



EADA

ESCUELA DE ALTA DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN

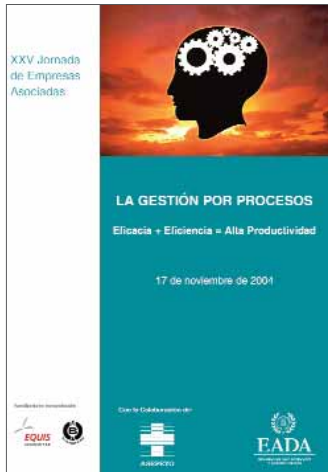
Boletín de Investigación de EADA

EADA Research Newsletter

Agosto-Diciembre 2004 - August-December 2004

Nº 10

NOTICIAS INSTITUCIONALES



Más de 250 empresarios se reúnen en la XXV Jornada de Empresas Asociadas de EADA. La sede de EADA en Collbató fue el escenario que dio lugar, el 17 de noviembre, a este evento donde se abordó el tema de la "Gestión de Procesos bajo el lema: Eficacia + Eficiencia = Alta Productividad."

El evento contó con la participación de Francisco Marx (ex MBA de EADA), director general de Tubing Food, S.L. -empresa del sector productivo- quien explicó el diseño y la implantación del sistema de gestión de procesos en su empresa. Destacó como caracte-

rísticas fundamentales del proceso: la orientación al cliente, la ruptura de una visión individual de departamentos dentro de la organización y el control o medición de todos los procesos mediante los indicadores de eficacia y de eficiencia.

Por su parte, Manuel Moñino, director de planificación de negocios de Hewlett Packard para España y Portugal explicó en "La gestión estratégica de los procesos" su experiencia en una empresa multinacional. Destacó que el rendimiento de la organización puede medirse globalmente, valorando los procesos y evaluando a las personas que intervienen. Así mismo reflexionó sobre algunos factores como la competitividad, la innovación y los cambios del mercado.

Entre otras ponencias destacadas de la Jornada, resalta la participación de Ricardo Alfaro, director corporativo de Recursos Humanos de Asepeyo; Francisco Aroca, director financiero y de recursos humanos de TRW Automotive España, S.L.; Miguel Ángel García Roche, gerente de procesos de Telefónica en España; Lluís Colomé, gerente del área de planificación estratégica de SAGES S.A.; y de Carmen González, directora de calidad y responsable de gestión de entidades del COPCA.

El caso "IMAGINARIUM", sobre Marketing Relacional y Nuevas Tecnologías, que han escrito los profesores Luis Renart (de IESE) y Laureano Berasategui (de EADA) ha obtenido el premio al mejor caso en la Categoría Marketing de la EFMD Case Writing Competition del 2004. La ceremonia oficial de entrega de los galardones se celebrará del 12 al 14 de junio del 2005 durante la Annual Conference de la EFMD en Bruselas.

Acreditaciones Internacionales de calidad
International quality Accreditations



INSTITUTIONAL NEWS

More than 250 business managers got together at the XXV Conference of EADA Associated Companies. The event took place at the Residential Training Centre in Collbató on 17 November and the topic was "Process Management: Efficacy + Efficiency = High Productivity".

Francisco Marx (EADA MBA alumni), Managing Director at Tubing Food S.L. -a company in the production sector-explained the design and the implementation of the process management system in his company. As basic traits of the process, he highlighted: client oriented, the non individual focus of departments in the organization and the control or measuring of all processes through efficiency indicators.

Another speaker, Manuel Moñino, Business Planning Director at Hewlett Packard Spain and Portugal explained his experience in a multinational company in "The strategic management of processes". He also remarked that the company's results can be measured in a global way, taking into account the processes and evaluating the people involved. He also reflected upon some factors such as competitiveness, innovation and market changes.

Other important presentations of the Conference were those of: Ricardo Alfaro, Human Resources Director at Asepeyo; Francisco Aroca, Financial Director at TRW Automotive Spain; Miguel Angel García Roche, Process Manager at Telefónica Spain, Lluís Colomé, Strategic Planning Manager at Sagessa; Carmen González, Quality Director and manager of the COPCA agencies.

The "IMAGINARIUM" case, on Relational Marketing and New Technologies, written by faculty members Luis Renart (from IESE) and Laureano Berasategui (from EADA) has been awarded the Best Case in the Marketing category at the EFMD Case Writing Competition 2004.

The official award ceremony will take place from 12-14 June 2005 during the annual conference of the EFMD in Brussels.

Contenido / Contents

▪ Libros y Contribuciones en libros / Books and Contributions to Books	2
▪ Artículos / Articles	3
▪ Casos / Case Studies	4
▪ Notas Técnicas / Technical Notes	5
▪ Conferencias & Papers / Conferences & Papers	8
▪ Proyectos / Projects	10
▪ Premios / Awards	12

Libros y Contribuciones en Libros

Books and Contributions to Books

■ Vidal i Díez, Ignasi

(Departamento de Marketing)

"Cómo conquistar el mercado con una estrategia CRM"

FC Editorial



Resumen: Se plantea el CRM (Customer Relationship Management) como una estrategia global de actuación y de toda la organización frente al cliente singular.

El marketing analítico y el marketing relacional se unen en una nueva manera de conquistar clientes.

■ Ponti, Franc; Ricomà, Cuca

(Departamento de RR.HH.)

"No somos recursos, somos humanos"

Ediciones Granica

Resumen: Una conversación sobre cómo las personas mejoran las organizaciones. Con la participación de Cuca Ricomà, directora de MCR Activos Humanos y Franc Ponti, profesor de EADA.



■ Ponti, Franc; Cabañas, Beatriz

(Departamento de RRHH)

Inteligencia emocional: una visión crítica. Un estudio de los cambios en el concepto de inteligencia y su impacto en las organizaciones empresariales, en:

"Creating Knowledge-based Economy"

Publishing House of LKAEM, Warsaw

■ Rahe, Martin

(Departamento de Política de Empresa)

Innovation and Competence, in:

"Creating Knowledge-based Economy"

Publishing House of LKAEM, Warsaw, Poland

Próxima publicación

"Interpretación, análisis y diagnóstico económico financiero"

Autores: Joan Gallés, Joan Ors, Rafel Sambola, Eliseu Santandreu y Pol Santandreu.

Este libro es producto del trabajo en equipo de diferentes miembros del departamento de Contabilidad y Finanzas que han estado trabajando durante los dos últimos años para crear un libro de texto que se pueda utilizar en nuestros programas de desarrollo directivo.

■ Vidal i Díez, Ignasi

(Marketing Department)

"How to conquer the market with a CRM strategy"

FC Editorial

Summary: The CRM (Customer Relationship Management) is treated as an activity of global strategy, involving the whole organisation who is faced with the individual customer. Analytical and relational marketing join forces in a new way to conquer customers.

■ Ponti, Franc; Ricomà, Cuca

(Human Resources Department)

"We are not resources, we are human"

Ediciones Granica

Summary: A conversation on how people improve organisations. Taking part in it are Cuca Ricomà, director at MCR Activos Humanos and Franc Ponti, lecturer at EADA.

■ Ponti, Franc; Cabañas, Beatriz

(Human Resources Department)

Emotional Intelligence: a critical approach.

A study of changes in the concept of intelligence and their impact on business organisations, in:

"Creating Knowledge-based Economy"

Publishing House of LKAEM, Warsaw



■ Rahe, Martin

(Business Policy Department)

Innovation and Competence, in:

"Creating Knowledge-based Economy"

Publishing House of LKAEM, Warsaw

Future publication

"Interpretation, Analysis and Financial Economic Diagnosis"

Authors: Joan Gallés, Joan Ors, Rafel Sambola, Eliseu Santandreu y Pol Santandreu.

This book is a product of the hard team effort put in by the Accounting and Finance department members who have been working over the last couple of years to produce a text book which can be used in our management development programmes.

- **Bosworth, Paula**
Entrevista
Mercado Laboral (23-29 Agosto 2004)
Interview
 - "La deuda del ente"
Expansión (26-10-2004)
"The organization's debt"
 - "Mirar al accionista"
El Periódico (31-10-2004)
"Taking a look at the shareholder"
 - "El desengaño de una emprendedora"
Expansión (2-11-2004)
"The disappointment of an entrepreneur"
 - "El nuevo talante de La Caixa"
Expansión (9-11-2004)
"La Caixa's new willingness"
 - "Soluciones a la deuda del ente"
Expansión (16-11-2004)
"Solutions to an institution's debt"
 - "La Banca en Cataluña"
Expansión (29-11-2004)
"The Bank in Catalonia"
 - "Ética y legalidad"
Expansión (9-12-2004)
"Ethics and legality"
 - "Emprendedores sin apoyo"
El Periódico (12-12-2004)
"Entrepreneurs without support"
 - "Unos almacenes paradigmáticos"
Expansión (16-12-2004)
"A model department store"
 - "Seamos más realistas"
Expansión (22-12-2004)
"Let's be more realistic"
 - "Empresarios de la mano"
El Periódico (25-12-2004)
"Business people all get together"
- **Khoroushi, Shadi ; Plana, Nerea; Reeves, Simone; Solis, Miguel (Tutor: Lourdes Pérez)**
"El Ratio de Rentabilidad Económica en la Diversidad: su medida e importancia"
Workforce Diversity Reader (Vol.1, Num.4, Spring 2004)
"Return on Investment in Diversity: Its Measurement and Importance"
- **Ponti, Franc**
"Inteligencia Emocional"
Revista Executive Excellence (Noviembre 2004)
"Emotional Intelligence"

Entrevista
La Gaceta de los Negocios (24-12-2004)
Interview
- **Román, David**
Entrevista
Expansión (27-9-2004)
Interview
 - "Los nuevos inquilinos del comercio tradicional"
Expansión Cataluña (20-12-2004)
"The new tenants in traditional trading"
- **Santandreu, Eliseu**
"La estrategia del líder"
El Periódico (5-9-2004)
"The leader's strategy"

"Mayor rigor en las insolvencias"
Expansión (14-9-2004)
"A More Rigorous approach in insolvency cases"

"¡Que investiguen ellos!"
Expansión (23-9-2004)
"It's their turn to research"

"Jerarquía, subordinación y remuneración"
Expansión (4-10-2004)
"Hierarchy, subordination and remuneration"

"La Caixa, más que una caja"
El Periódico (10-10-2004)
"La Caixa - more than just a savings bank"

"Mayor control del riesgo"
Expansión (11-10-2004)
"More control of risk"

"Autónomos poco previsores"
Expansión (18-10-2004)
"Shortsighted freelancers"
- **Santandreu, Pol**
"Business Angels no es capital riesgo"
Expansión (22-11-2004)
"Business Angels is not venture capital"
- **Vivancos, Martín**
"Marketing Estratégico y Responsabilidad Social Corporativa"
Harvard Deusto Marketing & Ventas (N° 63 Julio/Agosto 2004)
"Strategic Marketing and Corporate Social Responsibility"

Renault en Brasil

54135

Jacopin, Tanguy; Cardoza, Guillermo

El caso Renault en Brasil hace referencia al replanteamiento del posicionamiento de Renault en Brasil debido a la copia de su estrategia por parte de la competencia en un entorno económico recesivo después de una primera fase de internacionalización lograda por su apuesta por la modernización del mercado brasileño.

Se mostrará cómo los fabricantes de automóviles históricos han conseguido volver a hacer un bloqueo del mercado, cinco años tras su apertura a partir de las cinco fuerzas de Porter.

Lizarran Tabernas Selectas: el taylorismo en el sector de las tapas

54040

Pérez, Lourdes; Cohen-Solal, Daxner, Franz; Kurz, Michael; Guerrero, Natalia; Wdowiak, Wojciech.



Lizarran una franquicia española de cadenas de restaurantes fue fundada en 1988 por Mateo Ferrero. Comenzó en Sitges (Barcelona, España) con dos restaurantes y continuó una expansión hasta 1995 cuando Mateo y su socio Germán Funes decidieron registrar la marca y convertir Lizarran en un líder nacional e internacional entre los restaurantes de tapas.

Temas: marketing, franquicia, internacionalización, distribución, servicio, emprendedor.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

53439

Rahe, Martin

El caso describe el desarrollo económico de Méjico tras unirse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Mientras la discusión general, a menudo se centra en el tema de si el bloque comercial se debe dar entre iguales o no, el caso demuestra hasta qué punto Méjico se beneficia de tal acuerdo aun cuando el país es económicamente más débil que su vecino más grande. El tratado de liberalización entre los tres miembros de NAFTA por un lado y las restantes restricciones externas a terceros países genera una nueva ventaja competitiva para Méjico. Además de los parámetros económicos generales, se da una visión especial de la evolución económica de los sectores mejicanos. Dada a su importancia social, el caso aporta una profunda visión del sector agrícola.

Temas: balanza de pagos, economía, comercio exterior, competencia, entorno empresarial, internacionalización, macroeconomía.

Renault in Brazil

54135

Jacopin, Tanguy; Cardoza, Guillermo

The case Renault in Brazil looks at the positioning on the market of Renault in Brazil having had its strategy copied by the competitors during an economic recession, and following the first stage of internationalization in which they were dealing with the modernization of the Brazilian market.

The case shows how these long established car manufacturers yet again managed to block the market, five years after its opening based on Porter's five forces.

Lizarran Tabernas Selectas: the taylorism of tapas

53968

Pérez, Lourdes; Cohen-Solal, Daxner, Franz; Kurz, Michael; Guerrero, Natalia; Wdowiak, Wojciech.

Lizarran a Spanish franchise chain of restaurants was founded in 1988 by Mateo Ferrero. It started in Sitges (Barcelona, Spain) with two restaurants and continued to steadily expand until 1995 when Mateo and his partner Germán Funes decided to register the brand and established Lizarran as a national and international leader among Tapas restaurants.

Topics: marketing, franchise, internationalisation, distribution, service, entrepreneurship.

The North American Free Trade Agreement

53602

Rahe, Martin



The case describes the economic development of Mexico after joining the North American Free Trade Area. While the general discussion, often, focuses on the issue, whether a trade block should be among equals or not, the case demonstrates to what extent Mexico benefits from such an agreement, even if the country is economically much weaker than its larger neighbour. Trade liberalization between the three NAFTA-members on the one hand, and remaining external restrictions to third countries generate a new competitive advantage to Mexico. Besides general economic parameters, a special view is given on the economic evolution of Mexican sectors. Due to its social importance, the case provides a deeper insight into the agricultural sector.

Topics: balance of payments, economy, foreign trade, competition, business environment, internationalization, macroeconomy.

Inteligencia Emocional y Motivación

54267

González, Mari Pau



Nuestra capacidad para aprender constantemente, para afrontar nuevos retos y para adaptarnos, dando respuestas eficaces a las nuevas situaciones, es hoy una necesidad para sobrevivir, tanto desde la perspectiva del individuo, como desde la organización. Entre las características que se han identificado en la última década, como fundamentales para esta supervivencia destaca, por su relación directa con los resultados que obtenemos, la capacidad de motivarse uno mismo y motivar a los demás; capacidad que está íntimamente relacionada con el concepto de inteligencia emocional.

Temas: inteligencia emocional, motivación.

Trabajo, estrés y bienestar

54269

González, Mari Pau

Las situaciones que generan estrés se caracterizan por la presencia de diferentes factores: novedad, reto, cambio, incertidumbre, ambigüedad o monotonía. Este tipo de situaciones son muy habituales en los diferentes entornos laborales de nuestro tiempo. El hecho de vivir siempre conlleva retos de adaptación. Algunos de estos retos son positivos, deseados. Otros no. El camino es aprender a convivir con las diferentes demandas que plantea la existencia humana, eliminando o modificando todo aquello que sea susceptible de mejora en un entorno que, a veces, es innecesariamente agresivo y, por otra parte, desarrollando nuestras competencias para poder afrontar todos aquellos retos que nunca podremos eliminar, sin eliminar la vida misma.

Temas: salud, seguridad en el trabajo.

Métodos de investigación

53957

Rahe, Martin; Cabañas, Beatriz

Una de las cosas más frustrantes para los alumnos es escribir tesis e informes de investigación. Los estudiantes a menudo tienen problemas para entender la importancia de la teoría y la metodología a la hora de escribir buenos informes de negocios. El propósito de esta nota técnica es ayudar a los alumnos a deshacerse de ese mito sobre que la investigación es demasiado científica e innecesaria en los estudios de negocios. También se pretende ayudarles a entender el lenguaje y acercarse a la ciencia y a la investigación.

Temas: estadística, investigación operativa.

El método de los múltiplos

53954

Santandreu, Eliseu

Un método para valorar una empresa consiste en la utilización de unas referencias representativas. Esas referencias o parámetros deben ser comunes y específicas a las empresas que comprendan un colectivo homogéneo, de tal forma que, al compararse entre sí, pongan de manifiesto la situación de las empresas que se desea analizar o valorar, con relación a su entorno más próximo.

Los múltiplos más usuales proceden de los datos facilitados por las empresas que cotizan en los mercados financieros ya que se tratan de valores fidedignos dada la rigurosidad y exigencia a las que están sujetas, lo cual permite las comparaciones sectoriales, no solo en un mercado doméstico sino a un nivel internacional.

Temas: estrategia, finanzas, valoración de empresas, fusión.

Emotional Intelligence and Motivation

54267

González, Mari Pau

Our ability to learn continuously, to face new challenges and to adapt ourselves so as to succeed in new situations is necessary for survival nowadays, from both the individual and from the organization's point of view. Among the traits identified as essential in the last decade, because of its direct relationship with the results obtained, we can highlight the ability to motivate oneself and others, which is related to the concept of emotional intelligence.

Topics: emotional intelligence, motivation.

Work, stress and welfare

54269

González, Mari Pau

Those situations which generate stress are identified because of the presence of different factors: novelty, challenge, change, uncertainty, ambiguity or monotony. These kind of situations are very common in the various working environments nowadays. Just the act of living is a challenge in itself to adapt. Some of these challenges are positive, desired. Others are not. The key is to learn to live with the demands of human life, eliminating what is necessary and modifying everything that can possibly be improved in an environment which can sometimes be unnecessarily aggressive and developing our competencies so as to face up to all those challenges we will never be able to eliminate unless we eliminate life itself.

Topics: health, safety at work.

Research methods

53957

Rahe, Martin; Cabañas, Beatriz

One of the most frustrating things for business students is writing theses and research reports. Students often have problems understanding the importance of theory and methodology in writing good business reports. The purpose of this technical note is to help students to get rid of the myth that research is too scientific and unnecessary in business studies. It is also intended to help them understand the language and approach of science and research.

Topics: statistics, operational research.

The multiples method

53954

Santandreu, Eliseu

One method for valuing a company is to use representative references. These references or parameters must be common and specific to companies which constitute a homogeneous group so that when compared among them, the situation of the company can be analysed or evaluated in relation to its environment. The most usual multiples come from the data provided by companies, which is quoted in financial markets given that these are rigorous values and they can be compared not only in domestic markets but also in international markets.

Topics: strategy, finance, company value, merger.

Valoración de marcas y activos intangibles

53955

Santandreu, Eliseu

Si bien los activos tangibles son relativamente fáciles de valorar, algunos activos como: redes de venta y distribución, marcas comerciales, patentes y tecnología, I+D+I, Derechos franquiciados, etc. Conocidos más como activos intangibles presentan más dificultades en el momento de adjudicarles una valoración. Debido al extraordinario fenómeno de la globalización, las marcas se han convertido en el núcleo en el que reside el verdadero valor añadido de una empresa. Actualmente, una marca no solo cobra importancia en la mente del consumidor, es un factor vital para los analistas bursátiles.

En los procesos de fusión & adquisición de empresas, la valoración cuantitativa de la enseña de la empresa resulta fundamental para establecer su precio justo.

Temas: marca, valoración de empresas.

Fusiones y adquisiciones de empresas

53956

Santandreu, Eliseu

En esta nota técnica se analizan las clases de fusiones: vertical, horizontal, convergentes y de diversificación, así como las ventajas e inconvenientes que plantean cada una de dichas opciones.

También se analizan las fusiones por absorción y las de consolidación, como las formas más habituales de este tipo de operaciones que constituyen la base de las finanzas corporativas.

Tema: fusiones.

Gestión de activos

54020

Sambola, Rafael



El balance de situación es un estado contable que refleja la situación patrimonial de la empresa. El objetivo de esta nota técnica no es otro que analizar la rentabilidad del activo en la empresa, independientemente de las alternativas de financiación utilizadas y de su coste, así como identificar las variables que influyen directamente en la mejora de dicha rentabilidad.

Temas: análisis de balances, ratios de gestión.

Análisis de la cuenta de resultados

54077

Ors, Joan

En esta nota se estudia la cuenta de resultados en su formato analítico, lo que permite ver la evolución de los ingresos y los gastos, así como los distintos beneficios que en ella se muestran. Se analiza la evolución de los costes variables y los costes fijos y sus distintos comportamientos respecto a las ventas. Otro de los temas tratados, de gran importancia para la toma de decisiones, es el punto muerto o umbral de rentabilidad. Finalmente se estudia la TAM, herramienta que permite analizar las evoluciones de objetivos de ventas a nivel comparativo salvando las posibles deficiencias que por razones de estacionalidad afectan a las empresas.

Temas: análisis de balances, contabilidad, punto muerto, ratios de gestión.

Brand evaluation and intangible assets

53955

Santandreu, Eliseu



If tangible assets are relatively easy to evaluate, some assets such as sales and distribution networks, brands, patents and technology, R+D+I, franchise rights, etc... Those known as intangible assets are more difficult to classify. Due to the extraordinary globalisation effect, brands have become a company's real added value.

Nowadays, a brand is not only important for consumers but it also becomes an essential factor for stock exchange analysts. In mergers and acquisition processes, quantitative valuation of the company becomes essential for determining its right price.

Topics: brand, company value.

Mergers and acquisitions of companies

53956

Santandreu, Eliseu

In this technical note, different types of mergers are analysed: vertical, horizontal, converging and diversification as well as the advantages and disadvantages that each option offers. It also analyses absorption and consolidation mergers, together with the most common types of operations in which corporate finance are based.

Topic: mergers.

Assets management

54020

Sambola, Rafael

The balance sheet is a financial statement that shows the company's equity situation. The goal of this technical note is to analyse the profitability of the company's assets, independently of the other financial methods used, and of its cost as well as identifying variables which have a direct influence on the improvement of such profitability.

Topics: balance sheet, management ratio.

Analysis of the operating accounts

54077

Ors, Joan

In this note the operating accounts are studied in their analytical form so that one can see the movements of income and expenses together with the different profits which are shown. We can also see the evolution of the variable and fixed costs and how they perform with regard to sales. Another important topic regarding decision making is the breakeven point. Finally, the TAM is studied, which is a tool to analyse developments in sales goals comparatively making an exception for any of the shortcomings which may affect companies for seasonal reasons.

Topics: balance sheet, accounting, breakeven point. management ratio.

La financiación de las inversiones a largo plazo

54084

Santandreu, Pol; Santandreu, Eliseu

En función de la inversión de un proyecto empresarial, se debe de estructurar la financiación del mismo. En esta nota técnica se tratan las ventajas e inconvenientes así como la conveniencia o no de escoger un determinado modo de financiación de las inversiones a largo plazo, teniendo en cuenta criterios de rentabilidad y de riesgo.

Temas: deuda, productos financieros, finanzas.

Análisis de cuentas consolidadas

54095

Carenys, Jordi

A lo largo de los últimos años, las empresas están viviendo un importante proceso de concentración. Las adquisiciones de empresas y las tomas de participación son cada vez más frecuentes. Así, como consecuencia del incremento de los grupos empresariales se extiende cada vez más la necesidad de formular estados financieros consolidados. El objetivo de esta nota es clarificar los conceptos fundamentales que se precisa conocer para poder interpretar las cuentas de los grupos de sociedades, sin entrar en detalle en el proceso de formulación de cuentas consolidadas.

Temas: adquisición de la empresa, alianzas, análisis de balances, holding, contabilidad, conglomerado de empresas.

Análisis PEST

54115

Jaramillo, Elkin

La primera aproximación a un análisis estratégico es el estudio de los factores macroeconómicos y de coyuntura que caracterizan al entorno en el cual desarrolla sus actividades la empresa u organización. Esta pequeña nota muestra algunos de los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos más relevantes en un análisis PEST.

Temas: estrategia, política de empresa.

Claves para gestionar las resistencias personales al cambio

54217

de Llanos, Emma

Tomando como punto de partida la necesidad de promover actitudes positivas hacia los proyectos de cambio empresarial, esta nota técnica revisa las principales variables que inciden en las resistencias personales al cambio y propone pautas concretas de actuación.

Temas: recursos humanos, cambio y cultura organizacional, directivo, liderazgo.

Financing of long term investments

54084

Santandreu, Pol; Santandreu, Eliseu

When it comes to investing in a business project, this should be based on how it is to be financed. In this technical note, advantages and disadvantages are studied together with the convenience or not of choosing one or another financing method for long term investments and taking into account, profitability and risk criteria.

Topics: debt, financial products, finance.

Analysis of consolidated accounts

54095

Carenys, Jordi

In recent years, companies have been undergoing an important concentration process. Company acquisitions and participation processes are increasingly frequent. As a result of the increase in consolidated business groups it has become necessary to formulate financial consolidated accounts. The goal of this note is to clarify the basic concepts you need to know in order to understand the groups' accounts, without going into details of the formulation of consolidated accounts.

Topics: company acquisition, alliances, balance sheet analysis, holding, accounting, company groups.

PEST Analysis

54115

Jaramillo, Elkin

The first step for a strategic analysis is the study of macro economic and situational factors which characterize the environment where the company is operating. This short note shows some of the most relevant political, economic, social and technological factors in a PEST analysis.

Topics: strategy, business policy.

Keys on how to manage personal resistance to change

54217

de Llanos, Emma

Taking the need to promote positive attitudes towards projects of business change as a basis, this technical note looks at the main variables operating in personal resistance to change and shows certain practical elements which can be applied.

Topics: human resources, organizational culture and change, management, leadership.

- El 16 de septiembre David Parcerisas, Director General de EADA fue invitado como ponente a participar en el **I Foro Hotusa** en el tema relativo a la Formación y Calidad. Este encuentro reunió a 300 personas entre directivos y propietarios de establecimientos hoteleros, representantes de escuelas de negocios, facultades de turismo y agencias de viajes, entre otros.
- Bajo el título "El posicionamiento de RR.HH. en el nuevo entorno empresarial", el pasado 1 de octubre se celebró la **primera jornada de trabajo entre EADA y AEDIPE** Catalunya (Asociación Española de Dirección de Personal). Tras la inauguración a cargo de David Parcerisas y Susana Gutiérrez, Presidenta de AEDIPE Catalunya, fue Josep M^a Terricabras, Catedrático de Filosofía de la Universitat de Girona, quien inició las jornadas con una valoración sobre cantidad y calidad en función al conocimiento. Participaron también Daniel Alonso, Director de Recursos Humanos de Samsung y Joan Aixendri, Director General de AUSA, que trataron el escenario del mercado actual y la innovación en la gestión de los Recursos Humanos, respectivamente.
- El 1 de octubre asistió como ponente al **I Forum Internacional de Gestión y Marketing Deportivo** el profesor Martín Vivancos quien impartió una ponencia sobre "Nuevas tendencias en el marketing de servicios".
- El 14 de octubre tuvo lugar en el salón de actos del CIDEM la jornada sobre **"Innovació i Recursos Humans"** donde Franc Ponti, profesor del Departamento de Recursos Humanos, impartió la conferencia titulada "El paper dels RR.HH. en la innovació".
- El 29 de octubre Franc Ponti, profesor del Departamento de Recursos Humanos fue invitado como ponente al **3er Congrés Joves Empresaris de Catalunya**. La mesa redonda tenía por título "Aprender a innovar: ¿Por qué? ¿Cómo? ¿Cuándo?".
- El 2 de noviembre dentro de las sesiones del **Club de Coyuntura**, el Director Ejecutivo de Foment del Treball Nacional y profesor asociado de EADA Joaquín Trigo acompañado por el Sr. Alfonso Corral impartieron una sesión sobre "Coyuntura económica y perspectivas 2005".
- El 4 de noviembre tuvo lugar en EADA el **IV Ciclo Empresa Familiar** bajo el título "Competitividad Internacional y Empresa Familiar" al que asistieron unas 80 personas. La primera parte corrió a cargo del Sr. Emili Coll, Director de Lavinia Auditores, el Sr. Xavier Orcajo, Director del Grupo Interconomía y de David Parcerisas, Director General de EADA. A continuación tuvo lugar un coloquio que contó también con la participación del Sr. Santiago Sabatés, Director General del Grupo Eurofragance, el Sr. David Roura, Director de Operaciones de Dúctil Benito, el Sr. Jordi Pursals, Director de Envases del Vallés y el Sr. Elkin Jaramillo, Director del Programa de Empresa Familiar de EADA.
- On 16 September David Parcerisas, Director General, was invited as guest speaker to the **I Hotusa Forum** on Training and Quality. This event brought together 300 people with managers and hotel owners, representatives of business schools, colleges of tourism and travel agencies among others.
- On 1 October, the **I Conference between EADA and AEDIPE** Catalunya (Personnel Management Spanish Association) took place with the title "Human resources positioning in the new business framework". After the opening by David Parcerisas and Susana Gutiérrez, AEDIPE Cataluña President, Dr. Josep M^a Terricabras, Philosophy Professor at the University of Girona, started the conference with an evaluation between quantity and quality in terms of knowledge. Other participants were Daniel Alonso, Samsung Human Resources Director and Joan Aixendri, AUSA Director General, who talked about the current market and innovation in Human Resources management.
- On 1 October, faculty member Martín Vivancos, attended the **I International Forum of Management and Sports Marketing** where he gave a conference on "New trends in service marketing".
- On 14 October the conference on **"Innovation and Human Resources"** took place at the plenary room at CIDEM where Franc Ponti, faculty member of the Human Resources Department, gave a conference entitled "The role of Human Resources in Innovation".
- On 29 October, Franc Ponti, faculty member of the Human Resources Department, was invited as guest speaker to the **3rd Congress of Young Entrepreneurs of Catalonia**. The round table was entitled "Learn to innovate: Why? How? When?".
- On 2 November, as part of the sessions of the **Club de Coyuntura**, the Executive Director at Foment del Treball Nacional and EADA associate lecturer, Joaquín Trigo, together with Mr. Alfonso Corral, gave a conference on "Present economic situation and future trends for 2005".
- On 4 November, the **IV Family Business Cycle** took place in EADA with the theme of "International Competitiveness and Family Business" with around 80 people attending the event. The first part was presented by Emili Coll, Director of Lavinia Auditores, Xavier Orcajo, Director of the Intereconomía in Catalonia and David Parcerisas, Director General. Afterwards, there was a colloquium with Santiago Sabatés, Director General of the Eurofragance group, David Roura, Operations Director at Dúctil Benito, Jordi Pursals, Director at Envases del Vallés and Elkin Jaramillo, Director of the Family Business Programme.

- El 22 de noviembre, el profesor Ángel Iborra del Departamento de Marketing participó en la **asamblea de la AIHH** (Association International de Haute Horlogerie) que se celebró en Lisboa con una ponencia sobre la nueva ley de Garantías de la Comunidad Europea que afecta a los bienes de consumo corporal entre otros joyas y relojes.
- A lo largo del mes de noviembre se han impartido dos **seminarios en BARNA en la República Dominicana** por los profesores Alberto Sábado sobre Marketing Farmacéutico y Toni Pinar sobre Estrategias de Comunicación.
- Durante la primera semana de diciembre, Luis Torras, Director del Departamento de Política de Empresa, impartió un seminario sobre "**Corporate Social Responsibility**" en EDHEC Niza.
- El paper titulado "Competitiveness, Continuity and Governance of Family Businesses: the Case of the Catalan Region" escrito por Dino Sola, profesor del Departamento de Finanzas, ha sido aceptado en el **3rd Colloquium of the European Academy of Business in Society**.
- Varios profesores de EADA han presentado papers a la **9th International Conference on Global Business & Economic Development** que tendrá lugar en mayo en Seul, Corea:
 - Tanguy Jacopin, "Perspectives of the FTAA according to the Brazilian industrial policies in the automotive sector".
 - Carlos Morales, Gestión de la diversidad y resultados... ¿existe una relación?
 - Franc Ponti, What is this Thing called Personal Growth? Six ways to get close to Personal Utopia.
 - Laureano Berasategui, Understanding Information Management for Time Compression in Supply Chain Management: The Case of a Service Company in Barcelona, Spain in 2004.
 - Martin Rahe, Reducing Resistance to Change Through Knowledge Management.
- David Dinwoodie junto con un equipo de investigación internacional (Center for Creative Leadership) han presentado el paper "Leadership across differences: A three-country comparison", al **Academy of Management Conference** que tendrá lugar en Hawái en agosto de 2005.

- On 22 November, lecturer Angel Iborra from the Marketing Department participated in the **congress of the AIHH** (Association International de Haute Horlogerie) held in Lisbon with a conference on the new warranty law of the European Union which is related to consumer goods such as jewellery and watches.
- In November, two **seminars were given at BARNA Santo Domingo in the Dominican Republic** by lecturers Alberto Sábado on Pharmaceutical Marketing and Toni Pinar on Communication Strategies.
- During the first week of December, Luis Torras, Director of the Business Policy Department, gave a seminar on "**Corporate Social Responsibility**" at EDHEC Nice.
- The paper entitled "Competitiveness, Continuity and Governance of Family Businesses: the Case of the Catalan region" written by Dino Sola, faculty member of the Finance Department, has been accepted at the **3rd Colloquium of the European Academy of Business in Society**.
- Several EADA lecturers have presented papers at the **9th International Conference on Global Business & Economic Development** which will take place in May in Seoul, Korea:
 - Tanguy Jacopin, Perspectives of the FTAA according to the Brazilian industrial policies in the automotive sector.
 - Carlos Morales, Diversity management and results... is there a relationship?
 - Franc Ponti, What is this Thing called Personal Growth? Six ways to get close to Personal Utopia.
 - Laureano Berasategui, Understanding Information Management for Time Compression in Supply Chain Management: The Case of a Service Company in Barcelona, Spain in 2004.
 - Martin Rahe, Reducing Resistance to Change Through Knowledge Management.
- David Dinwoodie together with an international research team (Center for Creative Leadership) have presented the paper "Leadership across differences: A three-country comparison", to the **Academy of Management Conference** which will take place in Hawaii in August 2005.

■ International MBA

ECOBBLUE: TODO SOBRE FINANZAS

Proyecto final de Hafdis Bjarnadottir, Jeremy De Maillard, Peter Enquist, Cesira Gans, Magdalena Payeras y Nicolaus Vogt.
Programa International MBA (MIO1)

Ecoblue ag, una joven empresa alemana, se ha pasado los últimos dos años en el proceso de posicionarse como una red de planificadores financieros independientes que aconsejan financieramente de una manera objetiva y personalizada a individuos. Este proyecto corporativo se centra en la detección metódica del modelo de negocio de Ecoblue así como en un análisis comprensible del entorno que rodea a la empresa. Las recomendaciones finales se basan en prácticas comunes utilizadas por otras empresas exitosas de planificación financiera y en la evolución y los cambios en el comportamiento de los clientes.

GALLETAS Y HELADOS KAZOO

Proyecto final de Dean Sadek, Georges Lewis, J. Antonio Trujillo, Carlos Martínez y Sandro Von Korff.
Programa International MBA (MIO2)

Kazoo ofrecerá a sus clientes una experiencia de compra única a través de una fusión innovadora de sus productos base, galleta y helado.

Los objetivos de Kazoo son convertirse en el líder minorista de galleta y helado en España cambiando la manera de los españoles de consumir helado y galletas. El concepto de Kazoo está basado en los dos pilares idénticos de productos irresistibles y nuestra visión del servicio al cliente-personalización creativa.

IRM ENTRA EN EL MERCADO CON PEPPER TECHNOLOGIES

Proyecto final de Felicitas Steinkrüger, Vanessa Giannino, Wolfgang Schuler, y Xiomara Rodríguez.
Programa International MBA (MIO1)

Pepper Technologies es una empresa con base en Munich que ofrece RSM (Relationship Management Services) a los accionistas. Es proveedor de software y servicios profesionales a grandes empresas para ayudarlas a darse cuenta del verdadero valor de las relaciones con el cliente, el empleado y el accionista. Ahora Pepper está buscando entrar en el campo del IRM (Investor Relationship Management) con varios servicios empresariales para optimizar las relaciones entre las grandes empresas y sus accionistas.

■ Euro MBA

TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICA: ¿DIFIEREN LAS EMPRESAS?

Proyecto final de Helene Behrentz

¿Varía la toma de decisiones estratégica según las condiciones? Si es así, ¿por qué y cómo difieren? Estos son los temas principales en este paper. Su principal objetivo es determinar cómo varía la toma de decisiones dentro de diferentes dimensiones y qué lo provoca. La principal preocupación son los factores que afectan a la toma de decisiones estratégica y es especialmente interesante e informativo para participantes en este proceso como son los directores generales y equipos directivos.

LA VISIÓN DE LOS VIETNAMITAS EXTRANJEROS DE RETIRARSE EN VIETNAM

Proyecto final de Mai Massias

Usando el modelo de residencias de tercera edad de lujo en Florida y Estados Unidos, el autor evalúa el potencial de residencias similares para vietnamitas extranjeros que volverían a su país de origen para retirarse cómodamente a un precio asequible. El estudio de mercado analiza el mercado potencial de los vietnamitas extranjeros que desean volver a Vietnam e invertir en una residencia de ancianos.

NUEVAS OPORTUNIDADES PARA EXTERNALIZAR EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LUXEMBURGO

Proyecto final de Robert Brimeyer

Los servicios de externalización en el sector servicios en Luxemburgo estaba fuertemente limitado por un entorno regulador riguroso, que imponía secretismo bancario y total confidencialidad a todos los jugadores en el mercado. Los recientes cambios en el marco regulador han introducido cierta flexibilidad y está comenzando a surgir lentamente un mercado externalizado. El principal propósito de esta tesis es explorar diferentes marcos teóricos utilizados normalmente para explicar decisiones y relaciones de externalización así como evaluar su utilidad en el contexto específico de la nueva regulación en el sector de servicios financieros de Luxemburgo.

■ International MBA

ECOBBLUE : ALL AROUND FINANCE

By Hafdis Bjarnadottir, Jeremy De Maillard, Peter Enquist, Cesira Gans, Magdalena Payeras and Nicolaus Vogt.
International MBA Programme (MIO1)

Ecoblue ag, a young German corporation, has spent the last two years in the process of positioning itself as a network of independent financial planners offering objective and customised financial advice to private individuals. This Corporate Project focuses on a methodical screening of Ecoblue's business model, as well as on a comprehensive analysis of the environment surrounding the company. The resulting recommendations are based on common practices used by other successful financial planning companies, as well as market developments and changes in customer behaviours.

KAZOO'S COOKIES AND ICE CREAM

By Dean Sadek, George Lewis, J. Antonio Trujillo, Carlos Martínez and Sandro Von Korff.
International MBA Programme (MIO2)

Kazoo's high-street retail stores will offer customers a unique purchasing experience through an innovative fusion of its core products, cookies and ice cream. Kazoo's aims to become the leading retailer of cookies and ice cream in Spain by changing the way Spaniards consume cookies and ice cream. The Kazoo's concept is based on its twin pillars of irresistible products and our vision of customer service - Creative Customization.

IRM GOES TO MARKET WITH PEPPER TECHNOLOGIES

By Felicitas Steinkrüger, Vanessa Giannino, Wolfgang Schuler, and Xiomara Rodríguez.
International MBA Programme (MIO1)

Pepper Technologies is a Munich based company offering stakeholder Relationship Management Services. It provides software and professional services to large companies to help them to realise the true value of their customer, employee and shareholder relations. Now Pepper is looking to enter the Investor Relationship Management (IRM) field with several Business Services to optimise relationships between large corporations and their stakeholders.

■ Euro MBA

STRATEGIC DECISION MAKING: DO FIRMS DIFFER?

By Helene Behrentz

Does strategic decision making vary under different conditions? If so, why and how does it differ? These are the main issues in this paper. The main focus of this paper is to determine how strategic decision-making varies within different dimensions and what causes it to vary. The main concern of this paper is the factors influencing SDM, and it will thus mainly be interesting and informative for participants in the SDM process such as CEOs and the top management team.

OVERSEAS VIETNAMESE PERCEPTIONS ON RETIRING IN VIETNAM

By Mai Massias

By using the model of luxury retirement homes in Florida and the United States, the author will evaluate the potential of similar homes for overseas Vietnamese who would go back to their homeland in order to retire comfortably and affordably. The market research analyses the potential market of overseas Vietnamese who are willing to go back to retire in Vietnam and to invest in a retirement home.

NEW OPPORTUNITIES FOR OUTSOURCING IN THE LUXEMBOURG FINANCIAL SERVICES SECTOR

By Robert Brimeyer

Outsourcing services in the financial sector in Luxembourg was strongly limited by a rigorous regulatory environment, imposing banking secrecy and total confidentiality to all players on the market. Recent changes in the regulatory framework have introduced some flexibility and an outsourcing market is slowly emerging. Financial institutions are now facing the challenge to evaluate outsourcing opportunities and risks and to select appropriate structures for outsourcing. The main goal of the thesis is to explore different theoretical frameworks that are usually used to explain outsourcing decisions and relationships and to evaluate their usefulness in the specific context of the new regulation in the Luxembourg financial services sector.

EFFECTIVIDAD DE UN "CREDIT DEFAULT SWAP" AL DIRIGIR EL RIESGO DE CRÉDITO EN CAMBIOS DE TIPOS DE INTERES

Proyecto final de Kim Roesink

El propósito de este proyecto es mostrar el uso práctico y efectividad de los "credit default swaps" al dirigir el riesgo de crédito que resulta de las transacciones IRS en el portafolio de los mercados financieros ING.

■ Marketing

PDA ZAURUS SHARP

Proyecto final de Elena Pascual, Silvia Sánchez, Anna Segú, Ana Tamarit, Patricia Valenzuela y Enrique Katsinis.
Programa de Dirección de Marketing (DMN1)

PARESA propone el estudio del próximo lanzamiento al mercado del nuevo modelo de PDA Sharp Zaurus SL C-750. Los objetivos con este lanzamiento se centran en sustituir las PDAs de la marca Psion que hasta el momento se han comercializado en este mercado.

HEMOXIM: la seguridad elevada a la máxima comodidad

Proyecto final de Montserrat Seguro, Javier Martínez, José M^a Muntané, Francesco Piantoni y Manuel Campora.
Programa de Marketing Farmacéutico (MFO1)

El objetivo es elaborar la estrategia más adecuada para el lanzamiento con éxito de Hemoxim en el mercado nacional. En este lanzamiento de Hemoxim, el objetivo de Almirall Prodesfarma es posicionarlo como el fármaco de elección en el tratamiento anticoagulante, con vocación de convertirse en líder de su mercado en los próximos años.

■ Finanzas

ECOSUN

Proyecto final de Alex Fernández, Antoni Salagran y Carlos Pérez.
Programa de Dirección Financiera (AFO1)

ECOSUN (Sol Ecológico) es un proyecto de aprovechamiento de Energía Solar, con el fin de crear energía eléctrica, para venderla a las compañías eléctricas.

PATUFET.S.L.

Proyecto final de Antonio Sánchez, Ricardo Blasco y Daniel Vidal.
Programa de Dirección Financiera (AFO1)

Consiste en la creación de una red de 3 centros privados de Educación Infantil de primer ciclo en Barcelona ciudad y alrededores. El proyecto intenta afrontar una cuestión de máxima actualidad, planteando una solución a un problema real de nuestra sociedad: facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar. El modelo se basa en una gestión centralizada de los 3 centros para optimizar tanto la estructura de costes directos e indirectos como la Dirección Pedagógica de los mismos, que garantice un servicio de alta calidad. Las hipótesis operativas y financieras del negocio son proyectadas en un Plan Financiero a 5 años en el que se demuestra la rentabilidad del proyecto de Inversión y del accionista, generando un Cash Flow que permite repartir dividendos a los accionistas a partir del 3º año y expandir el negocio con la compra de una nueva guardería el 5º año.

LUXCAR

Proyecto final de Albert Muntañá, Silvia Andreu y Ester Aymerich.
Programa de Dirección Financiera (AFO1)

Tres inversores con experiencia en el sector automovilístico pretenden analizar mediante este proyecto la viabilidad de abrir en el 2005 un concesionario de automóviles de la marca Mazda.

■ Recursos Humanos

RECURSOS DE FUTURO: CREACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

Proyecto final de Belén Pradas y Jorge Álvarez.
Programa de Gestión de Personal (APN2)

Carros 2000 en su evolución ha pasado de ser un pequeño negocio familiar a ser una pequeña empresa. Su actividad consiste en la fabricación de productos de pastelería-heladería artesanos y su comercialización en puntos de venta propios y también está especializada en la explotación de hostelería en eventos multitudinarios. Durante 2002 no existía departamento de recursos humanos pero el rápido crecimiento del negocio y la diversidad de los empleados hacía necesaria la creación de un departamento de recursos humanos.

EFFECTIVENESS OF A CREDIT DEFAULT SWAP IN MANAGING CREDIT RISK ON INTEREST RATE SWAPS

By Kim Roesink

The aim and purpose of this project is to show the practical use and effectiveness of credit default swaps in managing the credit risk resulting from IRS transactions in the portfolio of ING Financial Markets.

■ Marketing

PDA ZAURUS SHARP

By Elena Pascual, Silvia Sánchez, Anna Segú, Ana Tamarit, Patricia Valenzuela and Enrique Katsinis.
Marketing Management Programme (DMN1)

PARESA aims to study the future launch of the new model PDA Sharp Zaurus SL C-750. The goals are based on substituting the Psion PDAs that have been sold on the market up to now.

HEMOXIM: security at maximum comfort

By Montserrat Seguro, Javier Martínez, José M^a Muntané, Francesco Piantoni and Manuel Campora.
Pharmaceutical Marketing Programme (MFO1)

The aim is to formulate the most adequate strategy for the successful launch of Hemoxim in the national market. The aim of Almirall Prodesfarma in the launch of Hemoxim is to position it as the product of choice so that it becomes market leader in the next few years.

■ Finance

ECOSUN

By Alex Fernández, Antoni Salagran and Carlos Pérez.
Finance Management Programme (AFO1)

Ecosun (Ecological Sun) is a project in which solar energy is harnessed so as to create electricity and then sold on to electric companies.

PATUFET.S.L.

By Antonio Sánchez, Ricardo Blasco and Daniel Vidal.
Finance Management Programme (AFO1)

A project on the creation of a network of 3 private centres of Elementary Education in Barcelona city and the surrounding area. The project attempts to solve a relevant problem in our society by finding a solution: coming up with a satisfactory compromise between professional and personal life. The model is based upon the centralised management of 3 centres so as to optimize the direct and indirect costs together with their Pedagogic Management in order to guarantee a high quality service. The operative and financial hypothesis of the business can be seen on a five year Financial Plan where you can see the viability of the investment project and that of the shareholder, producing a cash flow that makes it possible to make a profit after three years and to expand the business by buying a new kindergarten by the fifth year.

LUXCAR

By Albert Muntañá, Silvia Andreu and Ester Aymerich.
Financial Management Programme (AFO1)

This project looks at three investors with experience in the motor industry who attempt to analyse the possibility of opening a Mazda motor centre in 2005.

■ Human Resources

FUTURE RESOURCES: CREATION OF A HUMAN RESOURCES DEPARTMENT

By Belén Pradas and Jorge Alvarez.
Personnel Management Programme (APN2)

Carros 2000 has gone from being a small family business to a small enterprise. It produces pastry and ice cream products and sells them at their own sales points and is specialized in catering services for big events. In 2002 there was no human resources department but the fast growth of the business and the diversity of the employees has made the creation of the department a necessity.

XII Premio EADA a la Investigación y Desarrollo de la Gestión Empresarial



El Premio EADA a la Investigación y Desarrollo de la Gestión Empresarial se convoca cada 2 años y tiene como objetivo divulgar las nuevas aportaciones a las ciencias de la gestión combinando el rigor académico, rigor técnico, utilidad práctica, originalidad e interés empresarial. El acto se celebró el 22 de noviembre en EADA.

EADA creó en 1988 el Premio EADA para promover la creación y difusión de obras originales sobre la investigación y el desarrollo

empresarial. En esta XII edición el jurado consideró el premio desierto. El jurado del premio estaba compuesto por un representante de la Cambra de Comerç de Barcelona y otro de la Generalitat de Catalunya, uno de cada una de las universidades catalanas, un miembro de Ediciones Gestió 2000 y uno de EADA.

El acto fue presidido por David Parcerisas, director general de EADA; Irene Vázquez, presidenta de la Fundación EADA; Joaquín Trigo, director ejecutivo de Fomento del Trabajo Nacional; Andreu Morillas, secretario de promoción económica del Departamento de Economía y Finanzas de la Generalitat de Catalunya y Mario Reverter, presidente del Club MBA de EADA.

En el transcurso del acto el Dr. Joaquín Trigo, impartió la conferencia "Perspectivas Económicas del 2005". Después de hacer un balance sobre las tendencias de crecimiento económico en los países europeos, en los emergentes y en EEUU y valorar en cada caso los factores que condicionan el crecimiento, el Dr. Trigo desgranó y analizó con gran plasticidad algunos aspectos de la gestión empresarial. La contabilidad, el marketing y las ventas, las finanzas, los recursos humanos y la dirección general fueron abordados desde una visión práctica y a la vez precisa.

El acto concluyó con la lectura del veredicto. La presidenta de la Fundación EADA, Irene Vázquez, animó a los presentes a seguir participando en las siguientes ediciones a pesar de que en ésta el premio hubiera quedado sin galardonado.

XII EADA Award to Research and Development of Business Management

The EADA Award to Research and Development of Business Management is awarded every two years and has as its main goal to promote new contributions to the science of management combining academic rigour, technical rigour, practicality, originality and business interest. The award ceremony took place on 22 November at EADA.

EADA created this award in 1988 in order to promote the creation of original writing on research and business development. In this XII edition, the jury declared the award void. The jury was made up of a representative from the Chamber of Commerce of Barcelona and another from the Generalitat de Catalunya, a member of each Catalan university, a member of Gestio 2000 and one member of EADA.

The act was opened by David Parcerisas, Director General at EADA; Irene Vázquez, President of the EADA Foundation; Joaquín Trigo, Director of Fomento del Trabajo Nacional (national institution for work promotion); Andreu Morillas, secretary of economic promotion at the Economic and Finance Department of the Generalitat de Catalunya (Government of Catalonia) and Mario Reverter, President of the EADA MBA club.

During the event, Dr. Joaquín Trigo gave a conference on "Economic Perspectives for 2005". After giving his opinion on the economic growth trends in European countries, in the emerging countries and in the USA and in each case, evaluating the factors contributing to their growth, Trigo analysed some aspects of business management. Accounting, marketing and sales, finance, human resources and general management were treated from a practical and precise point of view.

The act was drawn to a close with the reading of the result. The president of the EADA Foundation, Irene Vázquez, encouraged the audience to keep participating in future events in spite of the fact that this year's event had brought no winner.

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

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

This newsletter is produced by EADA's Research, Development and Innovation Department. If you have any queries, contact iberasategui@eada.edu

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