

- La Alianza ABE fue firmada en diciembre de 2001 por cuatro escuelas con la acreditación EQUIS (Audencia-Francia, Bradford-Reino Unido, Leo Kozminski-Polonia y EADA-España).

ABE no es una alianza cerrada a las cuatro instituciones que la fundaron pero primero necesita tener éxito operativamente para luego buscar nuevos miembros. La estrategia de ABE es unir recursos de instituciones muy buenas a nivel nacional para poder afianzarse a nivel internacional. Estas acciones de cohesión se harán a nivel de mercados y programas (programas conjuntos, intercambio de alumnos, intercambio de profesores, programas a medida, etc...) así como en I+D+I.

- The **ABE Alliance** was signed in December 2001 by four EQUIS accredited schools (Audencia – France, Bradford – UK, Leo Kozminski– Poland and EADA – Spain).

ABE is not a closed alliance between the four founding institutions but it first needs to be successfully in operation before looking for new members. The ABE strategy is to join the resources of very good national institutions so as to be able to gain a stronger position at the international level. These cohesive actions will be in markets and programmes (programmes in common, student exchange, faculty exchange, tailored programmes, etc...) as well as in R+D+I.



This newsletter is produced by EADA's Academic Management Department. If you have any queries, contact [iberasategui@eada.es](mailto:iberasategui@eada.es)

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.es](mailto:iberasategui@eada.es)

C/ Aragó, 204. 08011 - Barcelona - España. Tel: +34 934 520 844 Fax: +34 933 237 317  
e-mail: [info@eada.es](mailto:info@eada.es) - [www.eada.es](http://www.eada.es)



## INTRODUCTION



and strategies of companies in a global world. For further information see <http://blake.montclair.edu/~cibconf/>

On 10 July a Forum was organised at EADA by the Centre for Organisational Studies and EADA Club on "The American Business Adventure of Marimar Torres", which was presented by Marimar Torres (President of Marimar Torres Estate). Around 50 people attended the event.

## INTRODUCCIÓN

Del 8 al 11 de Enero de 2003 tendrá lugar en Bangkok, Tailandia, la 7th International Conference on Global Business & Economic Development bajo el título «Business Responses to Regional Demands and Global Opportunities». EADA está trabajando en la organización junto con prestigiosas escuelas de negocios de todo el mundo para contribuir al éxito de la conferencia que resalta la transformación de la misión y las estrategias de las empresas en un mundo globalizado. Para mayor información visite la web: <http://blake.montclair.edu/~cibconf/>

El día 10 de julio tuvo lugar un forum sobre "La aventura empresarial americana de Marimar Torres" a cargo de Marimar Torres (Presidente de Marimar Torres Estate). Dicho acto fue organizado por el COS (Centro para el Estudio de las Organizaciones) y el EADA Club. Contó con la participación de 50 personas.



## CONTENTS / CONTENIDO

|  |      |
|--|------|
| • Books and contributions to books             |      |
| <i>Libros y contribuciones en libros</i> ..... | p 2  |
| • Articles                                     |      |
| <i>Artículos</i> .....                         | p 3  |
| • Case Studies                                 |      |
| <i>Casos</i> .....                             | p 4  |
| • Technical Notes                              |      |
| <i>Notas Técnicas</i> .....                    | p 5  |
| • Conferences                                  |      |
| <i>Conferencias</i> .....                      | p 7  |
| • Projects                                     |      |
| <i>Proyectos</i> .....                         | p 9  |
| • Research Alliances                           |      |
| <i>Colaboraciones en Investigación.</i> .....  | p 12 |



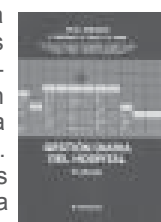
- **Asenjo, Miguel Angel**  
**“Las claves de la gestión hospitalaria”**  
*Gestión 2000.*

**Resumen:** La empresa hospitalaria tiene unas características muy diferentes a la mayoría de las organizaciones. Como consecuencia de ello, los modelos de planificación y gestión que conviene utilizar en los hospitales son específicos del sector. En este libro se describen estos modelos. Se trata de una obra especialmente dirigida a profesionales de la gestión de hospitales.



- **Asenjo, Miguel Angel y colab.**  
**“Gestión diaria del hospital”, 2ª ed.**  
*Ed. Masson, S.A.*

**Resumen:** Actualización de esta obra de gran acogida que expone los temas fundamentales para la gestión hospitalaria y en la cual se ofrece la solución de muchos problemas que surgen a diario en el ejercicio profesional. Proporciona fundamentos prácticos para comprender los parámetros y la metodología de la gestión hospitalaria.



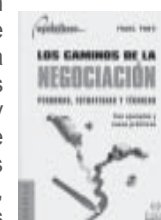
- **Santandreu, Eliseu**  
**“Diccionario de términos financieros. Dictionary of Financial Terms”**  
*Granica.*

**Resumen:** Este libro constituye un compendio de los conceptos, términos y vocablos de uso más frecuente en el entorno de las finanzas, la banca y la bolsa. El hecho de englobar, en un mismo diccionario, palabras provenientes de estas tres materias es, sin duda, uno de los valores agregados de la obra, que se convierte así en un referente obligado para todo aquel que desee entender y familiarizarse con el entorno financiero.



- **Ponti, Franc**  
**“Los caminos de la negociación”**  
*Granica.*

**Resumen:** Este libro presenta un modelo creativo sobre habilidades de negociación interpersonal. Analiza profundamente las distintas estrategias de preparación (creativa, personal y táctica), estudia los factores de comunicación que intervienen en las negociaciones (impacto, influencia, asertividad, etc.) y presenta las técnicas más eficaces para conseguir cerrar una negociación: manejo de conflictos, uso de alternativas, análisis de intereses y formulación de propuestas. El libro presenta 6 casos que permiten al lector ponerse en situación de role-play y poner en práctica los conceptos expuestos.



- **Asenjo, Miguel Angel**  
**“The keys to hospital management”**  
*Gestión 2000.*

**Summary:** The hospital business has very different traits from most organizations. As a result, there are specific planning and management patterns to be used in hospitals. In this book these patterns are described. It is addressed to professionals of hospital management.

- **Asenjo, Miguel Angel**  
**“Daily hospital management”, 2º ed.**  
*Ed. Masson, S.A.*

**Summary:** An updated version of this successful book which explains the basic tools for hospital management and where solutions to daily problems are given. It provides practical foundations in order to understand hospital management parameters and methodology.

- **Santandreu, Eliseu**  
**“Dictionary of Financial Terms”**  
*Granica.*

**Summary:** This book is a summary of the most frequently used concepts and words in finance, banking and the stock exchange. The fact that words coming from these three subjects are summarised in one book is, undoubtedly, a key factor and makes this book an essential tool for those who want to understand and get familiar with the financial world.

- **Ponti, Franc**  
**“The paths of Negotiation”**  
*Granica.*

**Summary:** This book shows a creative model of negotiation skills. It describes the different preparation strategies (creative, personal and tactical), the communication factors involved in negotiations (impact, influence, assertivity, etc...) and presents the most effective techniques to close a negotiation: conflict management, use of other options, interest analysis and proposals. The book contains 6 cases that allow the reader to do a role-play and practice the concepts explained.

- **Finanzas**  
*(Director del Departamento, Eliseu Santandreu)*

**Establiments Viena, S.A.. Plan de expansión y crecimiento Proyecto final de Marta Masó, Montserrat Pons, Jordi Suau, Antonia Zapata.**  
 Dirección Financiera (AFM1)

Esta es una empresa de restauración que cuenta con más de 30 años de antigüedad. En los últimos 5 años ha duplicado el número de establecimientos así como su facturación global y actualmente cuenta con dos líneas de negocio bien diferenciadas: establecimientos de restauración rápida y pizzerías-restaurante. Ahora se ha planteado el tipo de crecimiento que desea tener en los próximos 2 años y ha solicitado la realización de un análisis de su situación actual y la proposición de un plan de expansión que permita seguir teniendo crecimientos tanto o más importantes que los actuales.

**OPT, S.A.**  
**Proyecto final de Alberto Fernández, Jordi Fraxanet, Bernat Pratdesaba.**  
 Dirección Financiera (AFM2)

Este proyecto plantea el problema generacional que suele existir en las pequeñas empresas familiares donde existen dos socios. Planteándose el reto que los hijos tienen para poder afrontar con éxito el renacer de una nueva empresa tras la ruptura o fallecimiento de la anterior. En este nuevo reto hallamos toda la problemática coyuntural e interna que puede encontrarse una empresa comercial en el entorno actual económico.

- **Política de Empresa**  
*(Director del Departamento, Luis Torras)*

**Aisladores de silicona SLR. Epoxsima, S.A.**  
**Proyecto final de Ana y Marta Maurel.**  
 Dirección de Empresa Familiares (DFM1)

Proyecto de investigación para el desarrollo, fabricación y comercialización de aisladores eléctricos poliméricos de caucho silicona.

**Chinese Formical**  
**Proyecto final de Rafel Bas, Francesc Cartanyà, Antonio García, Emili Minga, Chantal Monvoisin, José Carlos Sanz.**  
 Dirección General (GGM1)

Implantación de un proyecto de internacionalización de la productiva y comercial de un grupo español del sector químico. Apertura de una nueva fábrica de producción en China que sirve como base para la potenciación de la presencia del grupo en este mercado y como trampolín para penetrar en el mercado del sudeste asiático. Aprovechamiento de los conocimientos tecnológicos de la matriz para potenciar las sinergias generadas por el encuentro de dos culturas organizativas.

**Turiseu, S.L.**  
**Proyecto final de Ramón Alins, Josep Mª Baró, Francesc Mateu, Francesc Terradas.**  
 Dirección General (GGM1)

Proyecto para gestionar una estructura dentro de un centro educativo, que había sido internado antiguamente. Se reconvierte en albergue y se realizarán actividades de ocio, culturales, deportivas y de tiempo libre. Se ofrecerá al público en general un servicio de hostelería con características de albergue y con actividades incorporadas.

- **I+D+I**  
*(Director del Departamento, Martin Rahe)*

**“El cliente misterioso: Análisis y modelo para la evaluación de tiendas de muebles”**

El proyecto analiza el proceso de venta en distintas tiendas de muebles desde el punto de vista del cliente. El análisis se basa en la observación de las tiendas y en una encuesta de clientes.

- **Finance**  
*(Department Director, Eliseu Santandreu)*

**Establiments Viena, S.A.. Expansion and growth plan. By Marta Masó, Montserrat Pons, Jordi Suau, Antonia Zapata.**  
 Finance Management (AFM1)

Study of a catering company established more than 30 years ago. In the last five years it has doubled both the number of establishments and the turnover and nowadays it offers two different lines of products: fast-food establishments and pizzeria-restaurants. Now time has come to plan out what type of expansion is best for the next two years and the company has asked for an analysis of its present situation and for an expansion plan trying to grow at the same rate or more than at present.

**OPT, S.A.**  
**By Alberto Fernández, Jordi Fraxanet, Bernat Pratdesaba.**  
 Finance Management (AFM2)

Project on the generation problem arising when a small family business is run by two partners thinking of the challenge that the new generation encounters in order to succeed in the creation of a new company after the breaking up or death of the previous one. This challenge presents the interim problems that a commercial company can find in the present economical situation.

- **Business Policy**  
*(Department Director, Luis Torras)*

**Silicone insulators SLR. Epoxsima, S.A.**  
**By Ana y Marta Maurel.**  
 Family Business Programme (DFM1)

Research project on the development, production and manufacturing of electric polymeric insulators made of silicone.

**Chinese Formical**  
**By Rafel Bas, Francesc Cartanyà, Antonio García, Emili Minga, Chantal Monvoisin, José Carlos Sanz.**  
 General Management (GGM1)

Implementation of a project on the production and commercial internationalisation of a Spanish group from the chemical sector. Opening of a new production plant in China in order to increase the power of the group in this market and to penetrate in the Asian market. Taking advantage of the technical knowledge of the headquarters in order to increase synergies resulting from the union of two different organisational cultures.

**Turiseu, S.L.**  
**By Ramón Alins, Josep Mª Baró, Francesc Mateu, Francesc Terradas.**  
 General Management (GGM1)

Project on the management of an educational centre which had been a boarding school years ago. It is converted into a hostel for fun, cultural, sports and free time purposes. It will offer hotel services but with hostel characteristics and activities included.

- **I+D+I**  
*(Department Director, Martin Rahe)*

**“The mysterious customer: analysis and model to evaluate furniture stores”**

This project analyses the sales process in several furniture stores from the customer's point of view. This analysis is based on the observation of stores and on tests to customers.

**Plan de marketing. Lanzamiento Stent Recubierto US-Tronic, S.A.**  
**Proyecto final de Sara Estaper, Anna González, J. François Le Roux, Covadonga Quesada.**  
 Dirección de Marketing (DML2)

US-Tronic Inc. es una empresa líder mundial en tecnología médica que proporciona soluciones a determinadas enfermedades. Los motivos de este plan de Marketing son los de llevar a cabo una investigación y análisis del mercado previos al lanzamiento de un nuevo producto, el Stent Coronario Recubierto.

#### ■ Recursos Humanos

(Director del Departamento, Luís González de Rivera)

**Las personas: una prioridad en Stern Motor**  
**Proyecto final de Enric Fausté.**  
 Dirección de Recursos Humanos (PEM1)

En estos pocos años de historia de la Sociedad, el mercado ha evolucionado de tal forma que ha hecho reflexionar a la Dirección de la misma sobre las necesidades de cambios que deben producirse en la Compañía para poder afrontar con éxito los retos que depara el mercado. El propósito de este trabajo es, en base a una reflexión previa, describir las acciones que se consideran necesarias en relación con la gestión de Recursos Humanos en Stern Motor.

#### **Movilidad internacional: del expatriado al euromanager**

**Proyecto final de Carolina Ibáñez.**  
 Dirección de Recursos Humanos (PEM1)

Este proyecto hace un recorrido por todo el proceso de movilidad internacional desde dos roles básicos de Recursos Humanos, el de facilitador de los fines del negocio y el de la gestión de resultados no tangibles. Todo ello con los objetivos de unificar y alinear desarrollos para mejorar la eficiencia del sistema y de crear un proceso para que el capital humano fluya a nivel global, almacenando y distribuyendo el know-how.

#### ■ Operaciones

(Director del Departamento, César Mejía)

#### **Proyecto de mejora de la posición competitiva de Frape Behr**

**Proyecto final de Francisco Soler.**  
 Dirección de Operaciones (DIM1)

Este proyecto ha sido desarrollado buscando un posicionamiento competitivo dentro del sector, así como para conseguir un proceso flexible capaz de adaptarse a las variaciones de demanda, bastante habituales en el sector, con un alto grado de calidad. Y sobre todo, nunca olvidando uno de nuestro mayor potencial que son las personas, intentando conseguir un proceso con un alto grado de ergonomía y fiabilidad.

#### **Reestructuración operativa en el lanzamiento de la nueva gama de productos "TAPAS AL MINUTO" en Esteban España**

**Proyecto final de Joan Vinyals.**  
 Dirección de Operaciones (DIM1)

En esta fase de reestructuración se está pasando de un proceso discontinuo a uno continuo, a fin de: reducir tiempo ciclo, reducir M.O., aumentar capacidad y reducir stocks. Todo esto con el fin de cumplir con las especificaciones propuestas por el Dpto. de Marketing de cantidades y costes.

#### **"Envío directo de impresoras en Checkpoint"**

**Proyecto final de Pere Casals.**  
 Dirección de Operaciones (DIM1)

Proyecto de reducción de costes y mejora del servicio en la gama de impresoras METO para etiquetas de código de barras. Basado en la optimización de todos los procesos de la cadena de suministro que comprende: la centralización de compras, transporte, almacenaje y envío de las impresoras en un solo almacén para toda Europa. Los ahorros previstos para el primer año superan los 400.000 \$.

**Marketing Plan. Launch of Cover Stent US-Tronic, S.A.**  
**By Sara Estaper, Anna González, J.François Le Roux, Covadonga Quesada.**  
 Marketing Management (DML2)

US-Tronic Inc. is a world leader company in medical technology providing solutions to different diseases. The reasons for this marketing plan are to carry out a market research before launching a new product, the Coronary Stent Cover.

#### ■ Human Resources

(Department Director, Lluís González de Rivera)

**People: a priority at Stern Motor**  
**By Enric Fausté.**  
 Human Resources Management (PEM1)

In the short life of the company, the market has grown in such a way that has made the Managing Department think about the necessary changes to be implemented in the company in order to confront the challenges the market presents. The purpose of this work is, after some reflections, to describe the Human Resources related actions considered necessary.

#### **International mobility: from expatriate to euromanager**

**By Carolina Ibáñez.**  
 Human Resources Management (PEM1)

This project studies the whole process of international mobility based on two basic roles of Human Resources, that of facilitator of the business goals and that of no tangible result management. All this is done with the purpose of unifying and lining up processes to improve the efficiency of the system and to create a process so that human capital responds at a global level, storing and distributing the know-how.

#### ■ Operations

((Department Director, César Mejía)

#### **Project on the improvement of the competitive position of Frape Behr**

**By Francisco Soler.**  
 Operations Management (DIM1)

Project aiming to find a competitive position within the sector and to achieve a flexible process able to adapt with a high quality to the usual variations of demand. But always bearing in mind one of our best assets, which is manpower, trying to achieve a process with a high level of ergonomics and reliability.

#### **Operative Reorganization in the launch of the line of products "TAPAS AT ONCE" in Esteban España**

**By Joan Vinyals.**  
 Operations Management (DIM1)

In this reorganization stage we are going from a discontinuous process to a continuous one in order to reduce cycle time, reduce M.O., increase capacity and reduce stocks. Always trying to fulfil the quantity and costs requirements of the Marketing Department.

#### **"Direct delivery of printers in Checkpoint"**

**By Pere Casals.**  
 Operations Management (DIM1)

Study on cost reduction and service improvement in the line of METO printers for bar code stickers. It is based on the improvement of all stages of the chain including: centralisation of purchasing, transportation, storage and delivery of printers in one warehouse for the whole of Europe. Benefits at the first year are estimated at more than \$ 400.000.

## ARTICLES ARTÍCULOS

#### ■ Assens, Jordi

"Outdoor training: Fiasco o revolución"  
*Capital Humano* nº153, Marzo 2002  
 "Outdoor training: fiasco or revolution"

#### ■ Borrell, Francesc

"Exploración física orientada a los problemas"  
*Formación continuada. Atención Primaria* 2002 (15-6-02)  
 "Problem oriented physical exploration"

#### ■ Bosworth, Paula

"Optimizar los estudios en verano"  
*Educaweb.com*, Junio 2002  
 "Making the most of studying in summer"

#### ■ De Llanos, Emma

"Factores de éxito en la formación"  
*Servijob.com* (24-1-2002)  
 "Factors of success in training"

"Sobre habilidades directivas"  
*Món Empresarial-Formació* (1-2-2002)  
 "About management skills"

"De la información a la gestión del conocimiento"  
*Expansión* (27-2-2002)  
 "From information to knowledge management"

"Los retos formativos del directivo del S. XXI"  
*Revista Món Empresarial*, Febrero  
 "Training challenges of the manager of the XXI century"

#### ■ Dinwoodie, David

"Reflexiones de un MBA: 10 años después"  
*Monográfico Educaweb.com* (7-1-2002)  
 "MBA reflections: 10 years later"

#### ■ Elías, Joan

"La comercialización global"  
*Mercado* nº 1, Febrero 2002  
 "Global commercialization"

"Gracias por venir"  
*Esthetic World* nº 1, Abril 2002  
 "Thank you for coming"

"La sociología del cliente"  
*El Periódico* (2-6-2002)  
 "Customer sociology"

#### ■ Gallés, Joan

"A la espera de la reforma fiscal"  
*Expansión* (24-1-2002)  
 "Waiting for the tax reform"

#### ■ Gil, Carme

"Un salto más allá dentro de la formación"  
*Servijob.com* (7-2-2002)  
 "A jump forward in training"

"Nuevo rol del departamento de Recursos Humanos"  
*Servijob.com* (30-5-2002)  
 "The new role of the Human Resources Department"

"Consultoría del rendimiento 2"  
*Servijob.com* (7-3-2002)  
 "Consultancy of performance"

#### ■ Parcerisas, David

"Amazon: ¡por fin beneficios!"  
*Expansión* (13-2-2002)  
 "Amazon: ¡benefits at last!"

#### ■ Pascual Barlés, G.

"Ética y gestión sociosanitaria: los Comités de Ética Asistencial en el espacio sociosanitario"  
*Geriatría* 2002; 18(2):57-60

"Ethics and management in public health: Ethical Aid Committees in the public health ambit"

#### ■ Sambola, Rafael

"Amortización y deducción fiscal"  
*Expansión* (17-6-2002)  
 "Depreciation and fiscal deduction"

#### ■ Santandreu, Eliseu

"La propiedad y el poder"  
*Expansión* (2-1-2002)  
 "Property and power"

"Consuma y endéudese, pero..."  
*Expansión* (11-1-2002)  
 "Consume and run into debt, but..."

"Los resultados pro-forma en términos ebitda"  
*Expansión* (13-3-2002)  
 "Pro-forma results in ebitda terms"

"La financiación de las "telecos"  
*Expansión* (16-5-2002)  
 "The finance of telecom"

"La futurología aplicada a la empresa"  
*Expansión* (7-6-2002)  
 "Futurology applied to business"

"El coste de la huelga general"  
*Expansión* (19-6-2002)  
 "The cost of the general strike"

"Les deu empreses més grans del món valen 2,80 bilions d'euros"  
*Dossier Econòmic de Catalunya* (22-28 junio 2002)  
 "The ten biggest companies in the world are worth 2.8 billion euros"

"Opa: oferta "privada" de adquisición"  
*Expansión* (5-7-2002)  
 "Private takeover"

#### ■ Santandreu, Pol

"Contabilidad creativa y fondo de comercio"  
*Expansión* (7-3-2002)  
 "Creative accounting and goodwill"

"¿Malos resultados?"  
*Expansión* (2-4-2002)  
 "Bad results?"

"¿El fin de la contabilidad creativa?"  
*Expansión* (29-5-2002)  
 "The end of creative accounting?"

"Reflexiones sobre los costes de no calidad"  
*Expansión* (25-6-2002)  
 "Reflections upon costs of lack of quality"

#### ■ Torras, Luis

"Resolución de conflictos"  
*Expansión* (29-1-2002)  
 "Conflict resolution"

"La mundialización"  
*Expansión* (6-2-2002)  
 "Globalisation"

#### ■ Trigner, Carlos

"Las nuevas tecnologías en el Ámbito Quirúrgico"  
*Boletín E&Q* nº7, Marzo 2002  
 "New technologies in the surgical sector"

#### ■ Vidal, Carme

"El factor humano"  
*Educaweb.com* (4-2-2002)  
 "The human factor"



52484

**Hospital Colbas**

Asenjo, Miguel Angel

Se trata de un caso en el que un hipotético director describe la planificación, organización y gestión de su hospital fundamentándolo casi exclusivamente en ideas que, además, son antiguas sin ninguna base numérica objetiva comprobada. Se aprovecha el caso para describir las fases de la planificación y gestión sanitaria y aplicarlas al caso concreto descrito basándolo en datos objetivos numéricos, personas y fechas.

**Temas:** Control de gestión, productividad.

52321

**Laboratorios Trango**

Fernández, Antonio

Diseño de una estructura comercial para la venta de una nueva línea de productos de parafarmacia en farmacias.

**Temas:** Producto, ventas.



52373

**Oca & Naps, S.A.**

Santandreu, Pol

Caso que analiza la rentabilidad y el coste de los productos utilizados por una empresa en su relación con una entidad financiera. También trata de la negociación de los productos financieros.

**Temas:** Análisis de la decisión, banca, control de gestión, estrategia, finanzas, negociación.



52484

**Colbas Hospital**

Asenjo, Miguel Angel

A hypothetical director describes the planning, organization and management of his own hospital based almost exclusively on ideas which are old and without any proved numerical basis. At the same time the case describes the planning and healthcare management steps and applies them to this specific case based on numerical data, people and dates.

**Topics:** Management control, productivity.

52321

**Trango Laboratories**

Fernández, Antonio

Design of a market structure for the launch of a new line of OTC products in pharmacies.

**Topics:** Product, sales.

52373

**Oca & Naps, S.A.**

Santandreu, Pol

Case on the analysis of the profitability and the cost of products used by a company when dealing with a bank. It also deals with the negotiation of financial products.

**Topics:** Decision analysis, banking, management control, strategy, finance, negotiation.

■ **MBA**

**AldaBAK**

Proyecto final de Ramón Cano, Thilo Elmering, Guiu Ocón, Jordi Puche.

Executive MBA (MBL3)

Estudia el negocio de ofrecer el servicio de copias de seguridad a través de líneas telefónicas para añadir valor a los sistemas de almacenamiento que se comercializan en la empresa. Es un servicio que se ofrece a colectivos de profesionales autónomos o empresas pequeñas.

**UCSI-Hospital Sagrat Cor (Unidad de Cirugía sin Ingreso)**  
Proyecto final de José M. De Mingo, José R. Pérez, Agustí Segura, Cristian Verdaguer, Andrea Zunino.

Executive MBA (MBM2)

Realización de un estudio de viabilidad de la implantación de una unidad de cirugía sin ingreso en el Hospital Sagrat Cor.

**Kataplant S.L. Reciclaje de Plásticos**

Proyecto final de Paula Colmenares, Miquel Cubells, Jorge González, Daniel Manssur, Lluís Salvador.

Master de postgrado MBA (MPM1)

Creación de una empresa cuya actividad principal es la transformación de residuos plásticos en granza para su posterior venta como materia prima plástica reciclada.

■ **Euro MBA**

**Integrando ABC y EVA como herramienta de dirección estratégica para Tauw bv.**

Proyecto final de Ronald Verberne.

Este proyecto se propone iniciar la mejora del control y la contabilidad en Tauw como una herramienta de dirección estratégica para el futuro. El proyecto se limita a las preguntas:

- ¿cómo podemos controlar mejor el coste y cómo podemos monitorizar los resultados de las acciones llevadas a cabo?
- ¿cómo podemos evaluar qué departamentos lo hacen bien o mal y cómo podemos monitorizar los resultados de las acciones llevadas a cabo?

**Grupos de interés especiales y Open Source Software (SIG y OSS)**

Proyecto final de Markus Huschens.

El objetivo es ver si el enfoque del Open Network a través de nuevas formas de organizaciones (SIG y OSS respectivamente) resulta útil para el desarrollo de nuevas empresas en las industrias de comunicación.

**El impacto de la tecnología en la industria bancaria**  
Proyecto final de Tad Dutch, Markus Huschens, Steven Power, Isabel Rasero.

El objetivo de este proyecto es presentar una visión del sector bancario / financiero enfatizando cómo la tecnología, junto con las regulaciones y la globalización, están afectando la industria.

■ **Marketing**

(Director del Departamento, Carlos Duarte)

**Lombardini España: motores de explosión**

Proyecto final de M<sup>a</sup> Dolors Campabadal, Juan B. Cano, Anna M<sup>a</sup> Lafulla, Romu Porcel, Eduard Ventosa.

Dirección de Ventas (DVL3)

Plan de ventas para relanzar la función comercial de la empresa, analizando la situación actual y formulando nuevas estrategias y tácticas para garantizar su posición dominante y alcanzar los nuevos objetivos que aparecen en el nuevo milenio.

**Plan de comunicación de Las Arenas**

Proyecto final de Sandra Alfaro, Ana Bosch, Cristina Puigpinos, Teresa Salazar.

Dirección de Publicidad y Comunicación Empresarial (TCL1)

El grupo inmobiliario Sacresa desarrolla el proyecto lúdico para convertir la actual plaza de toros de Las Arenas en un centro fundamentalmente de actividades de ocio, complementado con otros usos minoritarios, como el comercial, centro de negocios y servicios y foro cultural.

■ **MBA**

**AldaBAK**

By Ramón Cano, Thilo Elmering, Guiu Ocón, Jordi Puche.

Executive MBA (MBL3)

Study on the business of offering back-up copies through telephone lines as an added value to the storage systems used by the company. This service is offered to either free-lance professional groups or small companies.

**UCSI-Hospital Sagrat Cor (Outpatient Surgery Unit)**  
By José M. De Mingo, José R. Pérez, Agustí Segura, Cristian Verdaguer, Andrea Zunino.

Executive MBA (MBM2)

This project is a viability study on the implementation of a surgery unit without hospitalization at the Sagrat Cor Hospital.

**Kataplant S.L. Plastic recycling**

By Paula Colmenares, Miquel Cubells, Jorge González, Daniel Manssur, Lluís Salvador.

Postgraduate MBA (MPM1)

Start-up business to turn plastic waste into dross for its future sale as recycled plastic raw material.

■ **Euro MBA**

**Integrating ABC and EVA as a Strategic Management Tool for Tauw bv**

By Ronald Verberne.

This master's thesis project aims to start for the improvement of control and accounts in Tauw as a strategic management tool for the future. The project is limited to the questions:

- how can we control cost better and how can we monitor the results of actions taken?
- how can we evaluate which departments are performing well or badly and how can we monitor the results of action taken?

**Special Interest Groups and Open Source Software (SIG and OSS)**

By Markus Huschens.

The focus is to see if the Open Network approach through new forms of organisations (SIG and OSS respectively) proves useful for New Business development in the Communication Industries.

**Impact of technology on the banking industry**

By Tad Dutch, Markus Huschens, Steven Power, Isabel Rasero.

The objective of this paper is to present an overview of the banking/financial sector with an emphasis on how technology, coupled with deregulations and globalization, are affecting the industry.

■ **Marketing**

(Department Director, Carlos Duarte)

**Lombardini España: explosion motors**

By Anna M<sup>a</sup> Lafulla, M<sup>a</sup> Dolors Campabadal, Romu Porcel, Juan Cano, Eduard Ventosa.

A sales plan to relaunch the commercial stage of the company, making an analysis of the present situation and implementing new strategies and tactics to safeguard its dominant position and to achieve the new goals of the new millenium.

**Communication Plan Las Arenas**

By Sandra Alfaro, Ana Bosch, Teresa Salazar, Cristina Puigpinos.

The real estate company Sacresa carries out a project to turn the present bullring Las Arenas into a leisure complex as well as giving it a commercial, business and service centre and cultural forum use.



- Los días 10 y 11 de abril el profesor Franc Ponti, profesor del departamento de Recursos Humanos fue invitado por la Caja de Ahorros de la Inmaculada de Zaragoza a impartir un seminario sobre “Creatividad e innovación”.
- Del 9 al 11 de mayo se organizó un seminario para los **Antiguos Alumnos del Euro MBA** que tuvo lugar en Collbató y que contó con la colaboración del Dr. Víctor Pou, profesor asociado de EADA.
- Los días 13 y 14 de mayo tuvo lugar las **XX Jornadas de Empresas Asociadas**. En esta ocasión el tema era: “Outdoor training. Una experiencia de cambio para su organización”. Los profesores Jordi Assens, Carme Gil y Emma de Llanos fueron los encargados de conducir varias experiencias outdoor, las cuales tuvieron una gran acogida por parte de los 73 asistentes.
- El día 14 de mayo tuvo lugar la conferencia-coloquio organizada por el EADA Club y corrió a cargo del Sr. Josep M<sup>a</sup> Fàbregas, Consejero Director General de Ogilvy Healthcare. El tema fue “Cómo integrar al consumidor en una estrategia de Marketing Farmacéutico”.
- El 16 de mayo el profesor Franc Ponti, participó en la Mesa Redonda sobre “La literatura en la enseñanza” que organizó el Pen Club y diversas asociaciones de escritores de lengua catalana. El acto tuvo lugar en el Pati Llimona del Ajuntament de Barcelona y Franc Ponti habló sobre “La preparación para el mercado laboral y la formación humanística”.
- Del 24 al 25 de mayo, el **Centro para el Estudio de las Organizaciones (COS)**, junto con Audencia y EADA organizó la Mesa Redonda 2002 sobre “How global should we be? The tension zones of today’s managers”. El Dr. Martin Rahe, Director del Departamento de I+D+I, presentó un enfoque de la gestión de la diversidad en la empresa. El debate y el feedback posterior demostraron la necesidad existente de investigar sobre este tema. El acto tuvo lugar en Audencia School of Management en Nantes, Francia.
- El 6 de junio tuvo lugar en el Palacio de Congresos de Barcelona, la **Jornada Anual de Antiguos Alumnos de EADA** en la que contamos con la presencia del Sr. Joan Clos, Alcalde Barcelona, quien trató el tema “Actualidad y perspectivas de Barcelona”. Se desarrollaron 4 mesas redondas en las que se debatieron temas de las áreas de Recursos Humanos, Marketing, Finanzas y Sanidad.
- El 25 de junio, dentro de las actividades del Forum EADA, el EADA Club y el Col.legi Oficial de Metges de Barcelona organizaron la conferencia sobre “**Atenció Primària, Models d’Organització i Professionals del Futur**” a cargo del Dr. Jesús M<sup>a</sup> Fernández, consultor de l’OMS. A continuación tuvo lugar una mesa redonda que contó con la participación de diversos profesionales del área sanitaria y actuó como moderador el Dr. Mateu Huguet, Director del Departamento de Gestión Sanitaria.
- Del 4 al 6 de julio, Luis Torras, Director Académico, presidió una sesión plenaria sobre el papel de las ONG’s dentro del proceso de globalización ayudado por representantes de Médicos sin Fronteras, Intermón y Un Sol Món. La sesión formaba parte del 18º coloquio del **European Group for Organizational Studies (EGOS)** que tuvo lugar en Barcelona. El Dr. Martin Rahe, Director del Departamento de I+D+I, es miembro del comité organizador.
- Los días 11 y 12 de julio, el profesor Joan Ors del Departamento de Finanzas, asistió como ponente a la mesa redonda sobre “**La reforma de la contabilidad española desde la óptica de las empresas**” que tuvo lugar en la Escola Universitaria d’Estudis Empresarials de Sabadell.

- Franc Ponti, tutor of the Human Resources Department, was invited as guest speaker by the Caja de Ahorros de la Inmaculada to give a seminar on “**Creativity and innovation**”.
- Between 9 and 11 May, a seminar was organised for the **Euro MBA Alumni** in Collbató and Dr. Víctor Pou, Associate Professor, was invited as guest speaker.
- Between 13 and 14 May the **XX Conference of EADA Associated Companies** was held. This time the topic was: “Outdoor training: an experience of change for your organisation”. Several tutors from EADA (Jordi Assens, Carme Gil and Emma de Llanos) were in charge of the different outdoor experiences, performed by the 73 participants.
- On 14 May, a conference-colloquium was organised by the EADA Club with guest speaker Josep M<sup>a</sup> Fàbregas, Managing Director General of Ogilvy Healthcare. The topic was: “**How to integrate consumers into a Pharmaceutical Marketing strategy**”.
- On 16 May, Franc Ponti, was invited to act as speaker at the Round Table “Literature in education” organised by the Pen Club and several associations of writers in Catalan. This event took place at the Pati Llimona of the Ajuntament de Barcelona and Franc Ponti talked about “**The preparation for the labour market and human science education**”.
- Between 24 and 25 May, the **Centre for Organizational Studies (COS)** together with Audencia and EADA organised the Round Table 2002 on “How global should we be? The tension zones of today’s managers”. Dr. Martin Rahe, Director of the R+D+I Department, presented an approach of diversity management in the company. Discussion and feedback afterwards showed that there is a necessity for research in diversity management. The event took place at Audencia School of Management in Nantes, France.
- On 6 June, the **Annual Conference for EADA Alumni** was held at the Palacio de Congresos de Barcelona where Joan Clos, Mayor of Barcelona, gave a conference on “The present and future of Barcelona”. Four round tables took place simultaneously with discussions on Human Resources, Marketing, Finance and Healthcare.
- On 25 June, a conference on “**Primary healthcare, organization models and future professionals**” given by Dr. Jesús M<sup>a</sup> Fernández, W.H.O. consultant, was organised by the EADA Club and the Col.legi Oficial de Metges de Barcelona. A round table also took place afterwards with healthcare professionals and Dr. Mateu Huguet, Director of Healthcare Programmes, who acted as moderator.
- Luis Torras, Academic Director, presided a plenary session about the role of NGO’s within the globalization process assisted by representatives from Medicos Sin Fronteras, Intermón and Un Sol Món. The session was part of the 18th colloquium of the **European Group for Organizational Studies (EGOS)** that took place in Barcelona from July 4-6, 2002. Dr. Martin Rahe, Director of the R+D+I Department, was a member of the organizing body.
- Between 11 and 12 July, Joan Ors, tutor of the Finance Department, acted as speaker at a round table on “**The reform of Spanish accounting from the business point of view**” which took place at the Escola Universitaria d’Estudis de Sabadell.

### 52435

#### **Mobbing: el acoso en el trabajo y en las organizaciones**

Boada, Joan

Actualmente, el mobbing se considera una patología organizacional que afecta muy negativamente a sus empleados. En el marco de la salud laboral, la Comunidad Europea ha priorizado este tema como una línea de prevención e intervención singular y prioritaria. En la presente nota técnica se reflexiona sobre las fuentes y las consecuencias que tiene para el empleado y la organización los procesos de mobbing.

**Temas:** Recursos humanos.

### 52337

#### **Análisis de la oportunidad**

Jaramillo, Elkin

Análisis detallado de una idea de negocio para evaluar su validez como oportunidad de negocio que pueda desarrollarse en una nueva empresa o iniciativa empresarial.

**Temas:** Consultoría, emprendedor, empresa familiar, enseñanza empresarial, entorno empresarial, estrategia, innovación, nueva empresa, política de empresa, pyme.

### 52423

#### **Estrategias de coste y diferenciación**

Jaramillo, Elkin

Estudio de las ventajas competitivas surgidas de una estrategia de “costes” y/o de “diferenciación”. Se analiza la cadena de valor.

**Temas:** Costes, dirección de empresas, estrategia, política de empresas.

### 52338

#### **Guía para un plan de negocio**

Jaramillo, Elkin

Guía detallada para redactar un Plan de Negocio en EADA. Propone un marco general y exhaustivo aplicable tanto a empresas nuevas como a empresas en reestructuración.

**Temas:** Emprendedor, enseñanza empresarial, estructura de la empresa, nueva empresa, política de empresa, pyme.

### 52487

#### **Marketing experiencial**

Jordana, Carlos

Aspectos esenciales del marketing experiencial. El objetivo: generar experiencias en los clientes.

**Temas:** Marketing, cliente.

### 52435

#### **Mobbing: harassment at work and in organizations**

Boada, Joan

Nowadays, mobbing is considered to be an organizational pathology affecting its employees negatively. The European Community has given priority to this matter as a preventative measure with specific resolutions. In this technical note some ideas are given on the sources and consequences that mobbing has on the employee and the organization.

**Topics:** Human resources.

### 52337

#### **Opportunity analysis**

Jaramillo, Elkin

Detailed analysis of a business idea in order to assess the possibility of carrying it out at a new company or a start-up business.

**Topics:** Consultancy, entrepreneurship, family business, management teaching, business environment, strategy, innovation, start-up, business policy, small & medium sized companies.

### 52423

#### **Cost & differentiation strategies**

Study of the competitive advantages arising from a cost and/or a differentiation strategy. The chain value is analysed.

**Topics:** Costs, business administration, strategy, business policy.

### 52338

#### **Guide for a business plan**

Jaramillo, Elkin

Guide to writing a business plan at EADA. It gives a general and exhaustive idea applicable to new as well as to reorganized companies.

**Topics:** Entrepreneurship, business teaching, business structure, start-up, business policy, small & medium sized companies.

### 52487

#### **Experience marketing**

Jordana, Carlos

Essential traits of experience marketing. The objective: to increase customers’ experience.

**Topics:** Marketing, customer.

52501

### Las cuentas anuales

Ors, Joan

Descripción del contenido de las cuentas anuales, sus modelos y empresas obligadas a formularlas.

**Tema:** Contabilidad.



52544

### Planificación financiera

Sambola, Rafael

La Planificación financiera adquiere un papel fundamental en el proceso de planificación estratégica de la empresa ya que pretende cuantificar y demostrar que los objetivos seleccionados son viables. Además permite averiguar cuáles son las necesidades en fondos a lo largo de un período de tiempo así como las fuentes de financiación disponibles.

**Temas:** Beneficios, planificación, flujo de caja.



52376

### Organizaciones sociales

Torras, Luis

En esta nota técnica se reflexiona sobre las causas que han generado la aparición de este tipo de organizaciones: las carencias del estado del bienestar y la aparición de problemas relacionados con el paro permanente, el ostracismo social, la desestructuración familiar, la inmigración ilegal, el sida, las drogas, etc... También se analiza el origen de este tipo de organizaciones, su estructura, los diferentes grupos de interés que participan en su desarrollo, las diferentes etapas de su crecimiento y los problemas que pueden aparecer, el conflicto que a menudo se genera con su misión inicial cuando el portafolio de servicios se amplía, y, finalmente, su contribución a la sociedad.

**Tema:** Dirección de empresas, directivo, ética, política de empresa, responsabilidad.

52501

### Annual accounts

Ors, Joan

Technical note describing content of annual accounts, models and companies obliged to do them.

**Topics:** Accounting.

52544

### Financial planning

Sambola, Rafael

Financial planning plays an essential role in the strategic planning process of the company as it is meant to show that the goals can be achieved. It also allows managers to find out which are the necessary funds during a certain period of time as well as the available financial sources.

**Topics:** Benefits, planning, cash flow.

52376

### Social organizations

Torras, Luis

It explains the reasons for the appearance of these types of organizations: the shortcomings of the welfare system causing problems related to long term unemployment, social ostracism, family breakdown, illegal immigration, aids, drugs, etc... It also accounts for the origin of these types of organizations, their structure, the different interest groups involved in the development process, the evolution and the problems that can arise, the conflict between the original mission and the following portfolio offered and, finally, their contribution to society.

**Topics:** Business administration, manager, ethics, business policy, responsibility.

## CONFERENCES CONFERENCIAS

■ El 17 de enero tuvo lugar en el auditorio Schneider la conferencia-coloquio organizada por el EADA Club. El acto corrió a cargo de los Sres. Rafael Vila, Secretario General de Médicos sin Fronteras y Carles Sentis, Presidente del Centro Internacional de Prensa de Barcelona. El tema fue la **“Profesionalización de las ONG y conflictos internacionales: a propósito de Afganistán”**.

■ El 29 de enero el profesor Franc Ponti impartió una conferencia sobre **“Técnicas y metodologías de creatividad”** en la librería Excellence en Barcelona a la que asistieron 56 personas.

■ El 31 de enero tuvo lugar en EADA la conferencia-coloquio organizada por el EADA Club sobre el tema **“Profesionales liberales: cómo insertarse y crecer exitosamente en los mercados. Marketing de servicios profesionales”** a cargo del Sr. Manuel Schneer, Consultor y ex Director de Marketing de Arthur Andersen.

■ Del 4 al 12 de febrero se celebró la **Semana Internacional** que este año contó con la presencia de 9 profesores visitantes de 6 países que impartieron diversos seminarios.

■ Del 5 al 7 de febrero se celebró en el Palacio de Congresos de Barcelona el **Barcelona International Marketing Meeting 2002 (BIMM)** en donde participó como ponente, Carlos Duarte, Director del Departamento de Marketing.

■ El día 6 de febrero tuvo lugar la conferencia-coloquio organizada por el EADA Club y contó con la presencia de los Sres. Josep M<sup>a</sup> Tarragó, Vice-Presidente de Ficosa International y Joan Rafael Herrero, Director de Recursos Humanos de Ficosa International. El tema fue **“La internacionalización de Ficosa: impacto en la gestión de los RRHH”**.

■ El 7 de febrero se celebró una mesa redonda en el marco de la Semana Internacional que contó con la presencia del Dr. Gabriel Jackson, Profesor de la Universidad de California y Víctor Pou-Serradell, Asesor de Relaciones Externas de la Comisión Europea sobre el tema **“The expansion of the European Community towards Eastern Europe: Impact and consequences”**.

■ El 18 de febrero se celebró la segunda sesión del **I Ciclo de Empresa Familiar** que contó con dos mesas redondas sobre prevención de riesgos laborales y gestión financiera además de una ponencia sobre los retos de la empresa familiar.

■ El 15 de marzo, Lucía Langa, como profesora del Departamento de Recursos Humanos, participó como ponente en las Jornadas Técnicas CISSF 02 organizadas por GEDO en el marco de Tecnodeporte. La ponencia sobre **“El perfil del gestor deportivo ante los nuevos retos del sector”** pertenecía al Bloque de Gestión “Habilidades Directivas en la gestión de los recursos humanos”.

■ El día 20 de marzo tuvo lugar la conferencia-coloquio organizada por el EADA Club y corrió a cargo de los Sres. Antonio Guerra, consejero delegado del grupo PENTEIO y Rafael Gomis, Director de Organización y Sistemas de la Autoridad Portuaria. El tema fue **“Aplicación del modelo de excelencia empresarial (EFQM) en departamentos de organización y sistemas de información (DOSI): experiencia en el grupo COBEGA”**.

■ Desde finales de marzo, el Dr. Martin Rahe, Director del Departamento de I+D+I, es miembro del comité evaluador junto con profesores de las universidades Ramón Llull, Pompeu Fabra y ESADE de la **tesis doctoral** de Juan Ribas, Director General de Braun.

■ On 17 January, a conference-colloquium was organised by the EADA Club in the Schneider auditorium. The guest speakers were Rafel Vila, General Secretary of Médicos sin Fronteras and Carles Sentis, President of the Centro Internacional de Prensa de Barcelona. The theme was **“Professionalization of NGO’s and international conflicts: talking about Afganistan”**.

■ On 29 January, Franc Ponti gave a conference on **“Creativity techniques and methodologies”** at the Excellence bookshop in Barcelona where 56 people attended.

■ On 31 January, a conference-colloquium was organised by the EADA Club on **“Liberal professions: how to get into and grow successfully in the markets. Marketing of professional services”** and given by Manuel Schneer, consultant and former Marketing Director of Arthur Andersen.

■ Between 4 and 12 February, several seminars were given by 9 visiting faculty members from 6 different countries during the **International Week**.

■ Carlos Duarte, Director of the Marketing Department, was invited to act as a speaker at the **Barcelona International Marketing Meeting 2002 (BIMM)** held at the Palacio de Congresos between 5 and 7 February.

■ On 6 February, the EADA Club organised a conference-colloquium with guest speakers Josep M<sup>a</sup> Tarragó, Vice-President of Ficosa International, and Joan Rafael Herrero, Director of Human Resources of Ficosa International. The theme was: **“Internationalisation of Ficosa: the impact on Human Resources management”**.

■ On 7 February, a Round Table was organised during the International Week with guest speakers Dr. Gabriel Jackson, Professor at the University of California and Víctor Pou-Serradell, Advisor to the External Relations Department of the European Community. The theme was: **“The expansion of the European Community towards Eastern Europe: Impact and Consequences”**.

■ The second session of the **1st Family Business Cycle** took place on 18 February with two round tables on prevention of labour risks and financial management as well as a conference on the challenges of family business.

■ On 15 March, Lucía Langa, as tutor of the Human Resources Department, was invited as guest speaker at the Jornadas Técnicas CISSF 02 organised by GEDO in Tecnodeporte. The topic was: **“The profile of the sports manager confronting the new challenges in the area”** and belonged to the Management Module “Management skills in the Human Resources Management”.

■ On 20 March a conference-colloquium was organised by the EADA Club with guest speakers Antonio Guerra, Managing Director of PENTEIO and Rafael Gomis, Director of Organization and Systems of the Autoridad Portuaria. The topic was: **“Application of the business quality excellence model (EFQM) in organization and information systems departments (DOSI): experience in COBEGA group”**.

■ Since the end of March, Dr. Martin Rahe, Director of the R+D+I Department, is a member of the Examining Body together with professors from the universities Ramón Llull, Pompeu Fabra and ESADE of the **doctoral thesis** of Juan Ribas, Director General of Braun.

