*

*Por eso es una institución dedicada al desarrollo personal y profesional de los hombres y mujeres que componen nuestro tejido empresarial»*

Irene Vázquez Mier
(*Fundadora de EADA*)

las acreditaciones de calidad internacional EQUIS y AMBA que conceden dos de los más importantes organismos del sector, la *European Foundation for Management and Development* (*efmd*) y la *Association of MBAs* (AMBA).

David Parcerisas, que estrena cargo como presidente del Patronato de la Fundación EADA tras tres décadas al frente de la Dirección General de la escuela, tiene muy claras las prioridades: «ser acreditada por el *efmd* por tercera vez consecutiva a lo largo de los últimos ocho años es clave en la estrategia de EADA. Es un paso más en la consolidación de nuestro posicionamiento entre las primeras escuelas de negocios del mundo y refleja nuestro compromiso por la formación de alta calidad dirigida al mundo corporativo».

Desde sus modestos orígenes, las personas que han contribuido a conducir EADA hasta la posición que ocupa hoy asumieron que el desarrollo de personas e instituciones debía partir de una libertad de pensamiento que sólo la independencia ideológica, económica y religiosa podía garantizar. Partiendo de esta premisa, lograron atraer al mejor profesorado, comprometidos desde el principio con un modelo de formación basado en la calidad, en la cercanía y en el «aprender haciendo». Precisamente, estos valores son los que mueven todavía hoy en día a miles de estudiantes, particulares y empresas a encomendar su desarrollo profesional a EADA, toda vez que animan a sus colaboradores, familiares y amigos a formarse en nuestra institución.

**1978** Se inicia la oferta de enseñanza de inglés.

**1980** Se abre un período de crecimiento sostenido que da pie a la ampliación gradual del profesorado a tiempo completo.

**1981** EADA se convierte en miembro de *efmd*.

**1983** Se crea un departamento específico responsable de los programas a medida.
Se introducen los primeros programas de banca.

**1984** Se crea la Fundación EADA.
EADA se convierte en miembro de CLADEA.

**1985** Se amplían las instalaciones existentes y se lleva a cabo una completa redistribución del edificio.
EADA se convierte en miembro de la AACSB.

**1989** Se introducen los primeros programas ejecutivos MBA.
A tenor de que el futuro de la formación implicaría concentrarse no sólo en los contenidos sino también en los procesos de aprendizaje, cada vez más orientados hacia la gestión y la coordinación de personas y grupos, EADA decide adquirir un centro residencial con instalaciones apropiadas para ofrecer este tipo de formación, y compra Collbató.
EADA crea AEEDE junto con otras siete escuelas de negocios españolas.

**1991** Todo el personal de Collbató se incorpora a la estructura de EADA y se crea Catering Collbató, SA.

**1993** Se firma un acuerdo de colaboración con la Universitat Pompeu Fabra.

**1994** Lanzamiento del *MBA full-time* y de tres programas de postgraduado especializados.

**1999** EADA recibe la acreditación EQUIS.

*«Recibir la acreditación del efmd por tercera vez consecutiva a lo largo de los últimos ocho años es clave en la estrategia de EADA. Es un paso más en la consolidación de nuestro posicionamiento entre las primeras escuelas de negocios del mundo y refleja nuestro compromiso con la formación de alta calidad dirigida al mundo corporativo»*

David Parcerisas
(*Presidente del Patronato de la Fundación EADA*)

EADA también se distingue de otras escuelas de negocios por el diseño de sus programas, en los que el ***mix*** de conocimientos, habilidades y actitudes se establece en función del rol que cada persona ocupa en su lugar de trabajo. La participación activa y el intercambio de experiencias y puntos de vista son una constante en todos los programas de EADA.

«Es un orgullo ver reflejado en los rankings más prestigiosos del mundo el buen trabajo, entrega personal y compromiso con el proyecto de nuestros profesores, personal de servicio y parti-

Inauguración del año académico 1990 con Pascual Maragall y Josep Borrell

EADA crea una *joint-venture* con BARNA en la República Dominicana.

**2001** EADA crea ForQ (Asociación por la Calidad en la Formación Continua) junto con otros siete centros de formación ejecutiva de Barcelona, públicos y privados.
Se crea ABE (*Alliance for Business Education*), que en la actualidad está formada por las siguientes instituciones: AUDENCIA (Nantes, Francia), *Leon Kozminski Academy of Entrepeneurship and Management* (Varsovia, Polonia), *Bradford University* (Bradford, Reino Unido) y EADA (Barcelona, España).
El consorcio Euro*MBA firma un nuevo acuerdo con EADA, que pasa a ser miembro de pleno derecho.
Se firman acuerdos con el *Asian Institute of Technology* de Bangkok y la *Graduate Business School* de Zurich para el intercambio de alumnos y profesores.

**2002** Se lanza el *International MBA* (en inglés).
EADA recibe la acreditación EQUIS.
El Departamento de Idiomas se traslada a unas nuevas instalaciones en la calle Muntaner, 81.

**2003** EADA recibe la acreditación AMBA.
La Semana Internacional de EADA se amplía a 3 semanas de cursos intensivos que atraen a unos 15 profesores de escuelas de primer nivel de todo el mundo.

**2004** Toda la actividad formativa se concentra en una entidad sin ánimo de lucro, la Fundación Privada Universitaria EADA.
Los programas Máster se lanzan en inglés y completan, así, la cartera de programas internacionales.
El Patronato nombra a tres nuevos miembros en representación de las empresas asociadas.

**2005** El Patronato nombra a David Dinwoodie director general adjunto.
El *Financial Times* incluye el programa Euro*MBA entre los 25 primeros programas del mundo de formación *blended* (a distancia con elementos presenciales).

**2006** El Patronato aprueba el plan para separar completamente la institución de la sociedad anónima original EADA, SA.
El departamento de *Executive Education* lanza una serie de programas modulares de Desarrollo del Liderazgo dirigidos a ejecutivos corporativos.
EADA formaliza un acuerdo de colaboración con el *Center for Creative Leadership* y se embarca en diversos proyectos internacionales de investigación y formación.
Lanzamiento de tres centros de excelencia para investigación aplicada.
*The Economist Intelligence Unit* incluye el programa MBA de EADA entre los 100 primeros del mundo.
El *Financial Times* incluye a EADA entre las 50 primeras escuelas de negocios de Europa.

**2007** El programa EURO*MBA recibe la acreditación de la AMBA.
EADA conmemora su 50º aniversario.
EADA recibe la acreditación EQUIS.

David Parcerisas entregando la memoria de EADA a Jordi Pujol en la primera legislatura como President de la Generalitat de Catalunya

cipantes» señala David Dinwoodie, director general de la Fundación EADA, quien insiste en la importancia de dar continuidad al camino emprendido: «Seguiremos trabajando para consolidar y reforzar el posicionamiento de EADA entre el selecto grupo de escuelas de negocios con acreditaciones internacionales y reconocimiento en los medios de comunicación».

*«Es un orgullo ver reflejado en los rankings más prestigiosos del mundo el buen trabajo, la entrega personal y el compromiso con el proyecto de nuestros profesores, personal de servicio y participantes.*

*Seguiremos trabajando para consolidar y reforzar el posicionamiento de EADA entre el selecto grupo de escuelas de negocios con acreditaciones internacionales y reconocimiento en los medios de comunicación»*

David Dinwoodie
(*Presidente del Patronato de la Fundación EADA)*

Los hitos alcanzados en los últimos años y la dirección emprendida, especialmente a nivel internacional, certifican que EADA se mueve al compás de los nuevos tiempos, siguiendo los cambios de un mercado tremendamente dinámico y de un entorno complejo y cambiante. Todos estos movimientos deben armonizarse con su papel como catalizador de la sociedad: «EADA tiene como misión contribuir al progreso del país, desde la iniciativa privada, favoreciendo el desarrollo de organizaciones más humanas y eficientes a través de la formación», recuerda Irene Vázquez Mier, presidenta de honor de la Fundación EADA. Y añade: «Por eso es una institución dedicada al desarrollo personal y profesional de los hombres y mujeres que componen nuestro tejido empresarial».

Se cumplen 50 años de historia, pero también de un «estilo EADA» y del trabajo bien hecho que permiten a sus fundadores pasar el testigo a nuevas generaciones, que heredan un rico bagaje, pero también la misión de continuar la senda trazada y seguir sumando éxitos avanzándose a los tiempos, como en su día hicieron sus antecesores.

**TOME HOY UNA BUENA DECISIÓN.**
**MAÑANA OBTENDRÁ LOS MEJORES RESULTADOS.**

Agentes inmobiliarios, intermediarios y consultores ya encuentran en Renta Corporación el mejor cliente para sus grandes inmuebles:

- Porque proporcionamos respuestas rápidas y definitivas.
- Porque nuestro trato es altamente confidencial y transparente.
- Porque garantizamos solvencia financiera y una gran flexibilidad operativa.
- Porque cumplimos nuestros compromisos y reconocemos honorarios.

Tome la mejor decisión: contacte con Renta Corporación y obtenga grandes resultados.

www.rentacorporacion.com

**COMPRAMOS, TRANSFORMAMOS Y VENDEMOS EDIFICIOS Y SUELO**

**93 293 14 92 - 91 489 10 29**

RENTA CORPORACIÓN

BARCELONA MADRID PARÍS BERLIN LONDRES

*Entrevista a Ken Blanchard, autor del libro* Manager al Minuto *y ponente del encuentro anual de EADAClub*

# «Necesitamos un nuevo modelo de líderes que no deseen ser servidos sino que quieran servir a los demás»

Ken Blanchard es uno de los grandes expertos del *management* mundialmente conocido gracias al libro *Manager al Minuto*[1], que escribió junto a Spencer Johnson y del que ha vendido más de 13 millones de ejemplares en más de 25 idiomas desde 1981. Superados los 65 años, no tiene intención de jubilarse y su actividad es frenética: libros, conferencias, cursos de liderazgo, etc. Y, por supuesto, hay que destacar su compañía[2], The Ken Blanchard Companies, fundada con su esposa Marjorie en 1979, en la que actualmente ocupa el cargo de *Chief Spiritual Officer* preservando su visión y valores. Además, ha recibido numerosos premios y distinciones, como ser incluido en el *Hall of Fame* de Desarrollo de Recursos Humanos por la revista *Training*. Afable y comunicador, el pasado mes de mayo, impartió una conferencia en el encuentro anual de EADAClub.

**En la introducción de su último libro *El autoliderazgo y el ejecutivo al minuto* usted afirma que el trato entre empresarios y trabajadores ha cambiado: ya no es lealtad a cambio de seguridad en el trabajo, sino autonomía a cambio de honestidad y desarrollo profesional.**

En el pasado, la única razón para trabajar era ganar dinero y el trato era transaccional: dinero a cambio de lealtad a un puesto de trabajo de por vida. Hoy en día, no existe aquella seguridad laboral y cobra más importancia que el dinero el sentirse feliz y realizado en el trabajo. Las organizaciones necesitan plantearse objetivos más elevados que el de aumentar su cifra de resultados para lograr que los empleados se impliquen en su proyecto y se entreguen de verdad.

**Esto implica también un cambio de liderazgo.**

Necesitamos desesperadamente nuevos modelos de educación, de países, de iglesias, etc. Nuevos modelos de políticos que piensen en solucionar problemas y no sólo en su reelección, políticos que permitan una continuidad en los proyectos. Necesitamos un nuevo modelo de líderes que no deseen ser servidos sino que quieran servir a los demás. En *De buena a grandiosa*, Jim Collins[3] lo explica muy bien. Los grandes líderes, cuando las cosas funcionan se asoman a la ventana y otorgan todo el crédito a los demás. Cuando van mal, piensan qué podrían haber hecho para haber logrado mejores resultados. Los líderes autocomplacientes, cuando hay malos resultados se asoman a la ventana para ver a quién pueden culpar.

**Para ello se precisa una gran calidad personal.**

Exacto. El mayor problema de los líderes es su ego, su enorme ego. Un buen líder debe tener determinación y humildad. Determinación para ser el mejor y motivar a la organización desde abajo de forma que logre los objetivos que él mismo ha establecido; y humildad para servir a su gente.

**Ahora estamos viviendo un cambio generacional en las organizaciones. Conviven trabajadores que prefieren el viejo estilo de mando con los jóvenes y los trabajadores del conocimiento.**

Es un momento apasionante. A los trabajadores mayores no hay que forzarlos a cambios que ya no se vean capaces de asumir, pero el buen líder debe ser consciente de este gran cambio. Yo llevo años dando clases en la universidad y a los jóvenes de esta nueva generación no hay que convencerlos de que hay que adoptar una nueva forma de liderazgo, su sorpresa es que alguien haya podido plantearse lo contrario en alguna ocasión. Por otro lado, a los trabajadores del conocimiento, no se les puede obligar a trabajar. Como explica Peter Drucker, hay que tratarlos como a los voluntarios de una ONG: motivarlos con otras aspiraciones para que den lo mejor de sí mismos de manera voluntaria.

> *«Las escuelas de negocios deberían dirigirse a los corazones de los alumnos más que a sus cabezas»*

**¿Qué características destacaría de esta nueva generación que está a punto de irrumpir en el mercado laboral?**

Esta generación valora tres aspectos del liderazgo. Primero la integridad, líderes que hagan lo que dicen. Hasta ahora los empleados criticaban a los *managers* a sus espaldas, pero ellos lo harán abiertamente o dejarán la compañía porque no les dejan expresarse. Segundo, una relación de socios: «tú eres mi *manager*, pero somos colegas». Y tercero, se consideran un único ser humano a tiempo completo. No podemos diseccionar la vida profesional de la vida privada, necesitamos a nuestros seres queridos en los momentos cruciales de la vida, sean personales o profesionales.

**También se caracterizan por ser resolutores natos de problemas. Quizá gracias a los videojuegos, tan criminalizados en su día.**

Este aspecto es muy notorio. Un jugador que compite de diez de la noche a seis de la mañana está tomando decisiones cada 30 segundos. Además, no compite únicamente con otros sino consigo mismo, mejorando y superando continuamente niveles de competencia cada vez más exigentes. Es una generación emprendedora que, para resolver problemas, sólo tiene que pedir ayuda a esa tremenda red de colegas en Internet. Incluso están acostumbrados a trabajar en equipo con personas que no han visto nunca. Internet ha hecho imposible que la gente permanezca en la ignorancia. La clave es: ¿permitimos a la gente utilizar sus cerebros para trabajar y solucionar problemas o deben respetar la jerarquía y hablar con su jefe que a su vez habla con su jefe, etc., etc.?

**La aceleración es otra característica actual. ¿Cómo se puede combinar con la gestión de recursos humanos que necesita otro tiempo diferente?**

Se trata de un grave problema, porque la presión del corto plazo provoca comportamientos poco éticos para poder cumplir con esos objetivos imposibles, ¡incluso semanales! Nuestros padres invertían a largo plazo, pero ahora se compran acciones hoy para venderlas al día siguiente y obtener un beneficio inmediato. Precisamos de una continuidad. El éxito de una organización radica en la pasión de los empleados y la lealtad de los clientes. Para ello, el liderazgo estratégico es importante y necesario, pero es fundamental el liderazgo operacional porque es lo que perciben tanto empleados como clientes. El 85 % del éxito de una empresa depende de cómo se logran esos

> *«Hoy en día, cobra más importancia que el dinero el sentirse feliz y realizado en el trabajo (...) y las organizaciones necesitan plantearse objetivos más elevados que aumentar su cifra de resultados para lograr que los empleados se impliquen en su proyecto»*

*«La presión del corto plazo provoca comportamientos poco éticos para poder cumplir con esos objetivos imposibles. Precisamos de una continuidad»*

objetivos estratégicos, concretamente, de si cuidamos a trabajadores y clientes para lograrlo. Pero para ello es preciso disponer de tiempo, de ahí que se tenga que lidiar con la mentalidad cortoplacista.

**La globalización ha acuciado la competencia y China e India se perfilan como los grandes competidores. ¿Usted ha viajado por estos países?**

Cuando era pequeño y no te acababas la comida te recriminaban que había gente que moría de hambre en la India. Ahora tenemos que espabilarnos porque, si no, ellos se comerán nuestro trabajo y nuestros jóvenes tendrán que marchar a trabajar a India y China. El principal problema es cómo vamos a mantener en Occidente nuestra maquinaria en crecimiento. Y creo que Europa tiene un problema añadido.

*«Como líderes espirituales sin duda Jesús, o personas como Mahatma Gandhi o Nelson Mandela»*

**¿De qué tipo?**

La sociedad del bienestar europea ha fomentado que todo el mundo tenga derechos y nadie quiera asumir responsabilidades o deberes. El Estado provee de todo lo necesario independiente de si gobierna la derecha o la izquierda, entre las que no hay muchas diferencias. ¿Qué vamos a hacer con los desempleados que prefieren vivir de los subsidios a trabajar? Los inmigrantes, sin embargo, sí que están dispuestos a asumir los trabajos que nosotros no queremos. No podemos oponer libertad a responsabilidad. Como decía Kennedy, «no se trata de qué puede hacer tu país por ti, sino de qué puedes hacer tú por tu país». Se trata de tener un corazón servicial.

**Usted es profesor de universidad. ¿Qué papel juegan las escuelas de negocios en esta transformación?**

Su papel es clave. Pero acostumbran a instruir a sus alumnos en análisis financieros y no en liderazgo. Como mucho pasan de puntillas por el comportamiento de las organizaciones y programan encuentros con líderes empresariales para compartir su experiencia. El proceso debería ser, primero, aprender sobre la propia capacidad de liderazgo. Después, sobre el liderazgo cara a cara y de grupo. Y, finalmente, sobre liderazgo de las organizaciones, pero ésta es la última parada del trayecto. Creo firmemente que deberían dirigirse a los corazones de los alumnos y a su carácter más que a sus cabezas.

**¿Nos podría decir algunos de sus líderes más admirados?**

Como líderes espirituales sin duda Jesús, o personas como Mahatma Gandhi o Nelson Mandela. Pero dentro de los negocios actuales en EEUU destacaría a personas como Bill Gates o Dan Cathy, presidente de Chick-fil-A[4] y a su padre. Chick-fil-A tiene 1300 tiendas, no abren los domingos y sólo tienen un 2 % de rotación de los ***managers*** de restaurantes. Una empresa que cuida de las personas, cuya motivación pasa por algo más que ganar dinero.

---

1 *Manager al Minuto*. Ken Blanchard and Spencer Johnson. Ed. Rayo, 2003)

2 http://www.kenblanchard.com/

3 *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't*. Jim Collins. Ed. HarperCollins, 2001

4 http://www.chick-fil-a.com/

# Para que su negocio tenga todas las letras a su favor

**TU MUNDO LEGAL.**

## ARAG Gama Empresa

- Cobertura jurídica para la empresa o para el profesional.
- Para los imprevistos relacionados con contratos laborales, de servicios, de suministros, reclamación de honorarios, defensa penal, derechos relacionados con el local...
- Tres modalidades: ARAG Comercio, Oficina e Industria, ARAG Profesional y ARAG Construcción.
- Asistencia Jurídica Telefónica 24h.
- Más de 70 años de experiencia, 350 despachos colaboradores y mil abogados en España.

**El líder legal está junto a ti**
**902 24 27 24 • www.arag.es**

*ENTREVISTA: Joan Pau Miquel, director general de* Banca Privada d'Andorra

# «Nuestro plan de formación busca el crecimiento personal y el conocimiento actualizado y constante del negocio bancario»

*Banca Privada d'Andorra* es una de las entidades financieras andorranas con más tradición y mayor prestigio. En el año 2004 inició un plan de expansión con la voluntad de convertirse en un referente del sector. La formación ocupa un lugar destacado en este programa, destinado a reforzar la identidad corporativa, la cultura de empresa y la dimensión social de la entidad. El director general de BPA, Joan Pau Miquel, nos recibe para hablar del futuro de la economía andorrana, del papel de los bancos y de la filosofía de BPA.

**A principios del siglo XXI, Andorra conserva su independencia. ¿Cuál es la situación del país con relación a Europa?**

En los años ochenta, Andorra inició un proceso de apertura internacional que todavía sigue en pie. El Principado no forma parte de la Unión Europea. Sin embargo, en los últimos años se han firmado una serie de acuerdos bilaterales y multilaterales con la UE y con algunos de sus estados miembros sobre temas muy diversos: aduanas, comercio, seguridad, juventud, libre circulación de personas... En 2005, Andorra y la UE firmaron un acuerdo muy importante en materia de fiscalidad del ahorro. Ese mismo año se firmó un acuerdo trilateral entre Andorra, España y Francia relativo a la buena vecindad, amistad y cooperación, y un acuerdo bilateral con Portugal. Además, Andorra participa en diversas instituciones europeas: la Comisión Europea para la Democracia por medio del Derecho, el Grupo de Estados Contra la Corrupción (GRECO), la Unidad Responsable de la Evaluación de las Medidas Contra el Blanqueo de Capitales (MONEYVAL), el Centro Europeo de las Lenguas Vivas... Podríamos decir que Andorra comparte los valores que contribuyeron a forjar la UE, desde la defensa de su propia singularidad y de un espíritu de independencia manifiesto a través de los siglos.

**¿Cómo ve usted el futuro de Andorra? ¿Cuáles son los principales retos y oportunidades? Y ¿cuáles, las amenazas?**

El principal reto desde el punto de vista económico es consolidar Andorra como destino turístico de primer orden. La competencia de nuevos destinos turísticos, países emergentes y vuelos de bajo coste es muy importante. Frente a otros mercados Andorra cuenta con una gran oferta de servicios: 350 establecimientos hoteleros y un comercio puntero y diversificado.

Nuestro turismo no tiene limitaciones estacionales, se puede visitar el Principado en cualquier época del año. A pesar de que la nieve sigue siendo uno de los grandes atractivos, la oferta se amplía continuamente con una mayor superficie esquiable, remontadores de última generación y muchas posibilidades de ocio aparte del esquí. Para poder explotar estos recursos es imprescindible dotarse de infraestructuras de comunicaciones que puedan responder a la demanda de visitantes.

**¿Cuál ha sido el papel de la banca en Andorra durante los últimos años?**

Tradicionalmente la banca andorrana se ha caracterizado por un nivel muy alto de solvencia y una política de riesgos muy prudente. La capacidad de los equipos directivos y los profesionales del sector, junto con la vocación innovadora, nos han convertido en un referente para los mercados más próximos. Desde 1990 la banca andorrana se dotó de un código deontológico para luchar y prevenir contra el blanqueo de capitales ilícitos. La Administración ha puesto en funcionamiento una serie de leyes y órdenes regulativas en materia bancaria, financiera y de prevención del blanqueo de capitales que sitúan el sistema financiero andorrano en el nivel de los estándares más exigentes.

**BPA ha experimentado un gran crecimiento y se ha consolidado plenamente. ¿En qué valores se basa esa expansión?**

Una encuesta reciente de posicionamiento de marca indica que los clientes de BPA valoran sobre todo el trato personal, la eficiencia de nuestros servicios y el alto valor añadido de nuestras inversiones financieras. Nuestros profesionales conocen en profundidad los mercados financieros y aplican estos conocimientos a las necesidades de cada cliente. Esto explica, por ejemplo, el éxito de la nueva gama de los fondos de inversión *BPA Fons Dolphin Equities*, que desde su lanzamiento en julio de 2006 han superado ampliamente los índices de referencia.

**¿Cómo ve el futuro de la banca andorrana en el contexto de las transformaciones de la economía global?**

Andorra se ha convertido en una plaza financiera de orden mundial, con un gran potencial de futuro. En el sector bancario europeo existe una tendencia a la concentración. Las dimensiones de los distintos grupos bancarios andorranos, en cambio, permiten ofrecer una respuesta personalizada, mucho más difícil de obtener en otros entornos, que se beneficia de la constante innovación de productos y servicios.

> *«Andorra comparte, desde la independencia, los valores de la Unión Europea»*

**¿Con qué mecanismos cuentan los bancos andorranos para la captación de profesionales? ¿Cuáles son las principales dificultades con las que se encuentran?**

Los mecanismos no son muy distintos de los que se utilizan en otros sectores. Disponemos de una base de datos que se alimenta a través de distintas fuentes: candidaturas espontáneas, contactos... También utilizamos los servicios de empresas de selección. El principal problema es la visión de la movilidad de muchos profesionales españoles a los que les cuesta decidirse a venir a Andorra.

**¿Cuál es el perfil profesional más valorado en el sector bancario andorrano?**

En BPA, depende de la vacante por cubrir. Pero si se pudiera establecer un perfil ideal, sería el de una persona dispuesta a compartir nuestros valores y nuestra cultura corporativa, bien preparada, con iniciativa y con muchísima ilusión para compartir un proyecto profesional que engloba un proyecto de vida personal.

**¿Cómo integran la formación continua en *Banca Privada d'Andorra*?**

La formación continua es la base de los retos que se plantea actualmente el sector financiero y forma parte del proyecto empresarial y de la cultura de nuestra entidad. Cuando una persona se incorpora a BPA, se le informa de la necesidad de mantenerse al día. Se le explica que el principal responsable de su desarrollo es ella misma. En un segundo plano, está la persona que dirige su equipo. Y, finalmente, el área de Gestión y Desarrollo de Personas de BPA. Pasamos de una visión

*«La formación continua es la base de los retos que se plantea el sector financiero andorrano»*

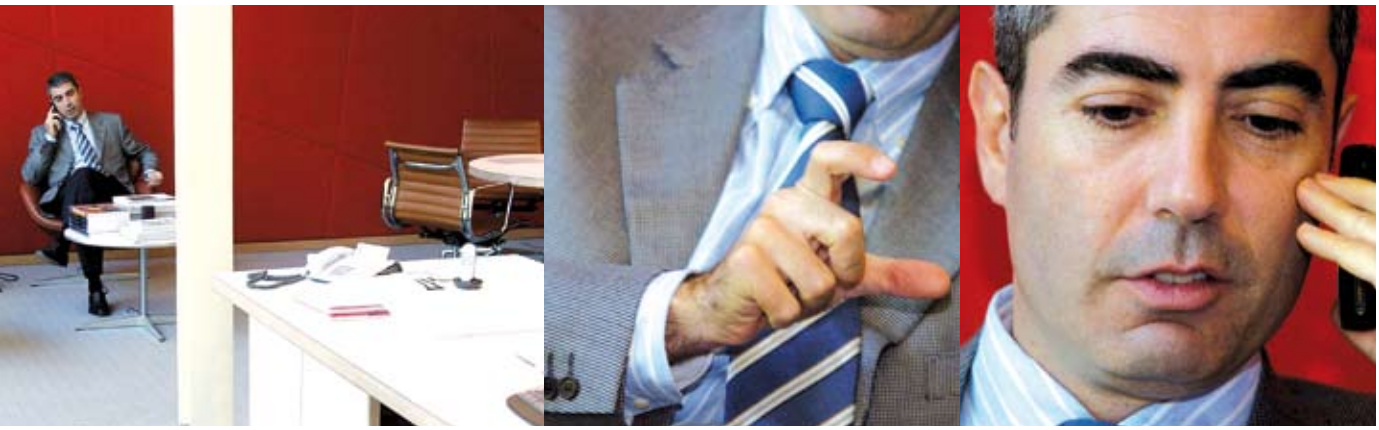
individual (la propia persona) a otra más general (el equipo), para acabar con otra de carácter global (el área).

**¿Cuáles son los principales ejes de la formación?**

Nuestro plan de formación tiene dos grandes líneas maestras. La primera se dirige al crecimiento personal. Se dedica básicamente a la formación de habilidades y se desdobla en dos vertientes. Una se ocupa de la formación en relaciones interpersonales e inteligencia emocional. La otra, de todo lo referente a la dirección de personas, gestión de conflictos, trabajo en equipo, etc. La segunda línea se centra en las formaciones puramente técnicas y persigue el conocimiento actualizado y constante del negocio bancario. Ambas líneas formativas se basan en la idea del absoluto y necesario equilibrio entre crecimiento personal y crecimiento profesional. En BPA partimos de una máxima: «en una gran persona se puede crear y desarrollar un gran profesional». La relación del profesional con el cliente es, ante todo, una relación entre personas. La formación técnica, que será la base para poder cuidar adecuadamente de su patrimonio, viene después.

**¿La formación de profesionales se adapta a las perspectivas de futuro del modelo bancario andorrano?**

Las personas que se dedican a planificar la formación han de estar al día en los temas de negocio y vislumbrar las exigencias de futuro. De lo contrario cuando llegue «ese» futuro, los profesionales no van a estar preparados para afrontarlo y responder a las necesidades de los clientes. Y esto no nos lo podemos permitir. BPA dedica un 5 % de la masa salarial al presupuesto de formación. El modelo bancario andorrano constituye sólo una parte de la estructura conceptual de la formación, que presta atención a todo lo que sucede en los mercados internacionales. Éste es el gran marco en el que basamos la formación que BPA ofrece a todas aquellas personas que comparten nuestro proyecto empresarial.



Mercris
servicios integrales, s.l.

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

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

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

Grup Natur
empresas de servicios

# "Nuevos retos. Nuevos éxitos"

EADA te presenta su nueva área de dirección general, en ella encontrarás además de nuestro Dirección General PDG, dos programas completamente nuevos, diseñados para dar respuestas a las necesidades actuales de las empresas.

Acreditaciones de calidad

Association of MBAs

EFMD EQUIS ACCREDITED

50 años EADA 1957 - 2007

# Programas de Dirección General

## Alta Dirección-PAD

Nuevo Programa

Altos directivos, directores generales, presidentes y miembros del consejo de administración con amplia experiencia en cargos directivos.

## Dirección General-PDG

Gerentes de pymes, directores de áreas funcionales, con o sin titulación universitaria, con más de 10 años de experiencia, cuatro de los cuales desempeñando cargos directivos.

## Dirección y Administración-PDA

Nuevo Programa

Jóvenes directivos y mandos intermedios, con o sin titulación.

Para más información o asesoramiento personal, contacta con:

Departamento Executive Education
**Raquel González**
rgonzalez@eada.edu
Tel. 934 520 844
EADA c/Aragó, 204
08011-Barcelona

EADA
ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

EADA

ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN

# CONVOCATORIA DE PROGRAMAS 2007 (próximos inicios)

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

## "Nuevos retos. Nuevos éxitos"

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

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

*Financial Times 2007

# MBA's y Masters

## *MBA's*

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

## Masters Especializados

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Máster en Finanzas (inglés) | 01/10/07 | 08/06/08 | L M X J V 9.30 / 13.30 h |
| Máster en Finanzas (español) | 01/10/07 | 24/07/08 | M X J 18.00 / 22.00 h |
| Máster en Marketing (inglés o español) | 01/10/07 | 08/06/08 | L M X J V 9.30 / 13.30 h |
| Máster en Recursos Humanos (inglés o español) | 01/10/07 | 08/06/08 | L M X J V 9.30 / 13.30 h |
| *ABE International Master in Managament* (inglés) | 01/10/07 | 24/09/08 | L M X J V 9.30 / 13.30 h |
| Máster en Gestión Turística | 22/10/07 | 21/05/08 | L M X J 9.30 / 13.30 h |

## Masters Ejecutivos

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección Financiera<br>En colaboración con: BancSabadell | 25/10/07<br>14/02/08 | 12/07/08<br>28/02/09 | M J 18.30 / 21.30 h<br>S 9.00 / 14.00 h |
| Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing | 08/11/07<br>28/02/08 | 10/01/09<br>18/04/09 | V 16.00 / 20.00 h<br>V 16.00 / 20.00 h |
| Máster Ejecutivo en Dirección de Operaciones | 18/10/07 | 12/07/08 | M 17.00 / 21.00 h |
| Máster Ejecutivo en Dirección de RR.HH. | 08/11/07 | 11/07/08 | M J 18.45 / 21.45 h |

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

**Departamento de Empresas**

Si prefi ere que le visitemos en la empresa previa con certación de entrevista, contacte con:

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

## Dirección General

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Dirección General-PDG | 04/10/07 | 04/07/08 | V 16.15 / 20.15 S 9.15 / 13.15 h |
| | 14/02/08 | 05/12/08 | L 17.00 / 21.00 X 17.00 / 21.00 h |
| Alta Dirección - PAD | 16/05/08 | 14/06/08 | C 4 ciclos de viernes 10.00 h a sábado a las 13.00 h |
| Dirección y Administración-PDA | 28/09/07 | 28/06/08 | M J 18.00 / 22.00 h |

## Desarrollo Directivo

| | | Fechas | Horario |
|---|---|---|---|
| **Desarrollo Personal** | | | |
| Gestión del Tiempo y Efi cacia Personal | | 6 y 7 + 20 y 21 de mayo de 2008 | C De M 16.30 a X 19.00 h |
| Inteligencia Emocional y Función Directiva | 1ª Edición | 4 y 5 + 11 y 12 de marzo de 2008 | C De M 16.30 a X 19.00 h |
| | 2ª Edición | 30 de junio y 1 de julio + 7 y 8 de julio de 2008 | C De L 16.30 a M 19.00 h |
| Comunicación Efi caz | 1ª Edición | 2 y 3 + 16 y 17 de abril de 2008 | C De X 16.30 a J 19.00 h |
| | 2ª Edición | 1 y 2 de julio + 8 y 9 de julio de 2008 | C De M 16.30 a X 19.00 h |
| Negociación | 1ª Edición | Del 20 de noviembre al 20 de diciembre de 2007 | M J 17.30 a 21.30 h |
| | 2ª Edición | 31 de marzo, 1 y 2 de abril + 14, 15 y 16 de abril de 2008 | C De L 16.00 a X 13.30 h |
| | 3ª Edición | 1, 2 Y 3 de julio + 8, 9 y 10 de julio de 2008 | C De M 16.00 a J 13.30 h |
| **Desarrollo de Personas y Organización** | | | |
| El *Coaching* y la Delegación | | 8 y 9 + 22 y 23 de abril de 2008 | C De M 16.30 a X 19.00 h |
| Dirección de Equipos de Trabajo | 1ª Edición | 8 y 9 + 15 y 16 + 22 y 23 + 29 y 30 de noviembre de 2007 | C De J 16.00 a V 19.00 h |
| | 2ª Edición | 3 y 4 de abril + 10 y 11 de abril + 17 y 18 de abril 24 y 25 de abril de 2008 | C De J 16.00 a V 19.00 h |
| | 3ª Edición | 30 de junio, 1 y 2 de julio + 7, 8 y 9 de julio de 2008 | C De L 10.00 a X 19.00 h |
| Liderazgo para la Dirección | | 14 y 15 de abril + 21 y 22 de abril + 5 y 6 de mayo + 19 y 20 de mayo + 9 y 10 de junio de 2008 | C De L 16.00 a M 19.00 h |
| Dirección de Proyectos | | 21 y 22 de abril + 5 y 6 de mayo + 19 y 20 de mayo + 2 y 3 de junio de 2008 | C De L 10.00 a M 19.00 h |
| **Perfeccionamiento Directivo** | | | |
| Finanzas para Directivos no Financieros | 1ª Edición | Del 17 de octubre de 2007 al 16 enero de 2008 | X 17.30 a 21.30 h |
| | 2ª Edición | Del 20 de febrero al 14 de mayo de 2008 | X 17.30 a 21.30 h |
| Marketing para Directivos no Marketinianos | 1ª Edición | Del 8 al 29 de noviembre de 2007 | J 9.30 a 19.00 h |
| | 2ª Edición | Del 27 de marzo al 22 de mayo de 2008 | J 17.30 a 21.30 h |
| Compensación Integral | | Del 27 de marzo al 5 de junio de 2008 | J 18.45 a 21.45 h |

## Operaciones

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección de Operaciones | 18/10/07 | 12/07/08 | M 17.00 / 21.00 h |
| Gestión de Compras | 20/02/08 | 30/04/08 | X 17.00 / 21.00 h |

# Executive Education

## *Management Seminars*

| | | | |
|---|---|---|---|
| Reforma del Plan General Contable | 27 septiembre, 2 y 4 de octubre de 2007 | FINANZAS / CONTABILIDAD | 17.30 a 21.30 h |
| *Business Proces Management* | 16 y 18 de octubre de 2007 | OPERACIONES | 17.30 a 21.30 h |
| Mujer Directiva: Cómo hacer valer y potenciar las diferencias de género en el rol directivo. Colaboración: *Institut Català de la Dona*. | 6 y 7 de noviembre de 2007 | HABILIDADES DIRECTIVAS | 16.00 a 20.00 h y de 9.00 a 18.30 h |
| *Coaching* en ventas: Cómo transformar un Jefe de Ventas en un *Coach* de Ventas | 8 y 21 de noviembre de 2007 | VENTAS | 9.00 a 14.00 h y de 15.30 a 21.30 h |
| Absentismo y Empresa | 24, 29 y 31 de enero de 2008 | RECURSOS HUMANOS | 17.30 a 21.30 h |
| Psicología aplicada a las Ventas | 5 y 7 de febrero de 2008 | VENTAS | |
| *Coaching* en la función directiva | Del 27 de febrero al 3 de marzo de 2008 | HABILIDADES DIRECTIVAS | *Full* |
| Gestión de confl ictos y mediación en la empresa | 6, 11 y 13 de marzo 2008 | RECURSOS HUMANOS | 17.30 a 21.30 h |
| Fusiones y Adquisiciones | 22 y 24 de abril 2008 | FINANZAS | 17.30 a 21.30 h |

## Finanzas y Control de Gestión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección Financiera<br>En colaboración con: BancSabadell | 25/10/07<br>14/02/08 | 12/07/08<br>28/02/09 | M J 18.30 / 21.30 h<br>S 9.00 / 14.00 h |
| *Corporate Finances* | 24/10/07 | 12/03/08 | X 17.00 / 21.00 h |
| *Credit Management* | 21/11/07 | 09/04/08 | X 17.30 / 21.30 h |
| Dirección de Control de Gestión | 19/10/07<br>28/03/08 | 07/06/08<br>20/12/08 | X 18.00 / 22.00 h<br>V 17.00 / 21.00 h |
| Sistemas de Costes y Presupuestos | 12/11/07 | 11/02/08 | L X 18.30 / 21.30 h |
| Gestión Contable y Fiscal de la Empresa | 09/10/07<br>17/11/07 | 20/12/07<br>23/02/08 | M J 18.30 / 21.30 h<br>S 9.00 / 14.00 h |
| Análisis de Balances | 18/10/07 | 20/12/07 | M J 18.30 / 21.30 h |
| Contabilidad General | 01/10/07<br>10/11/07 | 17/12/07<br>01/03/08 | L X 18.30 / 21.30 h<br>S 9.00 / 14.00 h |

## Entorno Fiscal

| | | | |
|---|---|---|---|
| Programa de Especialización en Asesoría Fiscal y Tributaria | | | |
| 1. Fiscalidad Empresarial | 18/10/07 | 28/02/08 | M J 18.45 / 21.45 h |
| 2. Fiscalidad Personas Físicas | 04/03/08 | 06/05/08 | M J 18.45 / 21.45 h |
| 3. Procedimientos Tributarios | 08/05/08 | 26/06/08 | M J 18.45 / 21.45 h |

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

# Executive Education

## Empresas Turísticas

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Dirección Hotelera | 12/11/07 | 27/05/08 | C L 10.00 / 19.00 h |
| Dirección de Restauración | 05/11/07 | 02/04/08 | C 5 ciclos de lunes a las 10.00 h a miércoles a las 19.00 h |

## Marketing - Comunicación - Ventas

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección de Marketing | 08/11/07<br>28/02/08 | 10/01/08<br>18/04/09 | V 16.00 / 20.00 h<br>V 16.00 / 20.00 h |
| Dirección de Ventas | 23/11/07<br>25/01/08<br>03/03/08 | 31/05/08<br>05/07/08<br>16/06/08 | S 9.30 / 13.30 h<br>V 16.00 / 20.00 h<br>L 9.30 / 19.30 h |
| *Product Manager* | 26/10/07<br>01/02/08<br>16/11/07 | 14/06/08<br>19/07/08<br>05/07/08 | V 16.30 / 20.30 h<br>L 18.00 / 22.00 h<br>S 09.30 / 13.30 h |
| Dirección de Comunicación | 26/10/07 | 19/07/08 | V 17.00 / 21.00 h |
| Marketing Conceptual | 19/10/07 | 18/01/08 | V 16.00 / 21.00 h |
| Técnicas de Venta y Negociación | 19/10/07 | 18/01/08 | V 16.00 / 21.00 h |

## Marketing Farmacéutico

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Dirección de Marketing Farmacéutico | 29/02/08 | 05/07/08 | V 17.30 / 21.30 h S 9.00 / 13.00 h |
| Marketing Farmacéutico | 05/10/07 | 23/02/08 | V 17.30 / 21.30 h S 9.00 / 13.00 h |

## Recursos Humanos

| | Inicio | Final | Horario |
|---|---|---|---|
| Máster Ejecutivo en Dirección de Recursos Humanos | 08/11/07 | 11/07/08 | M J 18.45 / 21.45 h |
| Gestión de Personas | 09/11/07 | 07/06/08 | M J 18.30 / 21.30 h |
| Administración de Pesonal | 06/11/07 | 07/02/08 | M J 18.30 / 21.30 h |
| Relaciones Laborales Estratégicas | 14/11/07 | 30/04/08 | X 18.30 / 21.30 h |
| Compensación Integral | 27/03/08 | 05/06/08 | J 18.45 / 21.45 h |

## Idiomas

| | |
|---|---|
| Programa por niveles, *International Business Comunication Programme*, Programas intensivos en el Centro de Formación Residencial en Collbató | Consultar Horarios |

EADA
ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

**Departamento de Empresas**

Si prefi ere que le visitemos en la empresa previa con certación de entrevista, contacte con:

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

# Contacta con nosotros

EADA
ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

## VEN A CONOCER NUESTROS PROGRAMAS

La mejor manera de conocer nuestros programas es poniéndote en contacto directamente con nosotros.

Una entrevista de información es una excelente oportunidad para conocer EADA y explorar el programa que te interesa a fondo.

También puedes consultar el calendario de sesiones informativas en www.eada.edu

## EADA


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


## HORARIO DE ATENCIÓN PERSONAL

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

## ATENCIÓN A EMPRESAS

934 520 844
empresas@eada.edu

## COMO LLEGAR A EADA

L5 Diagonal
L3, L4 y L2 Pg. de Gràcia
L1 y L2 Pl. Universitat

20, 43, 44, 63 València - Muntaner
54, 58, 64, 66, 67, 68 Muntaner - Aragó
54, 58, 63, 66, 67, 68 Aribau - Aragó
14, 59 Casanova - Consell de Cent

Provença
Pg. de Gràcia
Pl. Catalunya

## EADA accredited with EQUIS for the third consecutive time.

The Awarding Body of the European Foundation for Management Development (EFMD) has awarded EADA with the EQUIS accreditation for the third consecutive time, with previous accretitations awarded 1999 and 2002. The reaccreditation is a result of the EQUIS Peer Review Team's visit to EADA the 26th to the 29th of March this year.

"We should be very proud of our achievement", said David Parcerisas, the outgoing General Director of EADA.

The quality accreditation EQUIS is a distinction EADA shares with only 105 top educational institutions worldwide. The European Foundation for Management Development (EFMD) is a global organisation devoted to the continuous improvement of management development.

EFMD
EQUIS
ACCREDITED

## Clausura de los Masters Especializados y de los International Masters 2006-2007

EADA celebró con éxito la Clausura del Año Académico 2006-2007 de los programas Masters Especializados y de International Masters en el Centro de Formación Residencial de EADA en Collbató. Numerosos participantes, profesores y asistentes de EADA participaron en la ceremonia donde predominaron la confraternidad y los buenos deseos

El acto de clausura contó con la participación de la Sra. Irene Vázquez, Presidenta del Patronato de la Fundación EADA, Sr. Jordi Torras, General Manager de Q-go en España, Sr. David Parcerisas, Director General de EADA. Sr. Jordi Díaz, Director de los Programas Masters Especializados e International Masters, Sr. Toni Olivé, Coordinador del International Master in Finance, Sra. Olga Milián Coordinadora del Máster Especializado en Recursos Humanos, Sr. David Román, Coordinador del Máster Especializado de Marketing y la Sra. Mª Luisa Crespo, Directora del Máster en Gestión Turística.

Después del acto se disfrutó de un cóctel al aire libre.

## EADA llega a un acuerdo con la *Societat Catalana de Seguretat i Medicina del Treball*

EADA ha firmado un acuerdo de colaboración con la *Societat Catalana de Seguretat i Medicina del Treball* (SCSMT) que nace de la voluntad de trabajar conjuntamente, tanto en la formación de directivos como en el ámbito científico, y de realizar actuaciones concretas en la promoción de la salud de las empresas y de sus empleados.

La voluntad de incidir en las empresas tiene como objetivo crear entornos de trabajo saludables, medir las intervenciones y los beneficios que conllevan, así como proporcionar seguimiento con el fin de conseguir «organizaciones saludables».

La *Societat Catalana de Seguretat i Medicina del Treball*, fundada también en 1957, actúa en aras del fomento, el desarrollo, la promoción y la divulgación del conocimiento científico y de sus aplicaciones prácticas.

## IGMAN-Acción Solidaria y los alumnos del *Executive MBA*

Gracias a la colaboración de los antiguos y actuales alumnos del *Executive MBA*, EADA ha podido realizar un donativo a la ONG IGMAN.

Cada vez que un alumno o ex alumno recomienda a alguna persona el programa del *Executive MBA*, está colaborando con un donativo, que EADA entregará a IGMAN para el proyecto «Bosnia».

«Mucho más que casas en Bosnia»

Construir hoy vivienda social en Bosnia va mucho más allá de ofrecer un techo para las personas que aún viven en condición de refugiadas, por los efectos devastadores de la guerra que asoló los Balcanes durante la década de los noventa.

Lija Calan, responsable de proyectos en Bosnia de IGMAN-Acción Solidaria, acostumbra a decir que cada vivienda que se construye en Bosnia tiene la misma repercusión que desactivar una bomba de relojería. La guerra robó años y vidas en toda la población, pero para aquellos a quien la guerra arrebató el futuro, aquellos que perdieron la más mínima oportunidad de vivir con dignidad, les sumergió en un terreno adobado para sembrar odio y desconfianza.

En Bosnia, como en todos los sitios, las familias aspiran a un techo, un médico, un profesor y a un trabajo para vivir con dignidad. Unos mínimos que hacen del pasado un recuerdo inexorable que no se debe repetir.

Haber encontrado la complicidad de EADA en este proyecto nos hace creer que la voluntad de formar directivos con cabeza y corazón para esta escuela de negocios significa ir mucho más allá de las palabras, de la misma forma que una casa en Bosnia es mucho más que un conjunto de ladrillos.

## EADA's International Master in Finance listed by Financial Times.

The 18th of June the Financial Times published its worldwide list of Masters in Finance. The list was divided in three categories (Europe, North America and Asia) and featured many number of well known names, with EADA being the only institution from Barcelona.

According to Jordi Díaz, Director of International Masters at EADA, one of the many strengths of the Master is the speed with wich it can incorporate changes in the financial world into the curriculum. The quality of the Master is evident in its growing popularity as well as the increasing number of participants enrolled.

## Clausuras de programas *MBA*

El 19 y el 20 de julio se celebró la clausura del *Executive MBA* y la clausura de los *International MBA* y *MBA Full Time* respectivamente.

El acto de clausura del *Executive MBA* contó con la participación de la Sra. Irene Vázquez, presidenta del Patronato de la Fundación EADA, el Sr. Francesc Dalmases, presidente de IGMAN, el Sr. David Dinwoodie, director general adjunto de EADA y de la Sra. Lucía Langa, directora del programa *Executive MBA*.

Por su parte, en la clausura de los programas *International MBA* y *MBA Full Time* intervinieron la Sra. Irene Vázquez, presidenta del Patronato de la Fundación EADA, el Sr. Hank Fieger, *President of Hank Fieger and Associates*, el Sr. Ramon Martín, profesor de EADA, el Sr. David Dinwoodie, director general adjunto de EADA y el Sr Giulio Toscani, director de los programas *International MBA* y *MBA Full Time* .

Después cada acto los participantes disfrutaron de una cena en el aire libre con las montañas de Montserrat como fondo incomparable.

*nuevo* DEPARTAMENTO

# EADAClub & Carreras Profesionales

## *¡Participa en el EADA/Spirit!*

El departamento **EADAClub & Carreras Profesionales** se ha convertido en un solo ente con el objetivo de consolidar un nuevo proyecto que impulse actividades a nuestra comunidad de participantes, *alumni* y empresas.

Queremos seguir estableciendo relaciones duraderas, acompañaros y ser partícipes de vuestro desarrollo profesional a fi n de fomentar prosperidad mutua y sentimiento de pertenencia.

**EADA Club** es el espacio que te ofrece la oportunidad de mantener viva la experiencia de haberte formado en EADA a través del EADA/Spirit, y fomentar el *networking* activo entre sus socios.

A partir de esta fi losofía, estamos organizando y planifi cando servicios exclusivos para ti.

### SERVICIO DE FORMACIÓN

- **SESIONES CONTINUAS exclusivas para los socios**, de las áreas funcionales de: Marketing, Finanzas, Recursos Humanos y *Management*.
- Bonificaciones de:
  - Un 7 % en los programas de ***Executive Education***.
  - Hasta un 50 % en la convocatoria de **SEMINARIOS**.
  - Un 7 % de descuento en programas de **Idiomas.**
- Suscripción trimestral a la revista *EADAVIEW* para que no te pierdas las nuevas tendencias en *management*.
- Acceso y utilización del Centro de Documentación.

### SERVICIO DE CARRERAS PROFESIONALES

- **Asesoramiento profesional.**
- Acceso a la bolsa de trabajo *online* a través de www.eada.net.
- Participación en el Foro de Empleo.
- Acceso a la bbdd de *headhunters* y consultoras de selección.
- Información sobre remuneraciones y descripción de puestos en colaboración con CEINSA.
- Directorio de *currícula* de jóvenes profesionales (MBA *Full Time* – Másters Especializados).
- Presentaciones de empresas para reclutar candidatos.

### SERVICIO de *NETWORKING* ACTIVO

- Acceso al directorio *online* de socios a través de www.eada.net para ampliar tu red de contactos profesionales.
- Asistencia a los Foros EADA, conferencias con ponentes relevantes del mundo empresarial y político.
- Participación a precios especiales en las diversas actividades que organiza el EADAClub.
- Participación en el **Encuentro Anual de EADACLUB**, el punto de reunión de todos los socios.
- Presencia en EADAVIEW dentro del espacio dedicado exclusivamente a los socios con tu perfi l profesional o nuevos nombramientos.

### SERVICIO INTERNACIONAL

- Participación en los ***Regional Chapters***, clubes locales en diferentes países e intercambio de experiencias profesionales.

### ¿QUIÉN ES QUIÉN EN EL DEPARTAMENTO?

El departamento EADAClub & Carreras Profesionales está dirigido por Olga Milián y el equipo queda integrado por Purificación Cabezas, Sandra Sellarés y Luisa Bonilla como responsable de Carreras Profesionales. Marian González y Eva García como responsable de EADAClub.

¿Te animas a entrar en la Comunidad de EADAClub?

Estaremos encantados de darte la bienvenida y contar contigo, porque en definitiva EADAClub lo hacemos entre todos.

PARA MÁS INFORMACIÓN:
EADAClub · Eva García – Marian González · eadaclub@eadaclub.edu · Teléfono + 34 934 520 844

***¡Recuerda tu EADA/Spirit! No presiones, impresiona***

# Los antiguos participantes hablan sobre nuestro 50º ANIVERSARIO

**JORDI CASOLIVA**
*International Master in Finance* 2005 - 2006
Director Cope y Cadena 100 Catalunya

La clave de los negocios siempre es la misma: aplicar el sentido común. En mi paso por EADA aprendí, a través del Control de Gestión, a darle forma empírica al sentido común en la interpretación de los datos, algo muy útil en el negocio audiovisual, ya que se trabaja con unos costes operativos fijos altísimos.

El factor humano y su análisis son la base de cualquier decisión empresarial. Eso es lo que EADA enseña y es un elemento clave imprescindible.

**SIRA PUIG**
Dirección de Marketing 2005 - 2006
Màrqueting - Agència de Promoció de Turisme de Sitges

Un cop finalitzada la presentació del projecte del DAF en Direcció de Màrqueting, se'ns va retornar el sobre que havíem lliurat el primer dia de curs on descrivíem què esperàvem d'aquest programa. En rellegir els meus objectius, vaig veure que després de 13 mesos de formació i esforç havia assolit la meva meta: estructurar i ordenar els meus coneixements previs, tenir les eines per desenvolupar un pla de màrqueting en qualsevol sector, adquirir habilitats directives, i sobretot guanyar confiança i seguretat dins l'àmbit professional.

**JUERGEN SALENBACHER**
*International MBA* 2004 - 2005
*Strategy Director, Global Healthcare* Barcelona

After more than 10 years intense work in all areas of marketing communication, I decided in 2004 to do the International MBA at EADA in Barcelona. One year, full time and non-stop. That was a great experience, especially because of my colleagues from all over the world. There were people with completely different professional and cultural backgrounds. That really made a difference, and gave me the possibility to learn to listen, to understand and to accept very different points of view compared to my former experience.

**ALBERTO CABEZAS-CASTELLANOS**
*International Master in Management*
*Product Manager* - Levior

Sin duda alguna, EADA ha sido un gran motor de la educación empresarial de nuestro país durante los últimos 50 años. Contadas escuelas de negocios han tenido el privilegio de nutrir a nuestra sociedad con profesionales tan cualificados como los graduados en EADA. Esto sin duda te hace reflexionar sobre la gran familia que yace tras de ti y te sirve de apoyo en aquellas ocasiones que requieren algo más que una buena idea o un gran plan de negocio.

EADA va ser per a mi i per al meu despatx el «revulsiu» necessari per convertir un despatx professional en una empresa.

Sempre que parlem de l'evolució de la nostra empresa, no em canso d'agrair a EADA que em facilités els coneixements i les habilitats indispensables per fer possible el canvi. EADA és la institució, però EADA també són les persones que en aquell moment, l'any 1992, configuraven el seu quadre acadèmic, tinc un gran record de nombrosos professors: Parcerisas, Torras, Irene, Joan Elias, Eliseu, Mejía, Amat's... i molts més; però EADA també és Collbató, on vam passar tants i tants caps de setmana, un indret que permetia aïllar-te del teu dia a dia, treballar i, sobretot, establir amb els companys de curs unes relacions i unes complicitats que arriben fins avui! I fer tot el PDG amb el meu marit va ser una experiència molt positiva per a tots dos.

Després he continuat mantenint bones relacions amb EADA, participant en els actes del Club d'Antics Alumnes, assistint a molts seminaris, i avui els nostres fills ja fan cursos a EADA.

**IMMACULADA AMAT**
Programa de Dirección General 1991 - 1992
Copropietària, Direcció General AMAT FINQUES

**ANTONIO MONTSERRATE**
*Product Manager* 2006 - 2007
Jefe de Consultoría, EUROGAP BARCELONA

La experiencia del programa *Product Manager* de EADA me ha proporcionado una buena formación y la oportunidad de alcanzar mis objetivos profesionales, por lo que he podido afrontar con seguridad el futuro. He conocido a grandes profesores y compañeros con los que he establecido una buena relación de trabajo y amistad. Cuando terminas el curso te das cuenta de que has mejorado en todos los aspectos, tanto en el profesional como en el personal y que ha sido una excelente inversión de tiempo y dinero.

Siempre había tenido claro que para avanzar en la vida profesional, hacía falta una preparación de alto nivel y prestigio. Elegí EADA porque se adaptaba perfectamente a mis necesidades de crecimiento y el Programa de Gestión Gerencial Hotelera que realicé en 2001 supuso para mí el impulso necesario en mi carrera.

Actualmente estoy muy orgullosa de pertenecer a esta comunidad y estoy segura de que aquella decisión que tomé hace 6 años fue crucial en mi desarrollo profesional posterior.

**NÚRIA GALIÀ**
Programa de Dirección General Hotelera 2001 - 2002
Directora, Relais & Châteaux España & Portugal

**CARME GIL**
Profesora EADA

## 20|02|07

### 5ª SESIÓN CONTINUA:
**«Dimensiones críticas en el éxito de un proyecto»**

El pasado 20 de febrero, Carme Gil dirigió la 5ª sesión continua para ayudarnos a afrontar nuevos retos y cambios en los procedimientos de trabajo. Dirigir proyectos nuevos con garantía de éxito se ha convertido, cada vez más, en un elemento estratégico que repercute en la eficacia y rentabilidad de las empresas y en el desarrollo profesional de las personas que deben asumir dicha responsabilidad.

Todo ello requiere establecer procedimientos y metodologías que permitan avalar nuestros proyectos y repercutir en el proceso interno, en el reporte y en la trayectoria del ciclo de vida del proyecto.

**MARTÍN VIVANCOS**
Profesor EADA

## 10|05|07

### *FORUM EADA*:
**«LOS CONSUMIDORES DEL MAÑANA. Valores de consumo de la generación Playstation»**

El pasado 10 de mayo, el profesor Martín Vivancos dirigió el *Forum EADA* para presentar sus reflexiones sobre el consumidor del mañana y la generación de la Playstation.

Además, invitamos a Ignacio Román, director de marketing de Vodafone, para que presentara el caso práctico de los móviles dirigido a los consumidores de la Playstation.

Un foro interactivo que tenía como objetivo compartir reflexiones sobre las culturas de consumo emergentes de una nueva generación, donde se presentaron algunos de los rasgos más significativos del comportamiento de los nuevos consumidores.

## 29|05|07

### 9ª SESIÓN CONTINUA:
**«Tanto creces, tanto vales»**

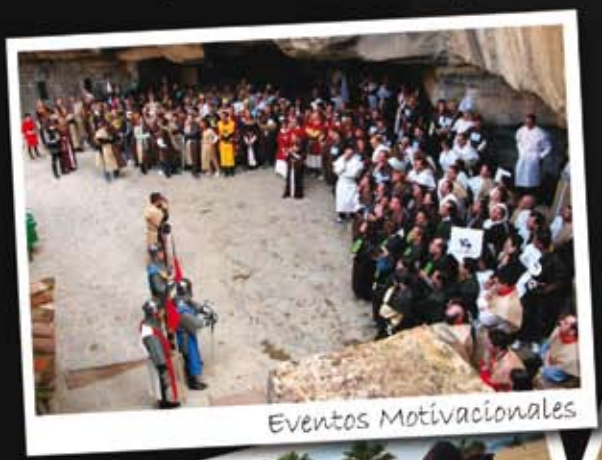
El pasado 29 de mayo los profesores Franc Ponti y Mª Pau González compartieron sus puntos de vista sobre el crecimiento personal, una de las temáticas más valoradas en la nueva sociedad del conocimiento. Con bastante frecuencia oímos que las empresas son sus personas y que su principal activo es el capital humano.

Dos de los autores de *Tanto creces, tanto vales*, profesores del Departamento de Dirección de Personas de EADA, nos hicieron reflexionar acerca de «¿Qué entendemos por crecimiento personal? ¿Tiene sentido hablar del ser en la era del tener? ¿Sirve de algo desarrollarse como personas?».

**Mª PAU GONZÁLEZ**
Profesora EADA

# Unit Elements

**Somos especialistas en experiencias outdoor**


Eventos Motivacionales

Viajes Exclusivos

Comunicación Corporativa

Team Building

Presentaciones de Producto

Incentivos

Eventos

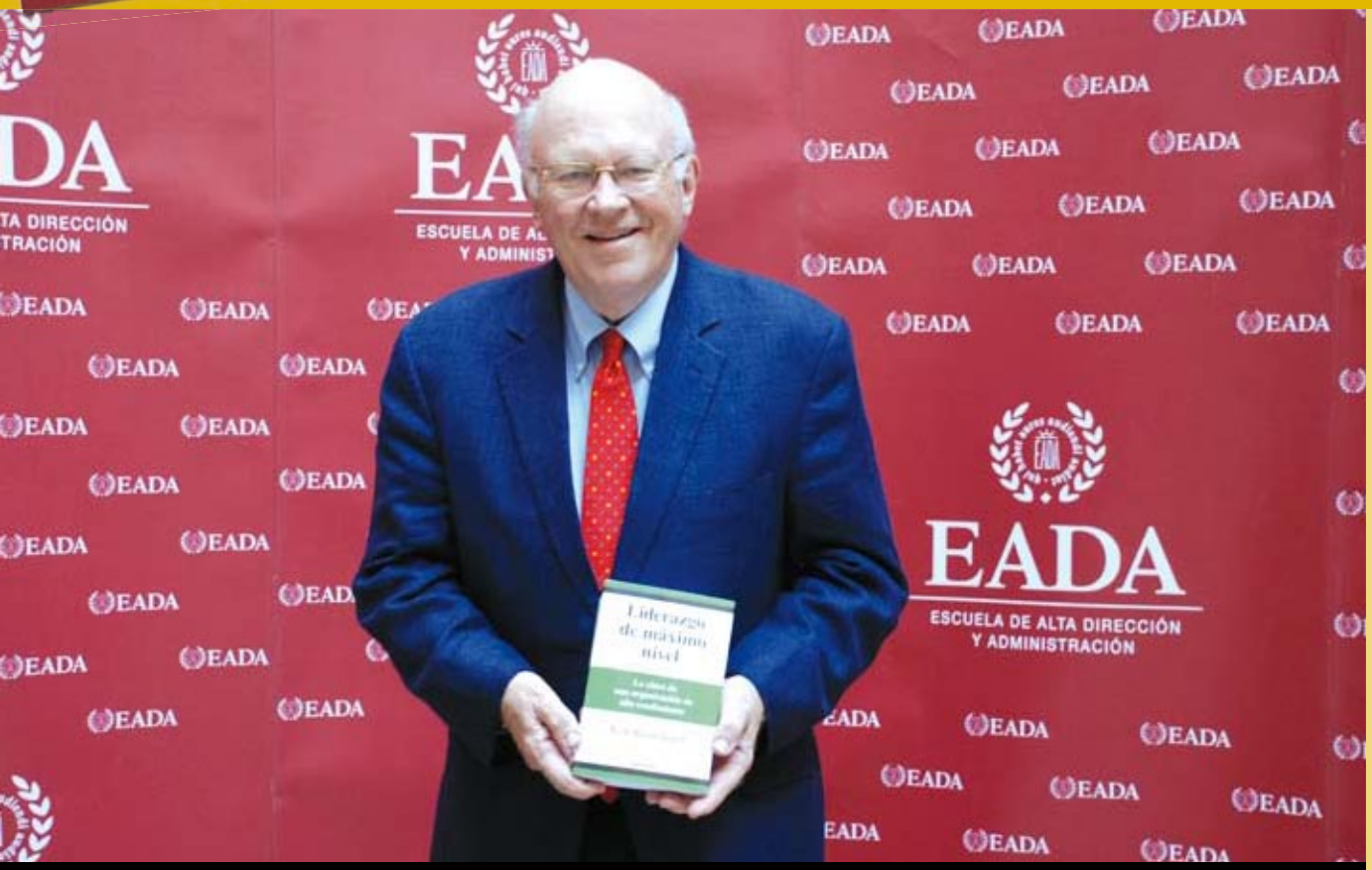
Convenciones

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

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

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

Unit Elements



# Encuentro Anual de EADAClub'07

*El pasado 21 de mayo celebramos el Encuentro Anual de EADAClub. Una oportunidad para reencontrarse y ampliar nuestra red de contactos profesionales gracias a la comunidad de EADA.*

Este año se contó con un invitado excepcional, KEN BLANCHARD. Muy pocas personas han creado un impacto tan positivo en la gestión de las personas. Autor, orador y asesor de negocios, sus amigos, compañeros y clientes lo describen como uno de los hombres más intuitivos, poderosos y compasivos de los negocios de hoy en día. Cuando Ken habla, lo hace con el corazón, con cordialidad y humor. Es un brillante narrador con una habilidad para hacer lo que aparentemente es complejo, fácil de entender.

Como escritor ha sabido llegar al gran público. Su fenomenal y exitoso libro *El manager al minuto (The One Minute Manager)*, que escribió junto a Spencer Johnson, ha vendido más de nueve millones de copias por todo el mundo y todavía se mantiene en la lista de los más vendidos. El lunes nos vino a presentar su nuevo libro *Liderazgo al máximo nivel.* Este libro, escrito con 13 de sus colaboradores, recoge prácticamente todo el trabajo desarrollado en sus 25 años de carrera. A continuación, Jordi Assens, director del Máster Ejecutivo en Dirección de RRHH y profesor de EADA, destaca algunas de las ideas que desarrolló en 50 minutos:

- LIDERAZGO es la capacidad de influir sobre otros mediante el desencadenamiento del poder y el potencial de las personas y las organizaciones para obtener un bien mayor.

- El LIDERAZGO DE MÁXIMO NIVEL logra simultáneamente resultados económicos y beneficios para las personas y los clientes. No sacrifica unos en función de los otros.

- Este binomio sólo puede lograrse con el *SERVANT LEADERSHIP,* o liderazgo de servicio, que es lo contrario del liderazgo egocéntrico o egoísta.

Fue un encuentro para vibrar con el EADA/Spirit. Un acto pensado para que los antiguos participantes interactuaran con expertos de prestigio. Ellos han conseguido hacer realidad sus sueños, así que invitamos a los antiguos participantes a conocer de primera mano en qué se tradujo su experiencia. A través del proceso de internacionalización de la cadena de franquicias Lizarrán analizamos algunos de los retos que plantea la internacionalización de las empresa. Temas como la estandarización/adaptación del concepto de producto en los diferentes mercados son clave a la hora de satisfacer a clientes diferentes. Lo que para los clientes españoles resulta ser una taberna vasca de tapas y *pintxos*, en otros mercados está ligado a la imagen de España en el exterior, «comida española, sol y fi esta», como refl eja el estudio realizado por el ICEX. Lizarrán ha tenido que adaptar el concepto de producto, el surtido de sus tapas, la ambientación de sus locales y los niveles de precios de acuerdo a los diferentes mercados. También ha sabido aprovechar la cartelería en sus locales para educar a los clientes y dar a conocer el *pintxo* y el sistema de «servírselos uno mismo». La formación del personal en los locales también juega un papel importante a la hora de recrear el ambiente festivo que el cliente espera encontrar y todo ello, además, sin olvidar los intereses de sus franquiciados en diferentes países, que buscan un aliciente económico y un soporte por parte de la cadena española Lizarrán.

**MÁS INFORMACIÓN**
en el blog del Departamento de Recursos Humanos:

http://personasyorganizaciones.blogspot.com/.

Puedes encontrar las fotografías del encuentro en http://www.eada.net/fi cheros/EncuentroAnual2007/index.htm dentro "el día después".

*Merzouga (Marruecos)*

# *COACHING* en la FUNCIÓN DIRECTIVA

La pasada primavera el Departamento de Seminarios convocó la primera edición del programa de *Coaching* en la función directiva en Merzouga (Marruecos). Un programa diseñado para dar a conocer y experimentar qué es el *coaching* y sus aplicaciones prácticas en la gestión de equipos.

Se escogió el desierto porque, según las dos *coaches* coordinadoras del programa, es muy importante tener un cambio de escenario, y ese contexto ofrece inmensidad, tranquilidad y una energía muy especial, y facilita la integración de los conceptos presentados.

En el programa se dan herramientas para la gestión de equipos desde la transformación. Según Mireia Gainza, directora de RRHH de Zimmer, «la esencia del *coaching* empieza por el conocimiento de uno mismo y termina por el respeto y la comprensión del que tienes enfrente».

En palabras de la directora del seminario, Eva García, «es una vivencia y una experimentación emocional que ha hecho que el programa se haya vivido de una forma intensa, impactante y sorprendente, hay un antes y un después del programa».

**PRÓXIMAS CONVOCATORIAS**

- Del 27 de febrero al 3 de marzo de 2008
- Del 16 al 21 de abril de 2008

¡Plazas limitadas!

# Gestiona estratégicamente tu Carrera Profesional

*«El Departamento de Carreras Profesionales de EADA inicia el año académico con varias actividades que te ayudarán a mejorar tu empleabilidad y a prepararte para la mejora profesional que estás buscando. ¡No te las pierdas!»*

En un mercado laboral altamente complejo por su continua variabilidad es imprescindible que conozcas tus competencias y definas claramente tus objetivos profesionales para iniciar la gestión estratégica de tu propia carrera profesional. El Departamento de Carreras Profesionales de EADA te propone las siguientes actividades para que inicies este importante proceso con la mejor preparación:

**Sesiones informativas** sobre el Departamento de Carreras Profesionales, dirigidas a todos los participantes actuales de EADA y socios del EADA Club:

Miércoles 21 de noviembre 2007 a las 16.00 h.
Jueves 22 de noviembre 2007 a las 17.30 h.
Viernes 23 de noviembre 2007 a las 15:000 h.

**Servicio de asesoramiento profesional personalizado,** dirigido a participantes actuales y socios del EADA Club: si necesitas orientación sobre cómo iniciar el proceso de búsqueda de empleo reorientar tu carrera profesional, no dudes en contactar con nuestro Departamento. Solicita una sesión de asesoramiento profesional enviando un email a carreras profesionales@eada.edu.

**Primer Taller de Orientación Profesional** dirigido a participantes de Másters Especializados en Marketing, Finanzas, Recursos Humanos, *Management* y Gestión Turística (12 de noviembre 2007) y *International MBA* (3 de diciembre 2007):

**«El proceso de búsqueda de empleo»**
Definición de objetivos profesionales
Canales de búsqueda de empleo
Elaboración de CV y carta de presentación

**Conferencia sobre requisitos legales para trabajar en Europa**, dirigida a todos los participantes y socios interesados. (Fecha a concretar)

**Presentaciones de empresas:** El Departamento de Carreras Profesionales invita periódicamente a empresas de diferentes sectores, nacionales e internacionales, para realizar una presentación de su organización como forma de darse a conocer y de reclutar a nuevos profesionales. Si deseas asistir a estas sesiones, no olvides consultar nuestra web www.eada.net, donde publicaremos los detalles de las presentaciones de empresa.

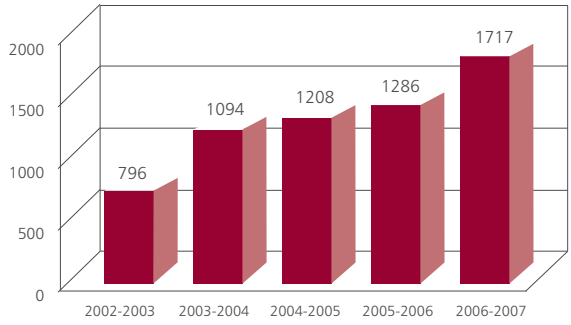
## Carreras Profesionales: crecimiento y mejora continua

La evolución en el número de ofertas, tanto laborales como de prácticas, publicadas en www.eada.net ha aumentado significativamente en los últimos años. Cada vez son más las empresas que confían en EADA para encontrar los perfiles profesionales que mejor se adecuen a los puestos vacantes de sus organizaciones.

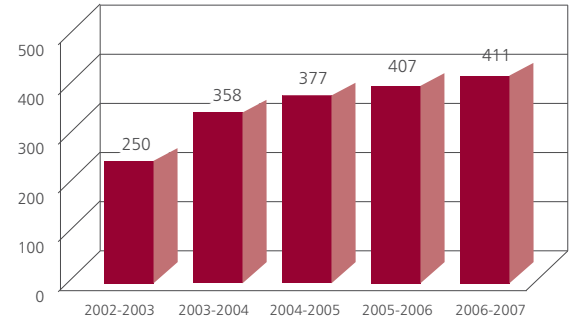
## Nueva web www.eada.net

El Departamento de Carreras Profesionales sigue trabajando para ofrecer el mejor servicio tanto a participantes y socios como a las empresas colaboradoras. A partir del próximo año académico nuestros clientes disfrutarán de la nueva www.eada.net, donde, además de la Bolsa de Empleo *Online*, se publicarán todas las actividades y eventos organizados por nuestro Departamento. Visita la nueva eada.net y envíanos tus sugerencias.

Evolución ofertas laborales 2002-2007




Evolución ofertas de prácticas 2002-2007




CARRERAS PROFESIONALES SE TRASLADA: a partir de septiembre nos encontrarás en el despacho 41 (4ª planta) de EADA-Aragó.

## Grup CASSA s'incorpora com a empresa associada

El passat dia sis de juliol els directors generals d'EADA i Grup CASSA, els senyors David Parcerisas i Miguel A. Fos, van signar un acord per incorporar Grup CASSA al col·lectiu d'empreses associades d'EADA.

L'acord ES es signa per la necessitat i voluntat, derivada del constant creixement del Grup CASSA, d'ampliar els programes de desenvolupament de persones i de comptar amb un proveïdor de confiança com és EADA.

Grup CASSA posseeix diverses empreses dels sectors de l'aigua, l'energia i el medi ambient. Gestiona 50 serveis de subministrament d'aigua potable, dues dessaladores d'aigua de mar i 7 depuradores d'aigües residuals. S'encarrega també de negocis com ara l'assecatge de fangs de depuradores i la producció d'energia elèctrica, la gestió de massa forestal i el seu aprofitament com a combustible a fi de produir i distribuir calor per disposar d'aigua calenta i calefacció, la implantació de sistemes informàtics per gestionar aigua potable i l'enginyeria i la construcció d'infraestructures lligades a les activitats principals.

Com a resultat de les concessions atorgades, Grup Cassa esdevé el segon operador en serveis d'aigua potable de Catalunya.

La xifra de negoci de l'any 2006 va ser de 33,42 milions d'euros, un 16 % més que l'any 2005. El resultat net de l'exercici de la societat principal del Grup, Companyia d'Aigües de Sabadell, va situar-se en 4,67 milions d'euros.

El mateix any es van renovar les certificacions ISO 9001 i 14001 a les societats Companyia d'Aigües de Sabadell SA, CASSA Aigües i Depuració, SLU, i Servedar, SLU.

El nombre de treballadors del Grup s'apropa a les 300 persones.

Grup CASSA, a través de la Fundació CASSA, fomenta la difusió d'una política mediambiental en benefici de la qualitat de l'aigua i la preservació de l'entorn.

# En el centro y en la central

En el centro: La boutique Volkswagen de Rambla Catalunya. En la Zona Franca: La sede central. La más amplia variedad, la mejor atención, el mejor servicio y una financiación a tu medida con las mejores condiciones.

## No te conformes con menos.

Catalunya Wagen

Rambla Catalunya, 26 (esquina Diputació) Tel. 93 302 07 99
Zona Franca Calle A Nº 51 Tel. 93 484 80 15

www.catalunyawagen.es

# NUESTRO PURASANGRE

www.CISSATLAS.com

## Su NUEVO vínculo con la fiabilidad

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

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

**Información fiable, decisiones seguras**

CISS
grupo Wolters Kluwer

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