

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE



Edición 2017 - España

José Luis Bonet

Presidente de la Cámara de España

"El sistema educativo debe fomentar algunas cualidades básicas para el emprendimiento como la creatividad, la asunción de riesgos, el sentido de la iniciativa o el trabajo en equipo"



Elías Fereres

Presidente de la Real Academia de Ingeniería

"Alrededor del 54 % de nuestros universitarios son mujeres, y su presencia en estudios de ingeniería no llega al 25 %, estamos ante un desaprovechamiento de talento que no nos podemos permitir"



Informe Anual Junio de 2017

Director

Alejandro Segura

Redacción

Alfonso de Castañeda
Victoria de la Cal

Diseño

Alfonso de Castañeda

Fotografía

Nuria Gómez
Sergio Fernández

Edita

Dynamic Global Challenges S.L.
Dirección: Avda. de Burgos 30
28036 Madrid, España

Para más información

Teléfono: 913831749
Email: comunicacion@gmcspain.com
Web: www.gmcspain.com

Imprime

Saxoprint GmbH
Dirección: Calle Pinar, 5,
28006, Madrid, España
Email: service@saxoprint.es
Web: saxoprint.es



Versión web:

www.gmcspain.com/media/resumen2017.pdf

Copyright © 2017

Global Management Challenge



Edición 2016 - 2017

El equipo Q. Doha - Paellers se hace con la victoria en una reñida Final Nacional celebrada en la Cámara de España. El Palacio de Santoña acogió la Ceremonia de Clausura.



José Luis Bonet

El Presidente de la Cámara de Comercio de España reflexiona sobre la importancia en la formación emprendedora.



Francisco J. Mora

Entrevista al Rector de la UPV, de donde procede el equipo Campeón de esta edición de GMC.



Elías Fereres

Entrevista al Presidente de la RAI sobre el estudio de la Ingeniería en la Universidad española



Armando Arroyo

Hablamos con el Director de Marketing de la compañía Tabacalera sobre formación in company.



Final Internacional

Macao se alza con la victoria en la Final Internacional celebrada en Doha (Qatar). Primera Final celebrada en un país árabe.

Evolución continua

La expansión hacia oriente medio que comenzó hace ya un lustro ha sido realmente exitosa y nos ha llevado a celebrar la primera Final Internacional en suelo árabe.

La Final Internacional de Doha, organizada junto a nuestro partner de Qatar, Adnar Group, ha demostrado nuestra capacidad para organizar eventos excelentes. Un año más contamos con la participación de destacados empresarios y políticos del país anfitrión, como el Ministro de Finanzas, D. Ali Shareef Al Emadi.

Por otro lado, continúa la expansión por el continente africano, con la última incorporación de Cabo Verde que se suma a Marruecos, Ghana, Nigeria, Costa de Marfil, Camerún, Angola y Kenia.

En Europa, hay que destacar el gran crecimiento de España en los últimos años que se ha situado como el tercer país con mayor par-



ticipación del mundo, debido en gran medida al modelo de colaboración con la universidad. Gracias a esta evolución continua durante las treinta y ocho ediciones hemos logrado estar presentes en más de 30 países y cinco continentes, colocándonos como una referencia a nivel internacional en simulaciones de gestión, avalada por los miles de participantes por todo el mundo. ■

Luis Alves Costa
Presidente de SDG

Con el apoyo de





Un escaparate del talento internacional

João Matoso Henriques
Director General de SDG

Más de un centenar de personas trabajamos en todo el mundo para crear la mayor competición de estrategia y gestión empresarial del mundo: Global Management Challenge. Una familia internacional en la que nos dedicamos a trabajar día a día para desarrollar y mejorar las competencias en dirección de empresas.

Este trabajo nos permite convertirnos en un escaparate del talento internacional, que alcanza su punto álgido todos los años en abril, cuando reunimos a las delegaciones de todos los países del mundo para competir durante tres días por alzarse con el título de GMC. En esta ocasión, Macao se ha alzado con la victoria en la Final Internacional, que consigue por segunda vez. El país asiático vuelve a reinar diez años después de su éxito en la Final Internacional de Bucarest del año 2007.

Por otro lado, Rusia sigue logrando unos excelentes resultados. La organización rusa continúa mejorando sus procesos año a año, enviando como representante a los mejores del país y

logrando así colocarse en las primeras plazas de la Final Internacional. En Portugal, país donde comenzamos la competición en 1980, seguimos manteniendo la excelencia y nuestro equipo se ha clasificado una vez más para la final a ocho.

Además de Global Management Challenge, durante el pasado año hemos comenzado una nueva fase de la internacionalización del simulador empresarial TOPAZ, que nos permite realizar simulaciones privadas tanto en empresas como universidades. TOPAZ puede ser utilizado como una formación completa o integrarse en programas avanzados de Máster. Su uso aporta una alta capacidad analítica y de toma de decisiones.

El objetivo para los próximos años es continuar creciendo, tanto en número de países como en volumen de negocio en cada país, para conseguir alcanzar un crecimiento sostenido, para consolidar GMC como la mayor y mejor competición de gestión y estrategia del mundo. ■

Cabo Verde se une a la competición

En esta edición, la expansión de Global Management Challenge ha continuado el proceso en el continente africano, con la principal incorporación de Cabo Verde. De este modo, el número de países que compiten en GMC alcanza los 33: 12 países europeos; 9 países africanos; 9 países de asiáticos; y 3 americanos.

La competición no deja de expandirse por todo el mundo siendo un foco de talento, innovación y formación en materias de Dirección y Gestión de Empresas.



Un modelo consolidado

Concluida la edición 2016-2017 es momento de celebrar los resultados obtenidos tanto a nivel nacional como internacional. El número y el nivel de los participantes ha continuado creciendo, de manera que este año hemos contado con más de 1600 inscripciones procedentes de universitarios y trabajadores que quieren alcanzar la excelencia en su formación empresarial.

Merece una mención especial la implicación del sistema universitario en nuestro proyecto. Muchas universidades han descubierto en GMC la herramienta perfecta para mejorar la calidad de la formación de sus alumnos y desarrollar aptitudes que hasta hace poco tiempo quedaban confinadas a programas específicos de máster. El hecho de que los participantes se encuentren estimulados por un profesorado del más alto nivel multiplica su rendimiento en nuestro programa llevándolos a obtener unos resultados que en muchos casos rozan la excelencia, como ejemplo, en esta última edición el 70% de los participantes en segunda ronda formalizó su inscripción a través de la universidad.

El equipo vencedor de esta edición representa este espíritu de trabajo y superación que persigue nuestro programa. Es justo decir que sus resultados fueron sorprendentes desde sus inicios si bien su trayectoria en los meses de la competición refleja una mejoría y madurez



profesional que es lo que pretende estimular nuestro programa. Aprovecho para aplaudir la representación española que realizó este equipo en el campeonato internacional en Doha, dentro y fuera de la competición.

Ya estamos trabajando en la edición 2017-2018. Nuestro objetivo es continuar creciendo para llegar a más universidades y empresas y así superar lo conseguido en esta edición. Sabemos que la calidad y el nivel de nuestros participantes son el principal motor de la competición y por eso queremos llegar a estos estudiantes y trabajadores con interés por continuar creciendo como profesionales. ■

Alejandro Segura
Director de Dynamic GC

El desarrollo del simulador de Global Management Challenge nos ha permitido continuar certificados por la European Foundation for Management Development (EFMD) en Tecnologías para la educación avanzada (CEL).



Un trabajo continuo que comenzó en el año 1980 junto a EDIT 515 y que nos ha permitido situarnos como la mayor simulación de estrategia y gestión empresarial a nivel mundial con delegaciones en más de 30 países.



TOPAZ llega a España de la mano de GMC

La empresa Dynamic GC responsable en España del simulador empresarial Global Management Challenge, nos sorprende nuevamente con la presentación de un nuevo simulador empresarial, TOPAZ, destinado a la formación in-company.

TOPAZ tiene como objetivo la organización de competiciones internas dentro de una empresa, organismo o asociación.

En TOPAZ se participa de manera personal o formando equipos que asumen el papel de la alta dirección de la empresa. Su misión es obtener la máxima cotización de sus acciones en bolsa en relación al resto de empresas contra las que compiten.

Las personas deben analizar el pasado reciente de la empresa, definir una estrategia y tomar las decisiones oportunas para llevar a su empresa al éxito, todo ello en un contexto complejo y competitivo.

Esta formación se compone de 4 fases: presentación, training y dudas, competición y conclusiones. Puede realizarse presencial o por internet

**“Dime y lo olvido,
enséñame y lo recuerdo,
involúcrame y lo aprendo”**

Benjamín Franklin



Beneficios

- Formación práctica y motivadora.
- Desarrollo de importantes competencias para la toma de decisiones y la formación empresarial.
- Duración dinámica y adaptable a las necesidades
- Selección de talento
- Capacidad de análisis
- Noticias internas con presencia en medios de comunicación y redes sociales
- Trabajo en equipo

Infórmate en simuladorempresarial.es



La herramienta más completa del mundo para la formación de los empleados en Gestión y Estrategia empresarial.

TOPAZ
Management Simulation

SDG



Más de 1.600 participantes en la última edición

La edición 2016 ha vuelto a superar las expectativas, con un crecimiento en la participación que vuelve a superar los 400 equipos en España. La buena experiencia de los participantes en ediciones pasadas, así como el trabajo realizado para la difusión de la competición en universidades, ha permitido que más de 1.600 personas, entre estudiantes, emprendedores y profesionales de las empresas participantes, se hayan inscrito en la competición.

Conocer la competición

El campeonato consta de tres fases o rondas a nivel nacional. La primera sería el equivalente a una fase de grupos en un mundial deportivo. Se establecen competiciones de menor escala o "mercados" entre cada 8 equipos. Los vencedores de cada grupo alcanzan la segunda ronda formada por 64 equipos, y entre ellos se establece una nueva competición. Las ocho empresas/equipos que alcancen los mejores

resultados en esta segunda ronda alcanzarán la final nacional, de donde saldrá el vencedor que representará a España en la Final Internacional.

412 equipos en la Primera Ronda

La primera ronda de la edición, que tuvo lugar entre los meses de noviembre y diciembre de 2016, reunió a 412 equipos y más de 1.600 participantes que se dividieron en 52 mercados con 8 equipos cada uno.

Los 412 equipos se pusieron al frente de una empresa con una situación inicial igual para todos los participantes. De este modo, cada decisión tomada por cada empresa tiene sus consecuencias en el mercado, lo que condiciona el éxito de las distintas estrategias.

Durante las cinco semanas de competición pudimos ver la evolución de los 52 mercados, se produjeron grandes variaciones que estuvieron marcadas por los aciertos y errores de las decisiones y estrategias empresariales de cada equipo.

A mediados de diciembre, tras la quinta y última decisión de esta fase, pudimos conocer los 64 equipos que se hicieron con un hueco en la Segunda Ronda.

El tiempo invertido en crear herramientas de análisis y decisión permite que el participante se habitúe a la información de la empresa, desarrolle sus propios criterios de análisis y defina los datos que necesita para tomar las mejores decisiones.



Los 64 mejores buscan un puesto en la Final Nacional

Con la mirada puesta en la Final Nacional, los 64 mejores equipos de la edición compitieron en una reñida fase. La competición avanzaba y con ella, los retos a los que se enfrentaban los equipos clasificados. Las 64 empresas, divididas en ocho mercados, comenzaron la ronda con un objetivo claro: ser la primera empresa del mercado y lograr así un puesto en la Final Nacional.

El incremento de nivel y de competitividad obligó a todos los equipos a adaptar sus cuadros de mando y a estudiar nuevas estrategias. En esta ronda ya no basta con implementar una buena estrategia, sino que requiere un correcto y profundo análisis del mercado y una gran capacidad de adaptación a los problemas.

Cabe destacar que es a partir de esta ronda cuando los equipos son patrocinados por las distintas compañías e instituciones vinculadas a la competición, demostrando que Global Management Challenge es un útil punto de encuentro entre el mundo universitario y el mundo laboral.

Cinco decisiones después, el 17 de febrero, conocimos a los ocho mejores equipos de la 38ª Edición de Global Management Challenge España y, por tanto, finalistas que se enfrentarían en un entorno único, la Cámara de Comercio de España.

- 3 equipos de la **Universidad Politécnica de Madrid**
- 2 equipos de la **Universidad Europea de Madrid**
- 1 equipo de la **Universitat Politècnica de València**
- 1 equipo formado por estudiantes de la **Universidad de Comillas** y la **Universitat Politècnica de Catalunya**
- 1 equipo formado por estudiantes de la **Universidad Politécnica de Madrid** y la **Universidad Complutense de Madrid**

El formato de competición ha obligado a los participantes a redimensionar la empresa y ajustar los costes al máximo, ya que no es suficiente con obtener buenos resultados; únicamente han alcanzado la final nacional los ocho mejores equipos.



La Cámara de Comercio de España, sede de la Final Nacional por tercer año consecutivo

La Cámara de Comercio de España ha albergado por tercer año consecutivo la Final Nacional de Global Management Challenge. A esta fase han acudido los ocho mejores equipos de España con el objetivo claro de convertirse en el Campeón Nacional de la Edición 2016 - 2017.

Durante el día 15 de marzo se ha celebrado la competición en el salón de plenos de la Cámara de Comercio de España, en la que los ocho equipos se han enfrentado a un nuevo escenario en

el que han tenido que gestionar una empresa en crecimiento.

Por primera vez en la edición nacional, los ocho equipos se han enfrentado sin comunicación con el exterior, teniendo que crear así sus propias hojas de gestión y cuadros de mando desde cero, creando una realidad aún más competitiva que la que se ha vivido hasta el momento. De este modo, la competición aumenta su nivel y su calidad, surgiendo participantes con una mayor capacidad para tomar decisiones en una empresa real.

Los resultados completos de la edición se pueden consultar en gmcspain.com y en gmcspain-blog.com ■

Tres estudiantes de la Universidad Politécnica de Valencia vencen en la Final Nacional

La Final Nacional de GMC España ha tenido lugar en la sede de la Cámara de Comercio de España, un espacio inmejorable para que los finalistas disputaran el título que les corona como Campeón Nacional de Global Management Challenge y, por tanto, representante español en la Final Internacional de Qatar 2017.

Después de más de seis meses de competición, el equipo Q. Doha – Paellers, formado por tres estudiantes (dos de ingeniería aeronáutica y uno de ingeniería mecánica) de la Universitat Politècnica de València se proclamaba campeón Nacional de GMC en España.

Cerraba así la Edición número 38 (2016-2017) de su historia en un encuentro único en el Palacio de los Duques de Santoña, sede histórica de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid.

Reñida Final Nacional en la Cámara de Comercio de España

La Final Nacional daba comienzo con un acto a cargo de Inmaculada Riera, Directora General de la Cámara de España y Alejandro Segura, Director para España de GMC.

Al inicio de su intervención, Riera destacaba “me siento muy orgullosa de acoger la Final Nacional en la Cámara de Comercio de España.



ña. Todos vosotros sois ya ganadores por todo lo que habéis representado desde el minuto cero en el que decidisteis entrar en la competición y apostar por ella (...) Lo que hacéis hoy en estas mesas es demostrar una nueva cultura del riesgo. El emprendimiento es riesgo y es capital humano, ideas e innovación. No sólo en los productos que proponéis sino en la forma en la que trabajáis.”

El Palacio de Santoña, sede de la Ceremonia de Clausura

La Ceremonia de Clausura comenzó con un discurso a cargo de Alejandro Segura, Director para España de Global Management Challenge, que se dirigía a los participantes asegurando “todos tenéis mucho mérito, porque llegar hasta la final no es nada fácil. El llegar aquí es una demostración de lo que sois capaces de hacer”.

Augusto de Castañeda, Vicepresidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, daba la bienvenida a los participantes a “la casa de los empresarios madrileños”, destacando la importancia de que se celebren competiciones como Global Management Challenge España.

A continuación, Juan Pablo Lázaro, Presidente de la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM), destacaba la importancia de tres factores clave “la revolución digital, el talento y la capacidad de liderazgo”.

Jorge Sainz, Secretario General de Universidades, tomaba la palabra para explicar las acciones que se realizan desde el Ministerio para apoyar este tipo de iniciativas y ha felicitado a los representantes de Educación presentes, ya que los ocho equipos finalistas son equipos formados por universitarios.





Por su parte, el vicepresidente de la Cámara de Comercio de España y Presidente de la Cámara de Comercio de Cantabria, Modesto Piñeiro, destacaba la importancia de que existan programas como GMC y ha invitado a los participantes a formar sus propias empresas y aprovechar las ventajas y servicios que ofrece el sistema cameral español.

Q. Doha – Paellers se proclama Campeón Nacional

En general, ha destacado el talento de todos estos jóvenes profesionales que consiguieron llegar hasta la Final Nacional después de superar dos rondas clasificatorias de extrema dificultad, en las que han competido 412 equipos formados por más de 1.600 personas.

Finalmente, Alejandro Segura, Director para España de Global Management Challenge anunciaba el Campeón Nacional de esta edición, el equipo Q. Doha – Paellers formado por Iván Alberto Pérez Preciado, Javier Ferrero Micó y Joaquín Campos Clemente, tres estudiantes de la Universidad Politécnica de Valencia, que se confirmaba como el líder del mercado.

Para lograr el éxito, el equipo vencedor ha destacado la importancia que ha tenido la decisión de formar a los empleados durante la simulación: “la formación de los empleados fue clave para lograr la victoria”. ■



**Q. DOHA
Paellers**

El equipo formado por Iván Alberto Pérez Preciado, Javier Ferrero Micó y Joaquín Campos Clemente, estudiantes de Ingeniería de la UPV se alzó con la victoria en la Final Nacional de GMC España.



**MMT SEGUROS
Aero - 4**

El equipo formado por Víctor Villagarcía, Josué Vicente, Joshua Rojo, Adrián Morcuende y Adrián García, estudiantes de Aeronáutica de la UPM lograron una valiosa Segunda Posición.



**INCYDE
Zamofer**

El equipo formado por Borja Zamora y Hanibal El Ouadrari, estudiantes de la UPM, alcanzaron la Tercera Posición en la Final Nacional de Global Management Challenge España.

El equipo español Q. Doha - Paellers presenta sus Resultados



Iván Alberto Pérez Preciado, Joaquín Campos Clemente y Javier Ferrero Micó presentan los resultados finales de la empresa que llevaron al éxito en la Final Nacional y con la que lograron proclamarse como Campeones Nacionales de la Edición 2016 - 2017 de Global Management Challenge España.

Tras recibir los informes de la anterior dirección de la empresa, nuestro equipo analizó los resultados obtenidos y las estrategias que se habían seguido hasta la fecha. A partir de este estudio, se concluyó que la empresa tenía potencial de crecimiento suficiente como para resultar una apuesta segura para los siguientes trimestres.

Para conseguir esta meta, era indispensable reestructurar la empresa para redirigir los esfuerzos productivos y optimizar así el uso de nuestros recursos, tanto económicos como humanos. De esta manera, debido a la falta de espacio y la necesidad de abastecer la creciente demanda, se optó por prescindir de la maquinaria disponible al tiempo que se subcontrataban los componentes necesarios para que los trabajadores especialistas montasen el máximo número de productos posibles.

Debido a esto, los primeros dos trimestres, la inversión para incrementar la capacidad pro-

ductiva de nuestra compañía se dispara, al tiempo que se fortalece nuestra red de agentes distribuidores y se destinan esfuerzos considerables a mejorar la calidad de nuestros productos, para destacar sobre la competencia. Esta línea de acción, unida al aumento de fondos destinados a la publicidad, llevó a nuestra empresa a liderar en ventas en todos los mercados.

Este incremento de ventas, fue visto con buenos ojos por los accionistas e inversores, con lo que el precio de nuestra acción alcanzó valores hasta un 47.95% superiores al del valor inicial, situándose en un 35.78% por encima de la media de los competidores en la última ronda.

Entrando en los detalles de la reestructuración y en los resultados obtenidos, podemos concluir que el crecimiento de todos estos parámetros se pudo sostener gracias al aumento de nuestra capacidad productiva.

Principales magnitudes financieras

(x1.000)	H15Q1	15Q2	15Q3	15Q4	16Q1	16Q2
Ingresos	1.268	1.912	3.417	4.775	5.011	5.211
Coste de las ventas	627	831	1.637	2.082	2.434	2.545
Costes fijos	465	1.081	1.784	1.870	1.893	1.917
EBITDA	176	0	4	823	685	748
Beneficio por acción	5,06	0,81	0,40	17,97	20,72	22,68
Reservas totales	58	31	18	611	1.064	1.483

Vemos que salvo en el cuarto trimestre del año '15, la tendencia es a llegar a nuestro límite de horas de montaje, para proveer de productos a los almacenes y así poder atender todos los pedidos. El producto más producido fue el producto 1, por resultar ser el más asequible para los consumidores y por tanto recibir el mayor número de comandas.

Si además nos fijamos en la penetración de nuestra empresa en cada mercado, vemos que está directamente relacionada con el número de agentes destinados a cada uno de ellos.

Desde la dirección se decidió que debido a los bajos costes de transporte y a que nuestra empresa obtiene mejores resultados en Internet y en Europa, era una prioridad asentar nuestra empresa en estos dos mercados, y por tanto focalizar nuestras inversiones en ambos.

Los ingresos obtenidos siguieron la distribución que se había previsto, con lo que se pudo optimizar los costes que el mercado Nafta suponía para nuestra empresa.

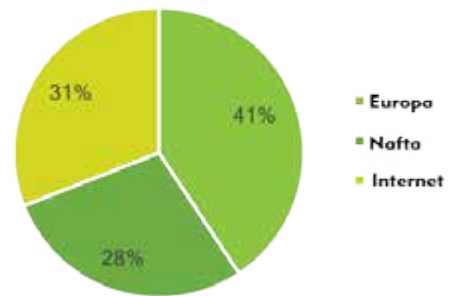
Toda la estrategia previamente presentada, repercutió notoriamente en las finanzas de la empresa. Durante el periodo de reestructuración, la inversión

en ampliación de espacios, contratos y subcontrataciones supuso un aumento de los gastos generales hasta un 383.5%, que posteriormente revertirán en un aumento de los ingresos de hasta un 411% en los 5 trimestres. Esta balanza positiva supuso un beneficio medio de 17.8%, con unas cifras de facturación de aproximadamente 5 millones de euros trimestrales en el último trimestre.

Finalmente, también cabe remarcar que hemos apostado por lo accionistas, intentando que los beneficios de la empresa llegasen a todos los inversores destinando gran parte de la reserva a dividendos para todos aquellos que creyeron en nuestra capacidad y apostaron por nuestra compañía.

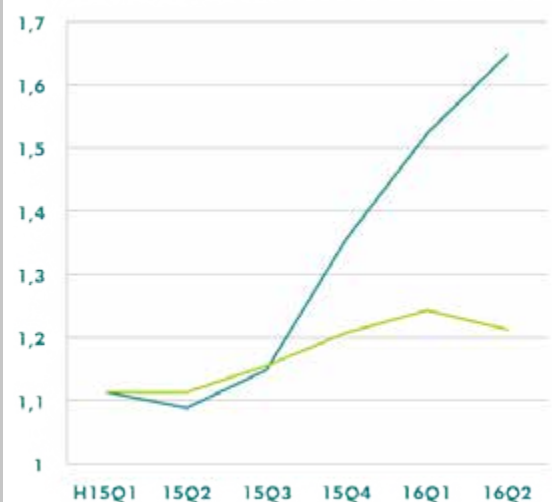
Como conclusión, nuestro equipo gestor ha sido capaz de transformar la compañía, tras un periodo duro de reajustes para hacerla más productiva, más competitiva, más eficiente y más beneficiosa para sus colaboradores, sin descuidar la calidad del puesto de trabajo y de las condiciones laborales de sus empleados, para despuntar como líder del mercado y así establecerse como marca de referencia para los consumidores. ■

Ingresos

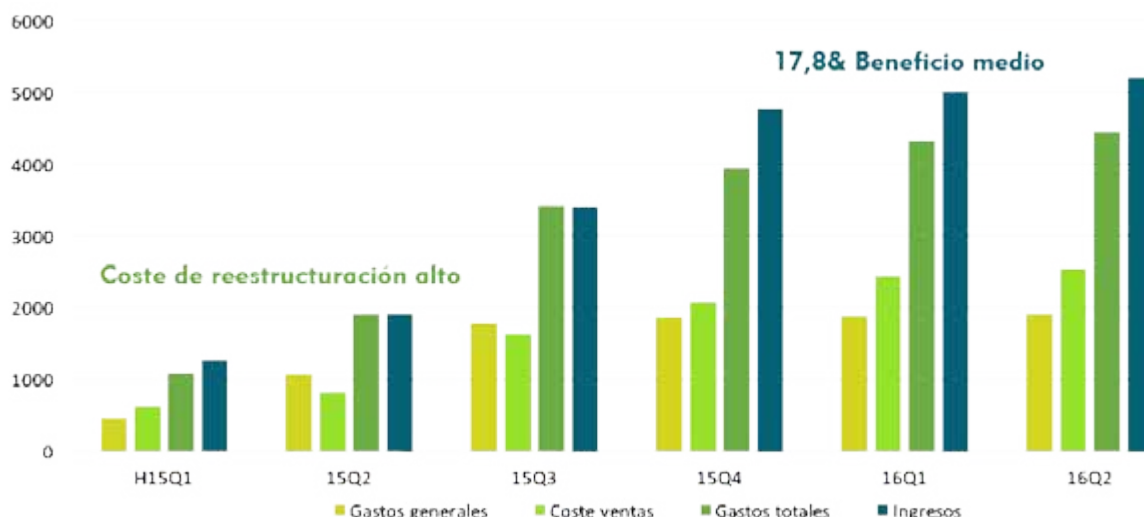


Nuestros ingresos por venta han estado muy diversificados en los tres mercados lo que reduce el riesgo.

Evolución precio acción



Nuestra empresa ha crecido a tasas sensiblemente superiores a la media del mercado. Actualmente, somos la opción de inversión más rentable.





Marimar Laveda, directora de Qatar Airways España, entrega el cheque al equipo Campeón



Jorge Sainz, Secretario General de Universidades con Roberto Prieto, catedrático de Tecnología Electrónica de la UPM



Augusto de Castañeda, Vicepresidente de la Cámara de Madrid con Enrique Pérez del Real, Presidente de UNIPYME nacional



Javier Moreno de GMC junto al cofundador de HIPLAN, Jorge Sierra



Marta Fossas, Vicedecana, Beatriz García Greciano, Decana y Fernando Alonso, Vicedecano de la UCM



Mercedes Grijalbo y Santos Eguren, de la Cátedra de Organización Industrial de la UPM



Armando Arroyo y Juan Girón de la compañía Tabacalera



El equipo Subcampión de la UPM junto al Vicepresidente de la Cámara de España, Modesto Piñeiro



Autoridades que entregaron los premios de GMC durante la Clausura de la Final Nacional

Finalistas nacionales Edición 2016 - 2017



Q. Doha - Paellers

Iván Alberto Pérez, Javier Ferrero y Joaquín Campos

"La competición nos ha aportado muchos conocimientos acerca del entorno global de lo que es una empresa"

MMT Seguros - Aero - 4

Víctor Villagarcía, Josué Vicente, Joshua Rojo, Adrián Morcuende y Adrián García

"GMC nos ha permitido ampliar nuestros conocimientos en el uso de herramientas adicionales, como hojas de cálculo"



Incyde - Zamofer

Borja Zamora y Fernando De Miguel

"GMC es una experiencia que te aporta muchísimo a nivel mental, de cómo afrontar las cosas y organizarte"

MMT Seguros - Magnates del Dinero

Angela García, Mario Prieto, Alicia Barrio y Miguel Gómez

"GMC nos ha permitido llevar a la práctica lo que aprendemos en clase. Ves que lo que estás haciendo, que son números, a tu empresa le hace ganar o perder dinero"



MMT Seguros - Nautilus

Jorge Hellín, Verónica Villalba, Alba Gutiérrez y Alberto Arizkorreta

"La participación nos ha aportado muchos conocimientos en lo que es el funcionamiento de una empresa. Un primer contacto con la gestión de una gran empresa"

Q. Kilimanjaro - GMC_UEM

Paloma García, José Antonio Abellán, Alicia Romero y Valery Botsko

"GMC nos ha ayudado a mejorar nuestras habilidades en trabajo en equipo y nos ha hecho darnos cuenta de la importancia de escuchar a los compañeros"



Tutomalula - C3L

Ángel Antolín, Luis Cobas y Cristina Bècle

"Hemos conseguido una dinámica de trabajo en equipo muy potente, porque la competición te pone en un contexto de empresa real"

MMT Seguros - Spain Enterprise

Miguel Vicente Vernalte, Jesús Benítez, Lorenzo Díaz, Ángel Luis Pérez y Daniel Vicente Vernalte

"La competición nos ha aportado una capacidad para comprender la visión del resto de compañeros y tomar entre todos una decisión"





José Luis Bonet

Presidente de la Cámara de Comercio de España

Fomentar la vocación emprendedora

El apoyo al emprendimiento forma parte de la esencia de la Cámara de Comercio de España. Creemos que la empresa, el empeño, el esfuerzo y la asunción de riesgos por parte de las personas que se aventuran en la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales representan los valores de una sociedad dinámica y global, desempeñan un papel crucial en el bienestar de todos los ciudadanos y resultan decisivos en la creación de empleo y la generación de riqueza para nuestro país.

Prueba de ese compromiso son las acciones de apoyo al emprendimiento que desarrolla la Cámara de Comercio de España con el apoyo del Fondo Social Europeo, a través de la red cameral, como el **Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)** o el programa **España Emprende**. O las actividades de la **Fundación Incyde** de las Cámaras de Comercio, que gestiona la mayor red de viveros de Europa.

La defensa institucional del papel de la empresa y los empresarios es uno de los objetivos estratégicos de la Cámara de Comercio de España. De ahí nuestro empeño en **poner en valor el papel clave de la empresa como garante del bienestar de los ciudadanos** y el carácter de líderes sociales de los empresarios. En esa tarea es imprescindible contar con el

sistema educativo. Desde las etapas iniciales de la enseñanza hasta los ciclos superiores y la Universidad, **es fundamental fomentar las vocaciones emprendedoras** y mejorar la percepción social de los emprendedores y empresarios.

La baja tasa de emprendimiento que tradicionalmente se ha registrado en España está determinada tanto por una **generalizada aversión al riesgo** como por una imagen negativa, sesgada y alejada de la realidad de cuál es el papel de la empresa en el bienestar de la sociedad.

Por tanto, **es necesario que el sistema educativo contribuya a mejorar la percepción social del empresario** y potencie las habilidades necesarias para que el autoempleo o la puesta en marcha de un negocio se contemple como una salida profesional interesante al concluir el ciclo formativo.

En los últimos años, se ha avanzado en ese sentido y se han introducido materias relacionadas con el emprendimiento y el mundo de la empresa tanto en la Educación Primaria como en la Secundaria, así como en la Formación Profesional y en los grados universitarios.

Prueba de ello es que las encuestas de opinión muestran un creciente interés de los jóvenes por el emprendimiento.

Un estudio promovido por Educa2020 y la Fundación AXA, realizado entre 9.000 universitarios, muestra que uno de cada cuatro optaría por montar su propio negocio como salida profesional. Todavía son mayoría quienes muestran su preferencia por trabajar en una multinacional o ser funcionarios, pero el porcentaje que se decanta por el emprendimiento va creciendo año tras año.

Estos resultados son alentadores pero insuficientes y ponen de manifiesto que **debemos seguir trabajando en la educación para el emprendimiento**.

La Cámara de Comercio de España defiende la necesidad de alcanzar **un Pacto de Estado por la Formación y el Empleo** entre las principales fuerzas políticas que incluya, entre otras cuestiones, estas dos:

- **Implantar la cultura emprendedora en las enseñanzas regladas:** dotar, desde edades tempranas de la formación reglada, contenidos que fomenten el impulso emprendedor en los mismos, así como la creatividad, la capacidad innovadora y el interés por la adquisición de nuevos conocimientos.

“El sistema educativo debe fomentar algunas cualidades básicas para el emprendimiento como la creatividad, la asunción de riesgos, el sentido de la iniciativa o el trabajo en equipo”

- **Incorporar en los ciclos formativos habilidades empresariales:** los programas educativos deberían orientarse de modo creciente hacia la adquisición y aplicación de ciertas habilidades o competencias básicas, como el uso de nuevas tecnologías, la capacidad para escribir y hablar en público correctamente, el dominio de idiomas, en especial del inglés, el trabajo en equipo, la dirección de grupos, la toma de decisiones, etc.

El sistema educativo debe fomentar algunas cualidades básicas para el emprendimiento como la **creatividad**, la **asunción de riesgos**, el **sentido de la iniciativa** o el **trabajo en equipo**. **Los estudiantes tienen que aprender a explorar nuevas oportunidades**, a desarrollar

una idea, a enfrentarse a los problemas y resolverlos, y a crear redes con otros estudiantes.

Iniciativas como **Global Management Challenge** contribuyen de manera muy importante a potenciar las habilidades empresariales y las vocaciones emprendedoras entre los estudiantes. Por su dimensión internacional, además, inculca en ellos el afán por traspasar fronteras para completar su formación y buscar nuevas oportunidades profesionales.



La Cámara de España ha acogido la Final Nacional durante los tres últimos años

La marcha de jóvenes españoles a otros países se ha convertido en un asunto controvertido y muy criticado desde diferentes ámbitos políticos y sociales.

Sin embargo, en el contexto de globalización, y ante retos como el de la digitalización, en el que se desenvuelve la economía española, **las empresas necesitan profesionales formados no solo con las capacidades técnicas necesarias para desempeñar un puesto de trabajo, sino con dominio de lenguas extranjeras**, en especial el inglés, y con experiencia dentro y fuera de nuestras fronteras.

Por ello, **no debemos contemplar la salida al extranjero como una fuga de talento**, ni una amenaza, ni un fracaso, sino como una oportunidad, no tanto forzada por una determinada coyuntura económica sino como parte natural del proceso de formación. ■

Francisco J. Mora Rector de la UPV



Francisco José Mora Mas es Doctor Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Valencia desde 1997 y Rector de la institución desde 2013. La UPV es la Universidad de la que proceden los participantes que han ganado la Edición 2016 - 2017 de Global Management Challenge España.

¿Cómo de importante es la formación en gestión y estrategia empresarial en los tiempos actuales?

Para nosotros es fundamental. No solo a nivel teórico, sino sobre todo en la práctica. Es imprescindible que los alumnos, independientemente de la titulación elegida, adquieran sólidos conocimientos empresariales y los apliquen mientras todavía están en la universidad. Para que salgan al mercado laboral con una experiencia previa. Tanto es así que, hemos creado 13 espacios Emprende, uno por cada escuela y facultad de la UPV, para animar a nuestros alumnos a tomar la iniciativa y hacer realidad proyectos de todo tipo que puedan competir en concursos internacionales, se conviertan en soluciones para un desafío tecnológico o un reto social, o lleguen a ser una empresa.

Este ecosistema emprendedor que hemos creado en la UPV es un proyecto único en España. No conozco en la universidad española un despliegue tan importante en actividades de emprendimiento.

¿Qué ha supuesto para la UPV que tres de sus estudiantes hayan logrado ganar la Final Nacional de GMC España y representar a nuestro país en la Final Internacional de Doha?

Para la UPV, es un orgullo contar con alumnos como Javier, Joaquín e Iván, estudiantes creativos, responsables, implicados, excepcionales, que tiran de proyectos académicos y extraacadémicos. Somos conscientes de que llegar a una final internacional tan exigente como esta es el fruto de muchas horas de trabajo y dedicación y de una gran capacidad. Queremos que su éxito sirva de ejemplo al resto de alumnos y que les anime a preguntarse "¿y si yo también fuera capaz?".

En esta ocasión, los tres campeones nacionales proceden de ingenierías, ¿es la gestión empresarial una salida viable para un ingeniero? ¿Por qué es así?

En general, los ingenieros funcionan muy bien en el mundo de la gestión empresarial, tanto por su capacidad analítica como por su orientación hacia la resolución de problemas. La formación de un ingeniero, al margen de los conocimientos concretos que adquiere, es muy completa y está muy bien valorada por todos los sectores.

De hecho, no hace mucho se publicó un informe de Fundación Everis que recogía la opinión de las empresas españolas. Según este estudio, los ingenieros de la UPV destacan especialmente a la hora de trabajar en equipo, orientarse en consecución de resultados,

aprender y adaptarse a entornos cambiantes y por su habilidad para desenvolverse en ambientes internacionales. Y todo ello encaja perfectamente con la gestión empresarial.

La formación y educación práctica (learning by doing) como nuestro simulador es una de las cuestiones que se han incorporado en los últimos años en las facultades españolas, ¿ayudan estas nuevas formas de enseñar a mejorar la formación de los alumnos? ¿Cómo?

En la UPV, somos incondicionalmente partidarios de este tipo de formación que combina lo aprendido en el aula con la resolución de problemas y la validación sobre el terreno de las hipótesis. Solo enfrentándose a situaciones reales o simuladas, se puede adquirir las competencias necesarias para cualquier responsabilidad futura.

¿Qué tiene de especial un estudiante que ha practicado con retos de este tipo? Es polivalente; ha aprendido a gestionar los plazos y los tiempos, a adaptarse a las limitaciones de recursos, a solucionar imprevistos, a trabajar con normativa, a respetar la jerarquía y a colaborar entre compañeros. ¿Qué empresa no querría a alguien así? Como dijo Pedro Duque en una de sus recientes visitas a la UPV, cualquiera de los alumnos que ha sacado un proyecto adelante vale por tres de los que han estado sentados durante cuatro años en el aula.

¿Considera que, en general, las universidades españolas deberían colaborar más con empresas para aportar a sus alumnos una visión más real del mundo laboral y del mundo empresarial?

Sin duda. La colaboración entre empresas y universidad redundará en beneficio del alumno y, en última instancia, en toda la sociedad. Hemos mejorado mucho en ese aspecto en los últimos años con las cátedras de empresa, el aumento de las prácticas, los servicios de orientación hacia el empleo dirigidos a alumnos y titulados, las ferias de empleo y con otras muchas iniciativas que ya se están llevando a cabo en la universidad española. Pero siempre se puede llegar a más. La universidad no podrá cumplir su misión de transformar el conocimiento en progreso, sin una alianza duradera con las empresas.

Con la crisis, España ha evidenciado un grave problema, la denominada “fuga de cerebros”, ¿cómo afecta esto a la economía española y qué se puede/debe hacer para solucionar este problema?

Durante los últimos cuatro años, las universidades nos hemos descapitalizado. Los investigadores en formación se han visto obligados a abandonar los campus españoles y han emigrado a otros países que se aprovechan de su magnífica formación. Esa fuga de talento está hipotecando el futuro de la universidad, de la investigación y, lo que es mucho más grave, del país.

Hemos reclamado varias veces la creación de un verdadero programa de retención y captación de talento. Pero, además, tenemos que poder gestionar nuestro personal con libertad académica, con el sólo límite del respeto escrupuloso a las disponibilidades presupuestarias. La realidad es que mientras las universidades españolas están atrapadas en la sobrerregulación externa, las universidades de fuera de nuestras fronteras, bien dotadas financieramente, compiten por conseguir el mejor y más brillante capital humano.

“La universidad no podrá cumplir su misión de transformar el conocimiento en progreso, sin una alianza duradera con las empresas”

Sin renovación, sin promoción y sin reposición de efectivos, la universidad española está sufriendo un proceso de envejecimiento y desmotivación, que nos conduce irremisiblemente a un empeoramiento de nuestros resultados.

Banca de inversión, consultoría, gestión empresarial son algunas de las salidas que más abundan entre los más de 5.000 participantes que han pasado por nuestro simulador, ¿son estas salidas válidas para ingenieros recién graduados de una escuela como la de la UPV?

Sí. Las salidas laborales de un ingeniero son muy variadas. Son titulados altamente cualificados y sobradamente capacitados para mantener procesos críticos. Se espera de un ingeniero que su trabajo esté vinculado a puestos con responsabilidad sobre personas y equipos, lo que lo convierte en un profesional óptimo para la consultoría y la banca de inversión. ■



Miembros del equipo Chino



Randa Haidar, Directora de GMC en Qatar



Conferencia de Prensa



Participantes de las delegaciones de Angola y Brasil



Mesa de autoridades de Qatar



J. Campos con un halcón qatari



Luis Alves Costa junto al equipo de Kenya



Entrega de trofeo a José Gonçalves, Presidente de Accenture, por el apoyo a GMC





Delegación de México



Mian Muneer ud din, Partner de GMC en EAU



Autoridades invitadas por GMC Portugal



Equipos de Polonia y Brasil



Delegaciones de Macao y Hong Kong junto a Joao Matoso



Delegación de Emiratos Árabes Unidos



Elías Fereres

Presidente de la Real Academia de Ingeniería



Elías Fereres Castiel es catedrático español de ingeniería agrícola. Fue Secretario de Estado de Universidades e Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia (1992-1994) y Presidente del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (1991-1992). Actualmente preside la Real Academia de Ingeniería.



La Real Academia de Ingeniería preside durante 2017 el consejo mundial de academias de ingeniería (CAETS), entre ellas algunas de tantísimo prestigio como la NAE, ACATECH o la Royal Academy of Engineering, de la que Uds. toman el relevo. ¿Cuál es su responsabilidad, como presidente de la RAI, al asumir el liderazgo de la ingeniería mundial y cómo cree que se está percibiendo, de puertas afuera, la dirección ejercida desde la ingeniería española?

CAETS (International Council of Academies of Engineering and Technological Sciences) es una organización internacional no gubernamental e independiente que agrupa a las Academias de Ingeniería y Ciencias Aplicadas más prestigiosas del mundo. La presidencia de este Consejo Internacional se establece mediante un sistema rotatorio anual y en 2017 le corresponde a la Real Academia de Ingeniería que me honro en presidir. Mi responsabilidad al frente de CAETS durante este año es, de alguna manera, poner en línea las opiniones de las 26 academias de ingeniería que lo integran. Son muchos los aspectos cruciales para el desarrollo futuro de la Humanidad en los que los ingenieros tenemos mucho que decir y aportar. Alinear posiciones es fundamental.

Podríamos decir que mi papel este año es, de alguna manera, ejercer como un director de orquesta, si se me permite la expresión. Y hasta el momento, los integrantes de la orquesta están ensayando de una manera modélica. Puedo decir que el respeto y la admiración que percibo de mis colegas de otras academias hacia la ingeniería española es notable, tal vez porque allá donde vamos los ingenieros españoles dejamos siempre el pabellón muy alto.

Con la RAI como anfitriona, Madrid se convertirá en la capital mundial de la ingeniería, en un magno encuentro que reunirá a ingenieros de muy diversas nacionalidades y del más alto nivel. ¿Cuál es el lema que han elegido para la cumbre de CAETS 2017, y de qué manera conecta con el deseo ético de la ingeniería de servir a los ciudadanos?

Efectivamente, bajo la presidencia de honor de S.M. el Rey, Madrid acogerá la conferencia internacional de academias de ingeniería en el mes de noviembre, con el lema "Bioeconomía, retos para la ingeniería". Recogemos el testigo de la cumbre anterior, organizada en 2016 por Royal Academy of Engineering británica, partiendo del mismo deseo de que la ingeniería y los ingenieros estén al servicio de los ciuda-

danos para un mundo mejor. Así lo venimos entendiendo en la Real Academia de Ingeniería española, donde tenemos a gala decir que somos una Real Academia de “puertas abiertas” a la sociedad. La RAI promueve un nuevo modelo de Academia, orientado al servicio de la sociedad española, a su Administración, instituciones, empresas y ciudadanos. Nuestra intensa actividad como organismo consultivo independiente, en materias relacionadas con la energía, la tecnología, la innovación, el desarrollo industrial basado en la digitalización, la educación y la ingeniería en general, enlaza fundamentalmente con el objetivo último de la ingeniería, que es el bienestar de las personas.

¿Cuál es la hoja de ruta que van a seguir durante esta intensa semana de noviembre, del 13 al 17, y cuáles son los principales ejes sobre los que debatirán esos días?

Las aportaciones se centrarán en el papel de la ingeniería en la Bioeconomía, como ya he comentado anteriormente, ya que todo lo relacionado con la economía está asociado a la biología, la agricultura y otras formas de desarrollo sostenible, haciendo hincapié en cuatro grandes desafíos: el futuro de la seguridad alimentaria y las soluciones para asegurar la alimentación de la Humanidad en las próximas décadas, incluyendo la nueva ingeniería genética; la bioeconomía azul que conlleva el aprovechamiento de los recursos marinos y oceánicos

“Alrededor del 54 % de nuestros universitarios son mujeres, y su presencia en estudios de ingeniería no llega al 25 %, estamos ante un desaprovechamiento de talento que no nos podemos permitir”

de forma respetuosa con el medio ambiente; y las energías verdes, con nuevos modelos sostenibles de generación y gestión de la energía. Como ven, la selección de los temas y de los ponentes que intervendrán, todos ellos expertos investigadores internacionales de primer orden y reconocido prestigio, responde al objetivo de identificar los principales problemas que la Humanidad afrontará en las próximas décadas y las soluciones que la ingeniería puede aportar en el marco de un desarrollo sostenible. Asimismo, se plantearán líneas transversales de trabajo, relacionadas con la ética, la igualdad de oportunidades, la diversidad y los modelos emergentes de promoción y gestión de la innovación en ámbitos multinacionales.



Los rápidos y vertiginosos avances de la ingeniería y la técnica parecen conducirnos a un futuro posthumano. ¿Es por esta razón que la ingeniería deberá ser, por fuerza, más “humana”?

Creo que los logros científicos y tecnológicos, en todos los campos, son indiscutibles. Términos como el transhumanismo en el que se aborda cambiar la especie humana o el propio poshumanismo del que usted me habla, son cada vez más habituales.

En el I Informe internacional sobre el estado de la ingeniería publicado por la UNESCO su Director Tony Marjoram, afirma que: “la ingeniería necesita autopromoverse como disciplina adecuada para solucionar los problemas contemporáneos, convertirse en una actividad socialmente responsable y vincularse a las cuestiones éticas que guardan relación con el desarrollo”. Como ingeniero suscribo las palabras de Marjoram y desde mi responsabilidad como Presidente de la Real Academia de Ingeniería estoy comprometido firmemente con este propósito.

La RAI se ha propuesto visibilizar a las mujeres ingenieras y animar a las jóvenes a estudiar ingeniería. ¿Nos podría hacer un balance de este proyecto hasta la fecha?

Según el Ministerio de Educación, en España, la caída acumulada del número de estudiantes en Ingeniería, Arquitectura, y Ciencias, ha sido del 25% en el último decenio. A este problema se le superpone la escasez preocupante de mujeres en el ámbito de la tecnología. Te-

niendo en cuenta que alrededor del 54 % de nuestros universitarios son mujeres, y que su presencia en estudios de ingeniería no llega al 25 %, estamos ante un desaprovechamiento de talento que no nos podemos permitir.

Nuestro Proyecto Mujer e Ingeniería tiene como objetivo principal incrementar la presencia de los jóvenes en general y de las mujeres, en particular, en las disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas.), especialmente en las ingenierías, tanto a nivel formativo como a nivel profesional.

El balance hasta la fecha es excelente, está teniendo una acogida estupenda y día a día aumenta el número de instituciones y empresas que se van sumando a Mujer e Ingeniería, un proyecto que es inclusivo, colaborativo y aglutinador de las múltiples iniciativas que, afortunadamente, se están realizando con éxito. Empezamos a desarrollarlo hace poco más de un año en la Comunidad de Madrid y ya lo estamos exportando a otras comunidades autónomas, con los principales actores sociales: Administraciones nacionales y autonómicas, Instituciones, colegios e institutos, universidades, padres, profesores, profesionales, responsables de empresas y, en definitiva, a la sociedad en general.

“Alrededor del 33 % de los consejeros delegados de las principales empresas, son ingenieros, por tanto, hay muchos ingenieros entre los principales líderes empresariales del mundo”

¿Qué relación hay entre el mundo de la ingeniería y el de la gestión, que puede aportar un ingeniero a la hora de definir objetivos y estrategias en el entorno empresarial?

Los ingenieros estamos cada vez más solicitados para definir y desarrollar objetivos y estrategias y, en general, para ocupar puestos de alta gestión. Si bien, es necesario que desarrollemos un poco más las denominadas soft skills, como el liderazgo, el trabajo en equipo,

la capacidad de comunicación, las relaciones personales, el emprendedurismo...

Cada vez estamos más convencidos de que estas habilidades si se suman a las que definen al ingeniero como la vocación para innovar y para mejorar la vida de las personas; la pasión por las matemáticas; la motivación por hacer uso del conocimiento para resolver problemas; la capacidad de análisis, la perseverancia... conforman un perfil profesional de un extraordinario valor para cualquier compañía. De hecho son unos de los profesionales más demandados y su proyección a futuro es inmejorable.

El hecho de que una gran parte de los participantes de una competición de gestión empresarial de tanta reputación como GMC España sean estudiantes de ingeniería ¿abre una nueva puerta a los ingenieros?

Según la calificadoradora Standard & Poor's, alrededor del 33 % de los consejeros delegados de las principales empresas, son ingenieros, por tanto, hay muchos ingenieros entre los principales líderes empresariales del mundo. Una estadística realizada por la misma empresa concluye que los actuales estudiantes de ingeniería tienen cada vez más probabilidades de convertirse en CEO que los que estudian economía o finanzas, si completan su formación en estas materias.

Estos datos resultan lógicos si tenemos en cuenta la ya mencionada capacidad de los ingenieros para resolver problemas sin perder el objetivo final y sin olvidar que los pequeños detalles pueden hacer fracasar un gran proyecto.

Así mismo la habilidad de los ingenieros manejando los números y su análisis, hace que nos resulte más fácil hacer estimaciones, simulaciones, crear modelos empresariales, analizarlos, ensayarlos, obtener resultados, interpretarlos y corregirlos. Esta suma de conocimientos, habilidades y formas de trabajar nos proporcionan una serie de ventajas frente a otros perfiles profesionales, para dirigir una empresa.

Pero como ya dije antes, necesitamos de algunas otras habilidades y creo que iniciativas como esta competición de estrategia y gestión empresarial son una de las mejores herramientas para descubrirlas, desarrollarlas o adquirirlas.

Quiero felicitarles por esta iniciativa que año a año se hace más grande y va incorporando a nuevos socios. Otra de las fortalezas de GMC es su carácter internacional y considero que, además, es un polo muy importante de atracción de talento, el mayor activo de cualquier sociedad. ■

La Real Academia de Ingeniería es una institución a la vanguardia del conocimiento técnico, que promueve la excelencia, la calidad y la competencia de la Ingeniería española en sus diversas disciplinas y campos de actuación.



Cree en ti.

En tu aprendizaje, en tus
ganas de conocer mundo,
en tu futuro.

PLAN DE MOVILIDAD

Programa Integral
de Cualificación y Empleo

Gracias al Plan de Movilidad PICE podrás ampliar tus oportunidades profesionales en el extranjero. Si tienes entre 18 y 29 años, infórmate en tu cámara y solicita tu inscripción.

www.programapice.es

Cofinanciado por:



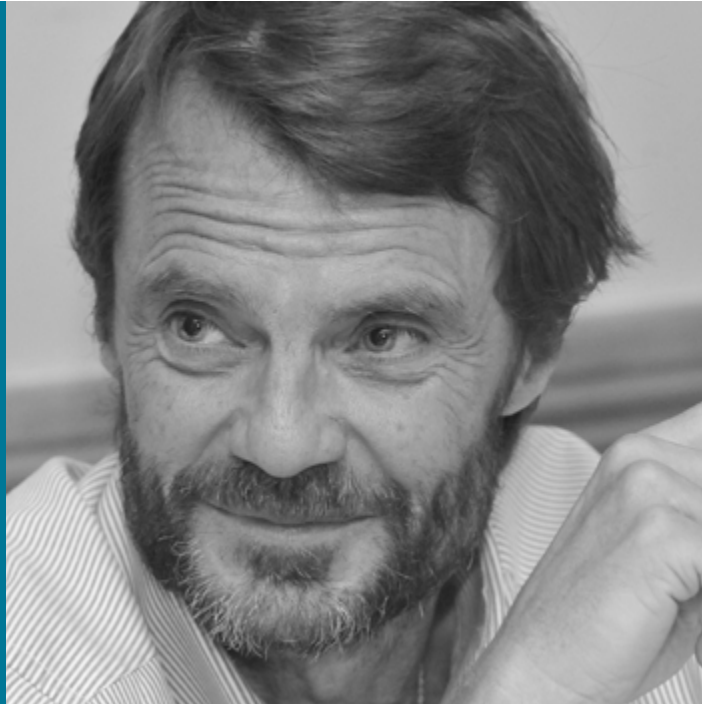
UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



Cámara
de Comercio de España

Armando Arroyo

Director de Marketing de Tabacalera



Entrevista a Armando Arroyo por la implicación de Tabacalera en el desarrollo de Global Management Challenge en España desde su vinculación a la competición en el año 2014.

¿Qué es Tabacalera y cuál es su situación actual?

Tabacalera da nombre a la División de Cigarros (puros) Premium del grupo británico Imperial Tobacco y lidera esta categoría a nivel mundial con una cuota de mercado del 40%. Destaca nuestra participación del 50% en Habanos, S.A, empresa que comercializa la totalidad de puros cubanos -con marcas tan emblemáticas como Cohiba, Montecristo o Romeo y Julieta- y que controla el 70% del mercado global de puros hechos a mano a excepción de Estados Unidos.

En España, segundo mercado del mundo tras el norteamericano, e históricamente unido a la tradición, elaboración y consumo de puros

premium, también somos líderes absolutos con una cuota en volumen del 80%.

¿Puros premium o hechos a mano?

Es lo mismo, cuando hablamos de puros Premium hablamos de cigarros totalmente artesanales elaborados a través de más de 200 procesos manuales. En nuestro negocio el lenguaje es muy rico y también existen distintos nombres para denominar a nuestro producto, se le puede llamar cigarro o puro, y en Cuba le llaman "tabaco", la palabra que más me gusta.

¿Cuál es la diferencia entre Tabacalera, Altadis e Imperial Tobacco?

Imperial Tobacco es el nombre de nuestro grupo, Altadis es la compañía del grupo que distribuye todos sus productos, a excepción de cigarros Premium, en España y Tabacalera, con base en Madrid, se encarga de la gestión del negocio de puros a nivel mundial.

¿Por qué recuperaron el nombre 'Tabacalera'?

Nos hacía mucha ilusión recuperar un nombre tan ligado a la historia del tabaco en España,

Juan Girón Cuesta recibió, en nombre de Tabacalera, un reconocimiento por su apoyo en el desarrollo de GMC en España



con unas raíces muy profundas en América y en las fábricas del siglo XVII de Cádiz y Sevilla.

¿Puedes hablarnos sobre los programas de carrera de Tabacalera?

En Tabacalera apostamos primordialmente por el talento interno pues se trata de un negocio donde el conocimiento y la experiencia son vitales. Todos los trabajadores de la organización y a todos los niveles cuentan con un plan de desarrollo individual donde se fijan anualmente objetivos "cualitativos" para el año, así como los posibles siguientes pasos en la carrera profesional. Pero también contamos con planes de carrera para las personas que entran a la compañía como parte del programa de Jóvenes Graduados, nuestro "Young Graduate Programme".

En España, Tabacalera participa junto a Altadis en los más importantes foros de empleo con pruebas técnicas, presentaciones y debates, para seleccionar a los candidatos más idóneos. Los graduados de Tabacalera están durante al menos 2 años rotando en distintas áreas del negocio lo que les da una visión muy completa del mismo.

¿Además de Global Management Challenge, que otras actividades se realizan para la formación continua de los trabajadores?

Creemos en el modelo de aprendizaje 70/20/10, donde el 70% se obtiene a través de las experiencias y práctica en el propio puesto, el 20% a través de la observación e intercambio con otros y sólo el 10% a través de la asistencia a cursos. Aprovechamos a su vez las herramientas informáticas internas de formación que tenemos a través de la intranet como el "Learning & Development Portal" pudiendo contar con un mentor de cualquier nivel y/o procedencia, obtener certificaciones de Harvard, escuchar charlas de TED o inscribirte en las Academias de Finanzas, RRHH, comerciales, etc. según los intereses y necesidades individuales

"Creemos en el modelo de aprendizaje 70/20/10, donde el 70% se obtiene a través de las experiencias y práctica en el propio puesto, el 20% a través de la observación e intercambio con otros y sólo el 10% a través de la asistencia a cursos"

¿Qué perfil debe tener una persona que quiera trabajar con vosotros?

De verdad, nos gusta gente muy normal, no buscamos genios. Nos gusta la gente que contribuye a crear un buen ambiente de trabajo, con compromiso y ganas de aprender, analíticas pero con empuje, creatividad y visión comercial. ■

Tabacalera lidera la Primera Ronda

El equipo de Tabacalera ha vuelto a conseguir unos grandes resultados durante la última edición. En esta ocasión, el equipo que representa a la compañía se posicionó como **el mejor equipo de toda la Primera Ronda**, donde participaban 412 equipos. Durante esta ronda, la empresa logró un desempeño final de la inversión superior a los 5,8 millones de euros, la cifra más alta de toda la ronda, seguida de Paellers (Campeón Nacional) y Zamofer (Tercer clasificado).

Ya en la Segunda Ronda, el equipo se quedó a las puertas de conseguir un puesto en la Final Nacional, pese a sus grandes resultados finales.



Grupo 1



Cabo Verde
Rep. Checa
Francia
Kuwait
México
Rusia

Grupo 2



Brasil
Estonia
Macao
Polonia
EUA

¡Final Internacional!

La Final Internacional 2017 de Global Management Challenge se ha celebrado en esta ocasión en Doha, Qatar, los días 10, 11 y 12 de abril con la participación de 24 delegaciones.

El sorteo de grupos celebrado durante la ceremonia de apertura ha encuadrado a España en el grupo rojo, compitiendo contra Marruecos, Portugal, Angola y la anfitriona, Qatar.

La Final Internacional es un momento único para los participantes en cuanto a networking, ya que les da la oportunidad de conocer a los Campeones Nacionales del resto de países, además de conocer otra cultura, ya que pudieron disfrutar de la visita guiada por Qatar, la Ceremonia de Apertura, los tiempos de descanso o la ya famosa Friendship Dinner, encuentros e instantes que no se repiten en la vida y en los que se pueden compartir conocimientos, experiencias o entablar contacto con personas de todo el mundo.

Grupo 3



España

Marruecos

Portugal

Angola

Qatar

Grupo 4



Hong Kong

India

Kenia

China

Eslovaquia



Macao logra su segunda victoria internacional

Macao ha logrado su segunda victoria internacional de GMC en la ciudad qatari de Doha. El equipo asiático, que venía de un complejo grupo en el que se enfrentaba a Brasil, Estonia, Polonia y Emiratos Árabes Unidos, logró entrar en la Final y superar a los otros siete rivales: Francia, Rusia, Estonia, Portugal, Marruecos, Hong Kong y China.

Dos rondas, un Campeón

El día 12 de abril tenía lugar la Gran Final de esta edición que enfrentaba a los ocho países que habían conseguido un puesto: Francia, Rusia, Estonia, Macao, Portugal, Marruecos, China y Hong Kong.

Macao ha logrado así su segunda victoria internacional, tras la primera victoria que consiguió en el año 2007, en Rumanía. Una gran estrategia le ha permitido al país asiático hacerse con un nuevo trofeo internacional que le sitúa entre los principales campeones a nivel histórico: empatado con la República Checa, Ucrania y Reino Unido; y tan sólo por detrás de España, Rusia, China y Portugal.

El podio lo completan Rusia en segunda posición y China en tercera. La Final ha estado muy reñida. Los ocho finalistas han estado muy unidos hasta el final de la ronda. Pero finalmente, ha sido Macao quien ha logrado distanciarse y conseguir la victoria, pese a que al final de la cuarta ronda se encontraba en segunda posición. China, por su parte, caía dos puestos en la última decisión, pasando de la primera posición a la tercera al final de la Ronda.



Primera Final Internacional celebrada en suelo árabe

Global Management Challenge ha celebrado, por primera vez en su historia, una Final Internacional en suelo árabe. Doha ha sido la ciudad elegida para esta nueva etapa para la competición.

La Final Internacional comenzó con el recibimiento de todas las delegaciones el día 10 de abril, y continuó con el sorteo de grupos en el que se determinó al azar la distribución de los equipos durante la Semifinal. España recayó en el grupo rojo, al igual que ocurrió en la pasada edición. En la gala estuvieron presentes personalidades de todo el mundo y representantes de compañías internacionales, así como personalidades políticas de Qatar.

España presentó su modelo de Final Nacional en la 'partner meeting'

El director para España de Global Management Challenge, Alejandro Segura, aprovechó el 'partner meeting' para presentar el nuevo modelo en la Final Nacional de esta edición, durante la reunión que cada año reúne a los socios de cada país para poner en común los avances y resultados de la competición por todo el mundo.



La Organización ha propuesto la instauración del modelo implementado en España en las distintas Finales Nacionales, así como en la propia Final Internacional, una medida que junto a la evolución del simulador y al crecimiento internacional incidirá positivamente en el futuro de la competición.

Entre otras cosas, se incrementa la dificultad de las fases finales al obligar a los participantes a desarrollar sus herramientas de cálculo y de decisión durante el tiempo disponible para la toma de decisiones. ■

Medallero

		Campeones Internacionales
	Portugal	8
	China	5
	Rusia	5
	España	4
	República Checa	2
	Reino Unido	2
	Ucrania	2
	Macao	2

España, a las puertas de la Gran Final

España, a pesar del buen hacer de nuestro equipo, no ha logrado clasificarse para la Gran Final, a la que sólo acceden los ocho mejores equipos de la Semifinal.



La organización nacional se encuentra verdaderamente orgullosa del trabajo realizado por **Iván, Javier y Joaquín**, los miembros del equipo español, que han demostrado sobradamente su talento al frente de una empresa, dándolo todo en una batalla que al final ha sido para Portugal y Marruecos. Pero cabe destacar que los tres representantes españoles tienen un gran mérito, puesto que han realizado un gran esfuerzo y dedicación durante toda la competición.

¡Enhorabuena, campeones!

Ejemplo de simulación

Hoja de decisiones

POR FAVOR, COMPRUEBA ...

tus decisiones

Año 2017 Trm 4

		Corporat.	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3			Número necesar	Soporte (€'000)	Comisión %
Publicidad: (€'000)						Agentes y Distribuidores:				
Europa	45	38	34	38	Agentes UE		4	13	11	
Nafta	45	35	31	35	Distribuidores Nafta		2	13	12	
Internet	50	42	42	45	Distribuidor Internet			15	10	
Precios (€):						Operaciones:				
Europa	390	665	933		Materia prima ('000)		Actual 0	3mes 3	6mes 0	
Nafta	385	655	910		Mantenimiento horas/máquina		25	Turnos	2	
Internet	380	600	900		Número de puertos operador		30	Desarrollo Web-site	20	
Cantidades a entregar a: (Entrega incompleta con *)						Personal:				
Agentes UE	1150	600	400		Op. Esp. a Contratar		0	A formar	0	
Distribuidores Nafta	920	420	260		Salario hora Op. Esp (€c)		16,00	Formación Staff (días)	0	
Distribuidor Internet	1400	750	425		Gastos de Gestión (€'000)		150			
Calidad:						Finanzas:				
Introducción de Gran Mejora	1	0	0		Acciones a Emitir/Recomprar		0	Dividendo (cent/acción)	3	
Investigación y Desarrollo (€'000)	25	15	30		Préstamos (€'000)		0	Inversiones (€'000)	0	
Tiempos de montaje (minutos)	115	155	332		Máquinas a comprar		0	Máquinas a vender	0	
Materias primas Premium (%)	10	0	30		Ampliación fábrica (m2)		0	Plan de seguro	3	
Subcontratación:						Information:				
Componentes a encargar (unid.)	0	0	0		Cuotas de mercado		1	Actividad empresas	1	

Resultados operativos

RECURSOS FÍSICOS: Uso y disponibilidad		DATOS PRODUCCIÓN:			
Espacio:		Sq. m.	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3
Terrenos de la empresa		7500	Cantidades:		
Acceso/parking etc		1500	Solicitados	3449	1770
Tierra disponible		4600	Producidos	3577	1831
Tamaño de fábrica próximo trimestre		1400	Rechazados	107	81
Circulación y acceso		350	Perdidos o destruidos	211	0
Operaciones de mecanizado		300	Entregas a:		
Operaciones de montaje		430	Agentes UE	1143	600
Material y stock de componentes		24	Distribuidores Nafta	914	420
Espacio disponible (- alquilado)		296	Distribuidor Internet	1392	750
Máquinas		Number	Pedidos desde:		
Retiradas		0	UE	1462	541
Utilizadas último trimestre		12	Nafta	1135	458
Instaladas en último trimestre		0	Internet	1851	791
Disponibles próximo trimestre		12	Vendidos:		
Horas disponibles último trimestre		12816	UE	1143	541
Horas de paralización		76	Nafta	914	429
Horas utilizadas último trimestre		9231	Internet	1392	781
Horas de mantenimiento		224	Pedidos atrasados:		
Rendimiento de las máquinas %		87.8	UE	164	0
Materias primas:			Nafta	110	14
Stock Inicial		14116	Stocks:		
Entregas a precio actual		1365	UE	0	146
Entregas por carencias		0	Nafta	0	0
Perdido / Destruído		0	Internet	0	0
Utilizada en el Último Trimestre		10599	Servicio de garantía	101	57
Stock Final		4992	Mejoras de producto	Minor	Minor
Entregas Próximo Trimestre			Componentes:		
Compras Último Trimestre		3000	Montados Ult. Trim.	0	0
Compras Penúltimo Trimestre		4000	Pedidos Ult. Trim.	0	0
Entregas Trimestre Siguiente al Próx.		0	Stock final	0	0
Estadísticas Internet:			Disponible	0	0
Número de puertos servidor internet		30			
Número de visitas internet con éxito		138921			
Estimación de visitas fallidas (%)		0			
Reclamaciones servicio de internet		105			

RECURSOS HUMANOS:		Agentes y Distrib.:			
Personal de producción:		UE	Nafta	Internet	
Montaje					
Al inicio del último trimestre		43	83		
Admitidos		0	13		
Formados		0	0		
Despedidos		0	0		
Bajas naturales		0	15		
Disponibles próximo trimestre		43	81		
Personal de montaje:					
Total horas disponibles último trimestre		24768			
Horas Absentismo		295			
Total horas utilizadas último trimestre		17762			
Anuncio semanas huelga próx. Trim.		0			
Transporte:		UE	Nafta	Internet	
Trayecto medio(km)		1355	500	300	
Nº de fletes		8	6	10	
Huella de carbono (CO2e):		Toneladas			
Luz y calefacción en fábrica		13,30			
Energía utilizada en producción		39,05			
Total CO2e		51,35			

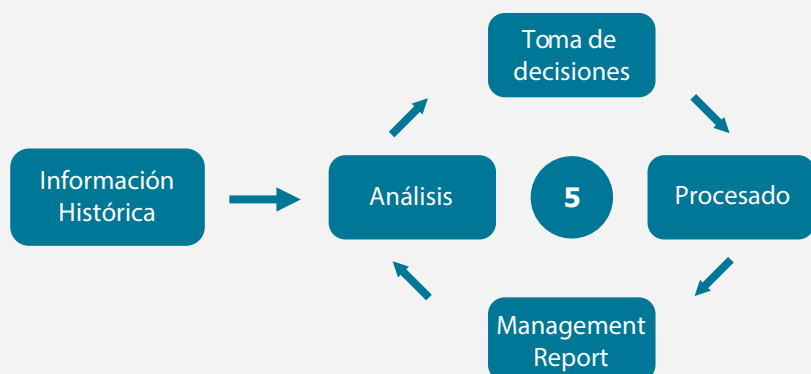
Organización de equipo



Resultados financieros

ESTADOS FINANCIEROS							
GASTOS GENERALES	€	CUENTA DE RESULTADOS	€	BALANCE	€	FLUJO DE CAJA	€
Publicidad	480000	Ingresos por ventas	3440813	Activo fijo		Actividades de explotación:	
Distribuidor Internet	153006	Valor Stock inicial	1365508	Teneno	375000	Cobros	3425250
Servicio Proveedor Internet	71401	Componentes comprados	0	Bienes inmuebles	700000	Seguros recibidos	0
Agentes & Distribuidores	339094	Adquisición de materias primas	420134	Valor de las máquinas	2382939	Gastos de explotación	3043761
Departamento Comercial	37493	Fundamentación máquinas	147173	Total activo fijo	3457939	Impuestos pagados	0
Servicio de Garantía	22810	Salarios mecanizado	516253			Flujo de caja de explotación	381489
Investigación y Desarrollo	70000	Salarios Montaje	284511	Activo Circulante		Actividades de inversión:	
Desarrollo Web Site	20000	Control de calidad	6528	Inventario - Productos	89504	Intereses recibidos	0
Departamento Personal	13000	Transporte	83100	Inventario - Componentes	0	Ventas inmovilizado	0
Mantenimiento máquinas	25500	Menos valor de stock final	1042187	Inventario - Materia Prima	962683	Inversiones inmovilizado	0
Almacenes y Compras	8404	Coste de las ventas	1811020	Deudores	1773897	Flujo de caja de inversión	0
Información	12500	Beneficio Bruto	1629793	Efectivo y equivalentes	0		
Control de Crédito	6269	Gastos generales	1449159	Total activo circulante	2816084	Actividades Financieras:	
Seguros	9829	Seguros recibidos	0	Activo Total	6274023	Emisión de acciones	0
Dirección	150000	Amortización	61100			Recompra de acciones	0
Otros costes	30053	EBIT	119534	Pasivo:		Pago de dividendos	86500
TOTAL GASTOS GENERALES	1449159	Ingresos financieros	0	Impuestos a pagar	63301	Préstamos adicionales	0
Impuesto sociedades:		Gastos financieros	10086	Acreedores	854681	Intereses pagados	10066
Base Imponible Ult. Trím.	109468	Beneficio antes de impuestos	109468	Descubrimiento bancario	575990	Flujo de caja finanzas	-95566
Base Imponible acumulada	68203	Impuestos	53301	Pasivo exigible	1483972		
Beneficio/Pérdida imponible	177671	Resultado neto	56167	Préstamos	0	Flujo de caja	285923
		Beneficio por acción (cents)	1,97	Activo neto	4790051	Flujo de caja anterior	-851913
				Fondos propios		Efectivo y equivalentes	-575990
				Capital social	2860000	(incluye inversiones por valor -	0)
Seguros pedidos	8190	Pago de dividendos	85500	Prima de emisión	92690		
Franquicia	14743	Transferido a reservas	-29333	Reservas	1847361	Lim. descubrimiento Prox. Trím.	1747000
		Reservas acumuladas	1876694	Patrimonio neto	4790051	Potencial Crédito Prox. Trím.	894000
		Reservas totales	1847361				

Proceso de toma de decisiones



Los participantes en GMC reciben un histórico con la información de la empresa a gestionar a través de hojas de excel.

Deben analizar el pasado reciente de la empresa y tomar sucesivamente las decisiones correspondientes a los cinco siguientes trimestres.

38ª Edición



GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

La mayor competición de estrategia
y gestión empresarial del mundo

38 años formando directivos
Más de 500.000 participantes
Presencia internacional
Simulador certificado por EFMD
Networking nacional e internacional

¡ACEPTA EL DESAFÍO!

Inscripciones en gmcspain.com

El mejor equipo Nacional competirá
por el título Internacional



**INSCRIPCIÓN
Y TRAINING**

SEPTIEMBRE-OCTUBRE

**PRIMERA
RONDA**

NOVIEMBRE-DICIEMBRE

**SEGUNDA
RONDA**

ENERO-FEBRERO

**FINAL
NACIONAL**

MARZO

**FINAL
INTERNACIONAL**

ABRIL



FINAL INTERNACIONAL 2018

DUBAI



¡Campeones!

Los ocho equipos finalistas posan en la escalera principal del Palacio de Santoña, sede de la Cámara de Comercio de Madrid, con el equipo campeón en primera línea. En segunda línea, y de izquierda a derecha, Alejandro Segura, director para España de GMC; Modesto Piñero, Vicepresidente de la Cámara de España; Jorge Sainz, Secretario General de Universidades; Augusto de Castañeda, Vicepresidente de la Cámara de Comercio de Madrid y Juan Pablo Lázaro, Presidente de CEIM.