

GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE



DYNAMIC GC

Edición 2018 España



Gran crecimiento
en la última edición



Final Internacional
Dubái 2018



Emprendimiento en
Banco Sabadell



Cuatro años de colaboración de GMC con la Cámara de España



¿Alguna vez has dirigido una empresa? ¿A dónde serías capaz de llevarla? Participando en Global Management Challenge podrás sentir que eres el director y responsable del destino de tu empresa. Deberás definir la estrategia mas acertada y tomar las decisiones para llevarla a la práctica.





Los líderes del futuro

Cámara
de Comercio de España



CONTENIDO

2018

Contribuciones



5

INMACULADA RIERA

Cámara de España

Una apuesta por la Formación Profesional Dual para una España más competitiva y con mayores posibilidades de inserción profesional.



19

ANA RIBALTA

Banco Sabadell

En "Emprender es amar lo que haces" nos cuenta los diferentes programas de emprendimiento en banco sabadell y las líneas de apoyo a las StartUps.



29

SARA GÓMEZ

Directora de Mujer e Ingeniería

Muestra la necesidad de incrementar la participación de la mujer en carreras y profesiones STEM de manera similar a como ocurre en otras disciplinas.

Entrevista

17

JORGE SIERRA

HIPLAN

Una apuesta por usar la tecnología para facilitar las relaciones personales a través de una plataforma digital que invita a conocer personas y realizar planes de ocio.

Competición GMC

28

RUMBO A EKATERIMBURGO

Final Internacional 2019

La ciudad rusa de Ekaterimburgo albergará la próxima Final Internacional en el mes de mayo de 2019.





9

NUEVO RECORD DE PARTICIPACIÓN

Cerca de 2.000 estudiantes españoles
Un 20% más de inscritos en la última edición
convierten GMC España en una de las
competiciones internacionales más reñidas.



23

FINAL INTERNACIONAL

Dubái 2018
España alcanza la Final tras
más de una década. Chequia
campeona del mundo por
tercera vez en su historia.

En el año 2013
comenzamos a trabajar
con una nueva visión de
GMC en España en la que
la formación empresarial
y emprendedora aparece
como eje fundamental,
una visión que hemos
sido capaces de implantar
con gran dedicación y
que nos ha llevado a
participar activamente en
la formación de cerca de
7.000 estudiantes.

Gracias al trabajo
realizado, hoy contamos
con un importante apoyo
del mundo universitario,
así como de empresas e
instituciones. También el
reconocimiento que nos
ofrecen el sello Talento
Joven de Injuve, la
adhesión a la EEEJ o la
certificación EOCCS.

Alejandro Segura, Director

33



SIMULADORES REGISTRADOS

GMC® - TOPAZ® - THE®

Infórmate sobre nuestra gama de simuladores y productos
únicos para el crecimiento profesional de tus empleados.

Edición 2018


Dirección - Alejandro Segura
Redacción - Victoria de la Cal
Fotografía - Pevype
comunicacion@gmcspain.com


Una publicación de:

Dynamic Global Challenges S.L.
Avda. de Burgos 30
28036 Madrid, España
913831749
www.gmcspain.com

Imprime

Saxoprint GmbH
Calle Pinar 5
28006 Madrid España

 gmcspain

 gmcspain

 gmc_spain

Versión web: www.gmcspain.com/media/revista2018.pdf

Copyright © 2018 - Global Management Challenge - España

Inmaculada Riera

Directora General de la Cámara de Comercio de España



CUATRO FINALES EN LA CÁMARA DE ESPAÑA

Año tras año, en el mes de marzo, la Cámara de Comercio de España acoge a los ocho equipos finalistas durante la Final Nacional.

Como indica Alejandro Segura, Director para España de GMC "desde la competición promovemos la creación de empresas, el desarrollo de un pensamiento internacional y por tanto la competitividad de las empresas españolas tanto dentro como fuera de nuestras fronteras" todos ellos pilares fundamentales de la Cámara de Comercio de España.

El valor de la Formación Profesional

La existencia de una población con elevados y adecuados niveles de formación está directamente relacionada con el potencial de crecimiento económico a largo plazo, la eficiencia productiva y el bienestar social.

De hecho, la relación inversa entre el desempleo y el nivel formativo de los trabajadores es una evidencia contrastada: mayor capacitación supone menor riesgo de desempleo.

En España vivimos la tremenda paradoja de tener medio millón de jóvenes en paro a la vez que las empresas encuentran problemas para cubrir entre 300.000 y 500.000 empleos.

Una adecuada formación, ajustada a las necesidades y a las demandas de las empresas, y que prepare a los estudiantes para afrontar los retos que plantean la globalización y la digitalización de la economía, es básica para ampliar las posibilidades de inserción en el mercado laboral.

En este contexto, la formación profesional se presenta como una alternativa de calidad, que aporta al estudiante unos conocimientos ajustados a las demandas empresariales y que en ningún caso cierra las puertas, sino todo lo contrario, a continuar el proceso formativo en la Universidad. En la modalidad dual, además, la formación profesional suma a las enseñanzas teóricas su aplicación práctica en los centros de trabajo.

El desarrollo de la Formación Profesional Dual es el gran reto de España. La experiencia de países como Alemania y Austria muestra de manera palpable que las sociedades que cuentan con un buen sistema de formación profesional son las que presentan una menor tasa de desempleo juvenil.



2015



2016



2017



2018



España se enfrenta a un doble desafío. Por un lado, la escasa implantación de la Formación Profesional, cursada por un 24% de los alumnos frente a la media europea del 34% (en el caso de la modalidad dual solo un 3% de los estudiantes españoles frente al 60% en Alemania). Por otro, el alto porcentaje de jóvenes, en torno al 50%, que abandona el sistema educativo con un nivel de formación no empleable (ESO o Bachillerato).

En paralelo, observamos un desajuste vertical en nuestro mercado de trabajo, en el que por una parte, hay determinados puestos de trabajo que no se cubren por falta de personal con las habilidades y conocimientos requeridos, y, por otra, hay un buen número de trabajadores que desempeñan tareas muy por debajo de su cualificación.

La Formación Profesional, particularmente la modalidad dual, es la alternativa educativa que asegura un mejor encaje entre la formación impartida por los centros educativos y las necesidades reales de las empresas.

Por ello, la Cámara de Comercio de España está firmemente com-

prometida con la implantación de un modelo de Formación Profesional de calidad, la Formación Dual 4.0, que aúne teoría, práctica, digitalización y emprendeduría. Un modelo que, para alcanzar el éxito, requiere de un amplio consenso social, con la implicación de empresas y centros de formación, profesores y padres de alumnos, administración central y autonómica, y agentes sociales.

Y es especialmente relevante la implicación y la participación activa de las empresas como agentes formativos, y muy especialmente la de las pymes que representan el 99,6% de empresas en España, lo que las convierte en actores fundamentales para el desarrollo de la Formación Profesional Dual, ya que son el medio para que el estudiante adquiera los conocimientos y habilidades que solo se consiguen a través del ejercicio profesional.

La apuesta de país es una apuesta por la excelencia y por la calidad, y la Formación Profesional ha de formar parte de la misma. Una FP adaptada a las necesidades y demandas de futuro, que responda a los retos de la globalización y competitividad, integrada y puesta en valor por el conjunto de la sociedad, impulsora de las capacidades de los jóvenes y estimuladora del emprendimiento y la creatividad.

La capilaridad que representa el sistema cameral y nuestro compromiso por la FP son los instrumentos que ponemos a disposición de la sociedad y de los jóvenes para impulsar de manera decidida y firme un modelo de éxito que responda a nuestro modelo de crecimiento económico y social.

PICE

**Programa Integral de
Cualificación y Empleo**



Plan de capacitación

Mejora tu formación en idiomas, tecnología y habilidades. Aprende lo que buscan las empresas.



Plan de movilidad

Realiza prácticas en una empresa europea. Mejora tus competencias y potencia tu empleabilidad.

MÁS INFORMACIÓN

**Programa Integral de
Cualificación y Empleo**
www.programapice.es

**Sistema Nacional de
Garantía Juvenil**
www.empleo.gob.es

INFÓRMATE



Cree enti.

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

PLAN DE MOVILIDAD

Programa Integral
de Cualificación y Empleo

**SI TIENES ENTRE 18 Y 29 AÑOS,
INFÓRMATE EN TU CÁMARA Y SOLICITA
TU INSCRIPCIÓN AL PLAN DE MOVILIDAD PICE**

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



EDICIÓN 2018

Nuevo record de participación



La edición 2018 ha supuesto un aumento de la participación de un 20% acercándonos a los 2.000 estudiantes de universidades españolas, lo que supone la formación de cerca de 500 equipos, cifras que esperamos sigan en aumento en próximas ediciones.

La implicación de empresas, universidades y profesores resulta imprescindible para que la competición sea un éxito, ya que su interés se traduce en motivación para los jóvenes. GMC supone una oportunidad de formación completamente

gratuita y accesible para estudiantes de todas las carreras, una herramienta de gestión avanzada que está en manos de los jóvenes aprovecharla.

La competición se desarrolló entre los meses de noviembre y febrero. La primera ronda, que se llevó a cabo entre noviembre y diciembre, dividió a los equipos en 56 mercados, simulando que cada equipo era una empresa y partían todas de una situación inicial igual en la cual debían tomar 5 decisiones que afectaban no solo a su

empresa, sino que también tenían consecuencias para el mercado.

Los 64 equipos que obtuvieron mejores resultados pasaron a la segunda ronda, en la cual se encontraban con otras cinco decisiones a tomar entre los meses de enero y febrero.

Tras esta segunda ronda conoceríamos a los ocho equipos que se clasificarían, seis de los cuales cursan los estudios de Ingeniería Aeronáutica y dos de Ingeniería Industrial.



FINAL 2018

La Cámara de Comercio de España acogió por cuarto año consecutivo la celebración de la Final Nacional de GMC España 2017, celebrada el pasado 14 de marzo. La Final Nacional, estuvo presidida por Alejandro Segura, Director de GMC España e Inmaculada Riera, Directora General de la Cámara de Comercio de España, quién se dirigió a los jóvenes *“los finalistas tienen una energía positiva para idear una propuesta y avanzar un proyecto, y que eso merece todo nuestro respeto y apoyo”*.

Los ocho equipos clasificados se concentraron durante toda la jornada en el Salón de Plenos de la Cámara, donde volvieron a enfrentarse a la toma de cinco decisiones partiendo de un mercado igual para todos, prohibiéndose la comunicación con el exterior del Salón, así como el uso de cualquier hoja de cálculo o documento que no fuese creado en el momento.

Tras la toma de la última decisión, los participantes tuvieron que esperar a la Ceremonia de Clausura para conocer el equipo ganador y que por tanto, representaría a España en la Final Internacional.

CLAUSURA DE LA EDICIÓN

Siete intensos meses de alta competición nos llevaron a la Ceremonia de Clausura y el anuncio del representante español para la Final Internacional. El acto se celebró el pasado 15 de marzo en el Auditorio del Banco Sabadell, situado en la emblemática calle madrileña de Serrano.

Entre los asistentes al acto, tuvimos el honor de contar con la presencia y participación de representantes de empresas y organizaciones patrocinadoras, que fueron los encargados de dirigirse a los finalistas.

Francisco Vallejo, Presidente del Banco Sabadell Urquijo, quiso manifestar que *“el éxito del equipo ganador será el de nuestro país, el de nuestras universidades y el de nuestras empresas”*.



Equipos compitiendo durante la Final Nacional 2018.

Leonardo Caruana, Subdirector General de Coordinación y Seguimiento Universitario, tuvo palabras de ánimo para los estudiantes, *“seguid estudiando y formándoos hasta los 70 años, es algo que es inevitable, la formación. Vais a ser más competitivos si estáis más formados, es una de las grandes claves del éxito”*.

Inmaculada Riera, Directora General de la Cámara de Comercio de España, hizo hincapié en la importancia de que los jóvenes sigan emprendiendo *“Todos vosotros representáis el espíritu emprendedor, los valores de la formación de los que el sistema universitario y todos nos sentimos orgullosos. Todos sois ganadores”*.



Equipo campeón recibiendo el trofeo de manos de Francisco Vallejo.

El equipo ganador de esta edición fue el Sabadell ETSIM Bee-o Mech, de la Universidad Politécnica de Madrid- Su victoria destacó por la pasión e implicación con la que participaron en la competición, la intensidad con la que lo vivieron, el saber hacer a la hora de trabajar en equipo y sobretodo por confiar en ellos mismos a la hora de tomar las decisiones.

PLANS & PEOPLE NEARBY



Descarga **HIPLAN**
y encuentra personas afines,
cerca de ti, y con ganas de
hacer lo mismo que tú.



📍 hiplan.me

📱 [f](#) [in](#) [g+](#) HIPLAN

🐦 [hiPlan_me](#)

hiplan.me

Decision - Business Intelligence - Big Data - Analytics - Modeling -

Curso superior en **Análisis de negocio**

Primera Edición – Octubre 2018 – **Plazas limitadas**

Información y registro:

www.dynamicgc.es

analytics@dynamicgc.es

Presencial

Formato modular

Orientado a la empresa

200 horas de formación

Personal docente y profesional



1

SABADELL - ETSIIM Bee O Mech

Guillermo García-Escribano, Javier Melguizo, Óscar Mate y Carmen Moreno
"Nos hemos enfrentado a una tarea práctica, que es algo a lo que en la universidad muchas veces no tenemos acceso. Esto ha sido un rasgo diferencial y ha hecho que haya merecido mucho la pena"

QNV - ETSIIM GPG MANAGEMENT

Ana García-Nava, Gonzalo Galindo, Enrique García y Ricardo Piqueras
"Ha sido clave que hayamos sido justo nosotros los cuatro miembros, porque creo que nos complementamos muy bien y podemos tomar diferentes decisiones"



2



3

UNIPYME JOVEN - EXILIADOS UPM

Luis Higinio Vicente, Mario Andrades, Ángel Alonso y Andrés López
"Ha sido una gran oportunidad de aprender jugando; es una forma distinta a estudiar o hacer un mero examen"

MEDIATRAVELPLUS - AERO 44

Javier Álvarez, Fco. José Miralles, Miguel Hernández y Álvaro Martínez
"En el peor momento en el que podía ocurrir nos hicieron una huelga que nos acarreó tener gran cantidad de pedidos atrasados; al final lo conseguimos subsanar"



4



5

INNOVASPAIN - AERO 87

Andrés Barrueco, Gonzalo Águeda, Gonzalo Marugán, Daniel Lozano y Rogger Apolo
"Hemos tenido algunos momentos de tensión a la hora de asignar los roles dentro del equipo; al final, hablando, hemos conseguido resolver las cosas"

AEGAMA - AERO 82

Alejandro Rodríguez, Selene Marcos y Carlos Bachiller
"Durante la final teníamos muchas más máquinas a nuestra disposición que las que teníamos en anteriores rondas; hemos tenido que cambiar un poco la mentalidad y pensar que estamos en una gran empresa"



6



7

HIPLAN - AERO 47

Adrián Roldán, Armando Sánchez, Sergio Garrido, Rubén Triviño y Sofía Rifai
"Tuvimos bastante competencia con otro equipo, porque tenían otro modelo de negocio distinto; más enfocado en la subcontratación"

MMT SEGUROS - AERO 16

Ignacio Fernandez-Villacañas, Felipe Martín, Jorge Martín y Fco. Javier Cuesta
"Estos días anteriores a la final hemos estado hablando y quedado alguna vez para preparar la final pero hemos pasado más tiempo pensando en qué vamos a hacer en Dubái que otra cosa"



8



Compromiso con el desarrollo de los jóvenes

El Instituto de la Juventud del Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social ha otorgado el sello de Talento Joven Injuve a Global Management Challenge España como reconocimiento por el programa que lleva a cabo para el desarrollo del talento de los jóvenes.



Compromiso con el emprendimiento y el empleo

GMC España mantiene su compromiso con la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven y el Sistema de Garantía Juvenil, actuaciones del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Desde GMC, buscamos mejorar la empleabilidad de los jóvenes, así como fomentar su espíritu emprendedor.



Trabajo bajo presión

En cada ronda los equipos deben dirigir nuevas empresas en entornos cada vez más competitivos y con menores tiempos de decisión. Durante la

primera ronda disponen de una semana entre cada decisión para realizar el análisis de su empresa, tomar decisiones e introducirlas en el simulador.

Los tiempos se van reduciendo ronda a ronda, pasando primero a tomar dos decisiones por semana hasta la gran presión que supone la final nacional, donde los equipos deben tomar las cinco decisiones en una única jornada, pasando de las dos horas de la primera decisión

hasta los escasos treinta minutos de la última.

Únicamente el dominio del funcionamiento de la empresa, así como conocimiento de desarrollo de cuadros de mando sistematizados, o competencias como trabajo en equipo, capacidad de cálculo y eficiencia en la toma de decisiones permiten a los equipos alcanzar las fases finales y competir por el título de Campeón Nacional.



“Los ingenieros españoles con formación en dirección de empresas, son de los perfiles más valorados en Estados Unidos”

Juan Ignacio Lema, Presidente de Tecniberia, Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos.



“Soy incondicionalmente partidaria de este tipo de formación que permite combinar lo aprendido en el aula con la educación práctica: comprensión, conocimiento y saber hacer”

Mercedes Grijalbo, Profesora de la U. Politécnica de Madrid

“Participar en GMC me dio un buen empujón a la hora de entrar en el mundo laboral en una multinacional, ya que te da la oportunidad de gestionar una entidad, trabajar bajo presión y con plazos ajustados, trabajar en equipo y desarrollar atributos de análisis de datos y toma de decisiones. Toda esta experiencia se valora mucho en el mundo de la consultoría y me sirvió de palanca tanto en las entrevistas como para adaptarme rápidamente al trabajo”

Ignacio Izaga, Manager de Consultoría de Riesgos Financieros



Presentaciones de Resultados

Durante la Final Nacional los equipos son invitados a presentar los resultados de sus empresas ante los accionistas. Deben defender su gestión y las decisiones tomadas así como dar confianza sobre el futuro próximo de su empresa con el fin de atraer nueva inversión y elevar el precio de sus acciones.

En esta edición los equipos QNV - ETSIIM GPG Management y MEDIATRAVEL PLUS - Aero 44 realizaron las presentaciones de resultados en el salón de actos de Banco Sabadell de la calle Serrano. Fotografías de Ana García-Nava y Álvaro Martínez durante las presentaciones de sus respectivos equipos.

 [YouTube /gmcspain](https://www.youtube.com/gmcspain)



Jorge Sierra

Cofundador de HIPLAN



PLANES

Crea tus propios planes y descubre los que han propuesto cerca de ti, en grupo o en pareja.

PERFILES

Aquí encontrarás gente afín a ti con la que podrás contactar fácilmente.

A pesar de sus 32 años, Jorge Sierra cuenta ya con una vasta experiencia en el mundo digital ya que, nada más terminar sus estudios universitarios, decidió probar suerte en el emprendimiento digital, guiado por la confianza en sus ideas y la certidumbre de que su ilusión iba a contagiar sus futuros proyectos. Ha logrado abrirse un camino que no siempre ha sido fácil pero que, después de todo, ha traído consigo uno de sus proyectos más ambicioso: HIPLAN.

Efectivamente, la elección de orientar su carrera profesional hacia el emprendimiento en el mundo digital no siempre ha sido fácil. Aunque el mundo digital parece, a veces, estar encuadrado en situaciones típicamente idílicas en las que todo parece encajar con sorprendente facilidad: la idea nos empuja al atrevimiento que nos conduce al éxito; no siempre es así. Nadie mejor que Jorge Sierra para explicarnos cómo se ha desarrollado su experiencia. **Pertenece a esa generación que**

dicen estar mejor formada que ninguna otra pero que tuvo la mala suerte de coincidir en el tiempo con una de las mayores crisis que ha atravesado España. ¿Encontrarte con un mercado laboral patas arriba fue lo que te empujó a emprender en el entorno digital o es algo innato y, por lo tanto, lo hubieras hecho también en un mercado donde no te hubiesen faltado ofertas?

Hablar de lo que podría haber sido en otras circunstancias sería aventurarme demasiado, pero la verdad que creo que, independientemente de la situación del mercado laboral, mi camino se habría orientado hacia el emprendimiento digital. Creo que es algo innato, dentro de la personalidad y el carácter de cada uno. El hecho de poder crear algo propio y que, además, sea algo que está ayudando a socializar a muchísima gente, a mi me llena de mucho orgullo.

El entorno emprendedor parece estar asociado automáticamente al éxito. Se escuchan en su mayoría los casos de éxito como si la fórmula fuera incontestable, algo que sin duda, difiere de la realidad. ¿No crees que también debe destacarse la importancia del fallo y del poder de resiliencia?

Es cierto que destacan los casos de éxito sobre aquellos que lo intentaron y quedaron en el camino que, por cierto, son la gran mayoría. Por supuesto, dentro de las claves del éxito hay que destacar el fallo y la capacidad de levantarse. No conozco ningún caso de éxito a la primera sin haber encontrado en el camino un contratiempo, ese modelo no existe, hay que estar preparado para lo que venga y aviso, no siempre es bueno.

En tu caso y más concretamente en tu experiencia con HIPLAN, ¿ha sido un camino sencillo?

Fácil no ha sido. Por la cantidad de tareas diferentes que hay que

hacer frente, la organización, los imprevistos, las incertidumbres y el luchar por algo intangible manteniendo la ilusión sin resultados durante un tiempo largo.

Si pudieras aconsejar a ese Jorge recién licenciado que, sin experiencia, decide aventurarse en el entorno digital, ¿qué le dirías?

Que se rodee de gente eficiente y que se deshaga de las influencias tóxicas, de las que plantean problemas sin soluciones, las que critican sin alternativas y las que retrasan el trabajo con una excusa tras otra.

¿Qué cualidades crees que son fundamentales para triunfar en el emprendimiento digital y cuáles son totalmente incompatibles?

Creo que hay algunas facetas que hacen del emprendimiento un camino más enderezado como son la personalidad, la imaginación, la seguridad y la posibilidad. Hay que tener la certeza de que tu proyecto es una buena idea porque si tú no la tienes ¿quién sí? Para ello hay que tener ganas y no dejarse llevar por las posibles críticas destructivas (las habrá) que vayan entrando, ni por la desidia, ni la falta de ganas... Por ello veo fundamental tener personalidad y seguridad.

La imaginación es el elemento que nos ha llevado hasta aquí, esa idea

que llegó sin avisar y que fue cogiendo forma hasta llegar a la certeza de que era viable y necesaria. Por último, la posibilidad. Tener la oportunidad de poder dedicarte en cuerpo y alma durante el tiempo que haga falta para poder gestionar el viaje del emprendimiento.

¿Cómo os trata el Estado? ¿Es fácil seguir el camino del emprendedor?

Es de sobra conocido que el emprendimiento es todavía una tarea pendiente para el Estado Español. El número de trabas y de permisos necesarios para empezar a construir es enorme y ridículo si lo comparamos con Nueva Zelanda, Dinamarca o Noruega. Creo firmemente que se deben agilizar los procesos porque hay mucha gente que arriesga y pierde antes de empezar. Más que trabas hay que dar facilidades, aunque estemos yendo por el buen camino queda mucho recorrido.

Entendemos que durante la travesía desde que uno decide emprender hasta que ve que su idea coge por fin forma intervienen diversidad de componentes pero, dentro del mundo digital, ¿cuál destacarías por su importancia?

Hay varios elementos que influyen y que pueden hacer que una idea pase de quedar en el olvido a convertirse en un proyecto tangible y viable. Si tengo que

destacar uno, me decanto por las personas y es un ingrediente fundamental tanto para el entorno digital como para cualquier otro ecosistema, porque lo más difícil no es tener una idea sino ejecutarla y, para ello, se necesita estar rodeado del mejor equipo humano posible.

¿Qué es HIPLAN?

Pongamos que estás deseando ir a ver una obra de teatro y te apetece ir acompañado para luego comentar la obra mientras os tomáis unas cañas pero, por la razón que sea, no encuentras a nadie de los tuyos con quien ir... Ahí es donde entra HIPLAN: conocer personas afines con ganas de hacer planes concretos.

Podrás ver los planes propuestos cerca de ti así como los perfiles que mejor se ajusten a tus 'peticiones', podrás apuntarte a los planes con un simple clic así como proponer nuevos.

¿Hacia dónde va HIPLAN?

La evolución del formato la van a ir definiendo los usuarios ya que nos guiamos por sus comentarios. Lo que sí está claro es que nuestra visión es ir hacia la naturalidad en la comunicación entre personas con un objetivo claro: que quedar con una persona desconocida para hacer planes sea tan natural como quedar con amistades.



Descarga
HIPLAN

y encuentra gente con
la que disfrutar de tus
actividades de ocio favoritas

© hiplan.me

📌 hiPlan_me

🐦 @hiPlan_me

📌 📺 📧 HIPLAN





Emprender es amar lo que haces

Hay quien sostiene que el emprendedor es aquel que activa proyectos, que pone en marcha ideas. Sin embargo, esta definición resulta corta. Tan importante es iniciar un camino como saber consolidar su implementación. El emprendimiento no se resume en tener una idea disruptiva o una visión ilusionante que inicia una andadura. Hablamos de una profunda convicción del que emprende y que descansa en valores como el liderazgo, la innovación, el esfuerzo, la perseverancia, el compromiso, la satisfacción, la ética, la resiliencia, sin olvidar esa pasión por materializar el sueño que se persigue.

En Banco Sabadell, el emprendimiento forma parte de su historia. Su fundación ya fue un hecho excepcional. En 1881, un grupo de 127 ciudadanos de Sabadell y comarcas, entre fabricantes, comerciantes, propietarios agrícolas y profesionales de diversos ramos, decidieron crear un banco para proveer a la ciudad de la financiación necesaria que impulsara su actividad productiva y comercial. No fue una iniciativa individual o familiar como era lo habitual en aquellos tiempos. Aquel grupo de 127 visionarios rompieron la ortodoxia de la época. No había precedentes de que un colectivo tan numeroso asumiera un proyecto de tamaña ambición. De los 28 bancos que se crearon en Cataluña a finales del siglo XIX, sólo Banco Sabadell continúa.

Ana Ribalta Roig

Subdirectora general y directora de Banca Corporativa & EMEA de **Banco Sabadell**

Hoy, con 137 años de trayectoria, podemos afirmar que aquellos ciudadanos fueron unos grandes emprendedores, ya que supieron crear una idea, consolidarla e inculcar unos sólidos valores a las generaciones posteriores. Y cuál es el secreto para que esto perdure.

Explicaba Henry Ford que un negocio que sólo se dedica a ganar dinero es un negocio pobre. Pongo en colación esta máxima porque en Banco Sabadell siempre hemos dado prioridad a la manera de hacer las cosas y a evitar la autocomplacencia. Y en ese sentido, el cliente y su nivel de satisfacción lo es todo. Nacimos como un banco de empresas y entendimos que el mejor servicio que podíamos ofrecerles no era sólo financiar sus proyectos sino estar a su lado en cualquier situación. Por ello, muchos aún se sorprenden cuando descubren que fuimos el primer banco español que abrió oficinas de representación en China, la India, Singapur o Líbano, entre otros lugares, simplemente para acompañar a los clientes que se internacionalizaban, o la primera entidad del país en tener una full branch en EEUU o una oficina en Marruecos.

Nuestra entidad ha sabido adaptarse a los tiempos y poner en marcha nuevos productos y servicios. Porque el espíritu emprendedor nunca descansa ni se conforma. Somos un banco que ha ido ampliando horizontes y penetrando en nuevos mercados a nivel nacional e internacional. Hemos tenido que aprender y desaprender para mejorar nuestro expertise en cualquier ámbito de negocio en los que estamos inmersos: banca de empresas, banca de particulares, banca privada, banca corporativa o capital riesgo. Nuestro grado de especialización es tan variado que no se dudó en crear, en esta época en que la digitalización inspira tantos proyectos empresariales, una unidad de negocio dedicada al emprendimiento. Así, se creó en 2013 BStartup para apoyar a las startups, en 2015 Sabadell Venture Capital, como vehículo de inversión para startups en fases seed y series A, y en 2017 Innocells, como el hub de los negocios digitales del banco. Nuestra entidad se ha erigido en un referente para el emprendedor que ya cuenta con 2.700 startups como clientes y 143 millones de euros en financiación aportados.

GMCPAIN



B Sabadell

12,1
Millones de Clientes

25.845
Empleados

55,6%
Mujeres

+50
StatUps Participadas
desde BStartup

No obstante este incansable trabajo hacia el cliente no tendría sentido si entre los profesionales de la entidad no asumieran la filosofía de aquellos 127 pioneros que crearon Banco Sabadell. La fuerza motriz para ser un banco que está por y para el emprendimiento radica en sus empleados. En este aspecto, hay que explicar dos palancas de acción. La primera es BS Idea, la plataforma que recoge proyectos e ideas que reflejan el espíritu de mejora continua del equipo humano del banco. El pasado año los comités de calidad que gestionan el BS Idea recibieron más de 3.100 proyectos para su análisis e implementación. La segunda palanca son programas de desarrollo profesional, donde destacan dos por su orientación a impulsar el emprendimiento como motor de innovación y mejora continua: el Programa Laude, destinado a los profesionales de la red comercial, y el Programa Corporativo de Management, focalizado en aquellos empleados que han adquirido un rol de director o responsable de unidad de negocio en el centro corporativo.

Uno de los grandes emprendedores contemporáneos, el creador de Apple Steve Jobs, opinaba que "ya que el trabajo va ocupar gran parte de tu vida, la única forma de estar satisfecho es hacer aquello que crees que es un buen trabajo, y la única forma de hacer un gran trabajo es amar aquello que haces". Creo que un banco con 137 años de historia que no ha dejado de crecer y superarse y que mantiene el talante emprendedor de sus fundadores se debe a que ama lo que hace, que disfruta aportando lo mejor a los clientes. Compartir los éxitos con ellos, ayudarles a superar obstáculos y alcanzar las metas que se proponen es una satisfacción tan grande como la que goza cualquier emprendedor en busca de nuevas aventuras. Ese es el secreto de Banco Sabadell, un banco que no para de perseguir sueños y que ama lo que hace.



BStartup10

Para startups en fase seed – early stage, que reciben una inversión de 100.000 € además de acompañamiento personalizado.



100.000 €

Sabadell Venture Capital

Para startups que buscan pre series A en adelante en equity, o para startups que buscan venture debt en rondas post serie A: inversión inicial de entre 200.000€ y 1.000.000€, con posibilidad de realizar posteriores follow-on con una inversión máxima de 2.000.000€ por participada.



BStartup - Criterios de Inversión

- **Propuesta de valor** diferencial e innovadora, en cuanto a producto o a modelo de negocio, que resuelva una necesidad del mercado.
- Empresas de **sectores tecnológico y digital**. (SaaS, app, marketplaces, e-commerce, big data, IOT, e-health...)

- Liderada por emprendedores, con un alto **compromiso** con el proyecto, con experiencia en el sector y con vocación de crear equipos.
- Compañías españolas con visión **internacional** o con origen en España.

- Dirigidos a un **mercado amplio**, global y en crecimiento.
- **En estado inicial, desarrollo y crecimiento**. (seed, early stage y startup).
- **Modelos de negocio** B2B, B2C y B2B2C.

BANCO SABADELL PRESENTA

FUTUROS

**Un programa de debates en directo
moderados por Marta Fernández**

DESCUBRE MÁS EN FUTUROS.BANCOSABADELL.COM



MARGA CASTAÑO GINA TOST GUSTAVO DE ELORZA ANNETTE KREUZ DAVID CALLE RAFA NADAL
AITANA SÁNCHEZ-GIJÓN NACHO VIGALONDO CRISTINA GARMENDIA TONI NADAL MARTA FERNÁNDEZ LEOPOLDO ABADÍA

B Sabadell
Estar donde estés

SHAPING TOMORROW'S LEADERS

Tres jornadas de intensa competición empresarial en las que los países participantes deben dirigir nuevas empresas en mercados altamente competitivos debiendo tomar las decisiones adecuadas para llevarlas al éxito.

Un entorno inigualable para el desarrollo profesional, para crear contactos internacionales y vivir experiencias únicas.





DUBAI 2018

DÍA 1 *Lunes 16 de abril de 2018*

- 10:00 - 15:00 City tour
- 11:00 - 12:00 Conferencia de prensa
- 17:30 - 18:30 Ceremonia de apertura
- 18:30 - 21:30 Sorteo de grupos y cena

DÍA 2 *Martes 17 de abril de 2018*

- 08:30 - 16:30 Semifinal Internacional
- 15:00 - 18:00 Partners meeting
- 19:00 - 21:00 Friendship Dinner
- 21:00 - 21:30 Anuncio de Resultados & Finalistas

DÍA 3 *Miércoles 18 de abril de 2018*

- 08:30 - 15:45 Final Internacional
- 15:00 - 18:00 ISB Meeting
- 19:00 - 21:00 Cena de Gala & Resultados



La Final Internacional 2018 se celebró en Dubái del 16-18 de abril, en unas duras jornadas repletas de competitividad, pero siempre con tiempo para las relaciones entre los diferentes países participantes.

El equipo español aterrizó en el país qatari dispuesto a demostrar su capacidad de gestión al frente de las nuevas empresas que debían dirigir en los siguientes días. Todos los equipos, alojados en el Hotel Hyatt Regency, donde se celebrarían todos los actos, tuvieron un primer día que

sirvió de toma de contacto con la ciudad y el resto de participantes, una aproximación a sus rivales, así como puesta en común de dudas e inquietudes de cara a la Final.

El 17 daba comienzo la Semifinal Internacional, en la cual todos los equipos tendrían que enfrentarse en mercados iniciales comunes a la toma de cinco decisiones que serían definitivas en su paso a la Final y cuyos ganadores conoceríamos en una cena en el propio hotel.

MERCADO 1

-  MACAO
-  CHEQUIA
-  INDIA
-  GRECIA
-  BRASIL

MERCADO 2

-  ESLOVAQUIA
-  ESTONIA
-  EAU
-  MÉXICO
-  POLONIA

MERCADO 3

-  RUSIA
-  CHINA
-  NIGERIA
-  CABO VERDE
-  PANAMÁ

MERCADO 4

-  KENIA
-  ESPAÑA
-  KUWAIT
-  PORTUGAL
-  HONG KONG



Tercer Título

Los tres integrantes del equipo checo recibiendo el trofeo de campeones internacionales de manos del Presidente de Al Futhaim. Chequia se ha proclamado campeón internacional de Global Management Challenge por tercera vez en su historia, tras los títulos conseguidos en 2002 y 2007.



España en la Final

España consigue su mejor resultado de la última década tras superar la semifinal y conseguir uno de los ocho puestos de la gran final. El equipo lo forman Guillermo García-Escribano, Óscar Mate, Javier Melguizo y Carmen Moreno, cuatro estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Politécnica de Madrid.



Contactos

Los eventos que configuran la Final Internacional permiten a los participantes conocer a personas y culturas de todo el mundo. La relación entre los diferentes campeones nacionales suele mantenerse tanto a nivel personal como profesional.



Sabadell Dubái

Visita de la delegación española a la sede del Banco Sabadell en Dubái. En la foto de izquierda a derecha el director de la oficina Victor Argüello, Priti Arora, Teresa de la Cal, Maria Tosca y Alejandro Segura.





Rueda de prensa con la participación de Luis Alves Costa, Presidente de Global Management Challenge, Leo Hunt, Presidente de Al-Futtaim Automotive y Abdulrahman Saqr, Director de RRHH.



Joao Matoso, Director General de Global Management Challenge, durante su participación en la Ceremonia de Clausura de la Final Internacional.



MEDALLERO

	PORTUGAL	8
	CHINA	5
	RUSIA	5
	ESPAÑA	4
	CHEQUIA	3
	REINO UNIDO	2
	UCRANIA	2
	MACAO	2



Capturas durante la primera decisión de la Semifinal Internacional.

Toma general, equipos de Polonia, Cabo Verde, Emiratos Árabes unidos, Chequia, Nigeria, Rusia y Macao



EKATERIMBURGO

FINAL INTERNACIONAL Mayo de 2019

Fundada el 7 de noviembre de 1723 por Vasily Tatíschev, la ciudad fue testigo en 1918 de la ejecución del último zar ruso, Nicolás II, y su familia en manos de los bolcheviques. En su honor, se construyó una iglesia ortodoxa conocida como la Catedral de la Sangre Derramada.

Está ubicada en el centro-oeste de Rusia, es la 4ª ciudad más poblada, centro administrativo, cultural, científico y educativo de la región y uno de los centros industriales más grandes del país.

1º Ciudad rusa en el apoyo a pequeñas empresas



Sara Gómez

Directora de Mujer e Ingeniería

En los últimos 15 años hemos perdido alrededor de un 25 % de estudiantes en ingeniería, sin distinción de sexo, este dato es bastante común a muchos países de nuestro entorno. En el último informe de la CRUE, se constata que, en España, hay más mujeres que hombres cursando estudios universitarios en nuestro país (alrededor de un 55 %) y, sin embargo, solo el 23 % de los estudiantes de ingeniería, son mujeres.

Además, su distribución en las distintas ramas, es muy desigual. Están bastante equilibradas en las ingenierías Medioambiental, Agronómica, en Diseño Industrial, Química, en Organización Industrial... y son mayoritarias en la Ingeniería Biomédica o en Bioingeniería. En el otro extremo está la Ingeniería Informática, la Electrónica, la Eléctrica o la Mecánica.

Eso no ocurre solo en nuestro país, es una tendencia global. En los años ochenta y noventa, alrededor del 40% de los matriculados en carreras TIC en España, eran mujeres. En EEUU no llegaban al 30 %.

Los datos del Instituto de la Mujer afirman que actualmente menos del 15% de los interesados en estudiar Ingeniería Electrónica o Informática en España son mujeres. Algunos informes rebajan todavía más esa cifra hasta por debajo del 10% y los expertos creen que no hemos tocado fondo.

Por el contrario, actualmente, el 79 % de los nuevos matriculados en carreras relacionadas con el sector educativo, previo a la universidad, son mujeres. Los estudiantes de estos Grados se quejan de la escasa o inexistente formación que reciben en materias como Matemáticas o Física, más allá de la de su didáctica.

Una brecha de género desproporcionada de la que ha alertado la OCDE en su último informe sobre el panorama de la educación. Y es que la elección de estudios tiene un fuerte sesgo de género en España y en el resto de países, pero quizás es aquí más llamativo. De hecho, este escaso % de matrícula femenina en las TIC se eleva al 19 % en la media de los estados de la OCDE.

Como todos los desequilibrios, éste también es preocupante, ya que se considera que las áreas de estudio denominadas STEM, que engloban ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, son determinantes en la promoción de la innovación y en el crecimiento económico. La tasa media de empleo, por ejemplo, es siete puntos superior en España para los graduados en carreras TIC que para los que tienen un título universitario de ámbito educativo.

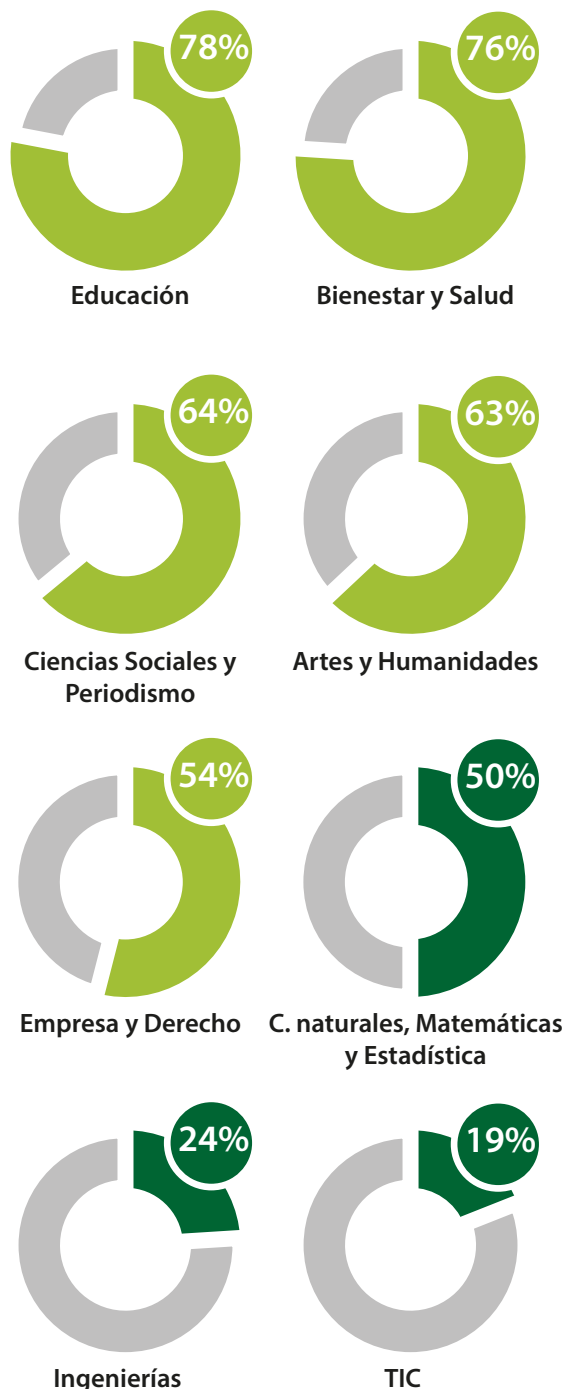
En términos de demanda de empleo, en 2016, el ámbito de estas tecnologías dio empleo a 8,2 millones de personas en toda la comunidad europea, lo que supuso el 3,7% del empleo total en la UE. Los Estados con más trabajadores TIC fueron Reino Unido (1,6 millones de personas), Alemania (1,5 millones) y Francia (1 millón), que sumaron entre los tres la mitad de empleos en el sector. En la UE, el 41% de empresas que trató de contratar a profesionales TIC tuvo dificultades.

En España, el sector de las TIC acaparó el 3% de la oferta total de empleo en ese 2016. Además el perfil que define Eurostat del profesional de las TIC es el de un varón, menor de 35 años y con estudios superiores. De hecho, casi el 85 % de los trabajadores del sector, son hombres.

Por otra parte, España fue en 2016 el tercer país de la UE con mayor proporción de especialistas en TIC que tenían educación superior, con un 79,1%, una media superior a la de la UE (56,5 %) y sólo inferior a la de Irlanda (82,4%) y Lituania (80,7%).

El departamento de Trabajo de Estados Unidos calcula que en el año 2020 habrá 1,4 millones de puestos de trabajo para expertos en informática. Con la tendencia actual de matriculaciones en facultades o escuelas de esas disciplinas, Norteamérica no producirá más que el 29% de los graduados necesarios para cubrir esas necesidades. Algunos otros análisis estiman que

Baja presencia de mujeres en carreras STEM



también en un futuro muy próximo, la mitad de todos los puestos laborales tendrán relación con la informática o la electrónica.

Las grandes empresas tecnológicas de Silicon Valley llevan varios años preocupadas por esta cuestión que les afecta directamente. La ONU, junto a instituciones académicas y algunas de esas grandes compañías tecnológicas se han unido en una coalición para descubrir los obstáculos que encuentran las chicas a la hora de acceder a este sector y buscar fórmulas que los eliminen o al menos los reduzcan.

LÍNEAS DE TRABAJO DE M&I

1 Hacer un diagnóstico para conocer cuál es el origen de que las ideas de género lleguen a nuestros niños y jóvenes. Los expertos opinan que estos mitos los están generando determinados programas de TV, anuncios publicitarios.... el propio lenguaje y algunas costumbres muy arraigadas en nuestro modelo social.

2 Poner en valor a la ingeniería, visibilizando lo que las ingenieras e ingenieros hacemos en nuestro día a día en todos los sectores. Considero que los medios de comunicación son una de las herramientas más poderosas para transmitir alto y claro ese mensaje.

3 El problema está arraigado en nuestra sociedad y es complejo. Son múltiples las razones que provocan el rechazo de estos estudios entre nuestros jóvenes. Por ejemplo, es sorprendente el gran desconocimiento que hay en la sociedad en general y en los niños y jóvenes en particular de lo que hacemos los ingenieros.

4 Explicar el importante retorno profesional que obtienen los egresados para fomentar el interés por estos estudios. La mala aceptación de materias como las matemáticas o la física (imprescindibles para cursar una ingeniería) desde edades tempranas hace que no se planteen realizar este tipo de estudios.

5 Hacer visible la vertiente social de la ingeniería, es decir, mostrar lo que aporta la ingeniería al desarrollo social y económico de la sociedad, cómo la ingeniería mejora el nivel y la calidad de vida de las personas. Por ejemplo enseñando que la primera causa del aumento de la esperanza de vida es la cadena de frío y la segunda el acceso al agua potable y el saneamiento.



Hacer visible lo que la Ingeniería aporta al desarrollo social y económico de la sociedad.



Mujer e ingeniería

sobre su género. Luego les preguntaron si creían que era un hombre o una mujer. A los 5 años, la mayoría (el 75%) eligió a su propio sexo. A partir de los 6, el número de niñas que se decantó por un personaje masculino aumentó. Las niñas empiezan a pensar que son menos brillantes que los niños a una edad sorprendentemente temprana. En otro experimento les presentaron dos juegos distintos: uno para “niños muy listos” y otro para “niños que se esfuerzan mucho”. Ambos sexos estuvieron igual de dispuestos a jugar al segundo, pero las niñas a partir de 6 años mostraron menos interés en el que les habían presentado como juego para “niños inteligentes”.

En el tercero, les propusieron adivinar qué niño de entre cuatro, dos chicos y dos chicas, sacaba las mejores notas. En este caso, todas las niñas (pequeñas y mayores) eligieron mayoritariamente a alguna de las chicas. Conclusión: los niños no hacen una relación directa entre brillantez y resultados escolares.

El que las niñas crezcan pensando que “los genios son ellos” sí puede estar detrás de su decisión posterior de apartarse de las carreras TIC y en general de las del área de las STEM porque, según otro estudio, publicado también en Science en 2015, en algunas carreras como informática, física y matemáticas se potencia la idea de que para dedicarse a ellas es necesaria una enorme brillantez innata. Y esa falsa idea podría estar dejando fuera a cientos de miles de chicas.

Los investigadores achacan estos prejuicios a la influencia de los medios, los padres, los profesores y otros niños. Y advierten de que la aparición de esas ideas sobre el género y la inteligencia en una fase tan temprana de la infancia pueden condicionar la vida de las niñas, alejándolas de las carreras científicas y técnicas.

Ante este panorama global, la Real Academia de Ingeniería, puso en marcha, en octubre de 2005, el Proyecto “Mujer e Ingeniería”.

Esta Coalición Mundial de Innovación por el Cambio celebró su primera reunión el pasado 14 de septiembre. Ese día la ONU Mujeres lanzó oficialmente la Coalición de Innovación Global para el Cambio en la ciudad de Nueva York. Esta alianza reúne a 22 socios del sector privado, organizaciones no lucrativas y otras organizaciones e instituciones académicas. Su objetivo es que la innovación y la tecnología estén en el horizonte de las mujeres y de las niñas.

También en 2017, concretamente en enero, la revista Science publicó un artículo relativo a una investigación realizada por las universidades de Princeton, Nueva York e Illinois, en la que han participado 400 niños de 5, 6 y 7 años. Se basa en tres experimentos. En primer lugar, los investigadores contaron a los niños una historia sobre un personaje “muy, muy inteligente” sin darles pista

PROGRAMA DE DESARROLLO DE TALENTOS

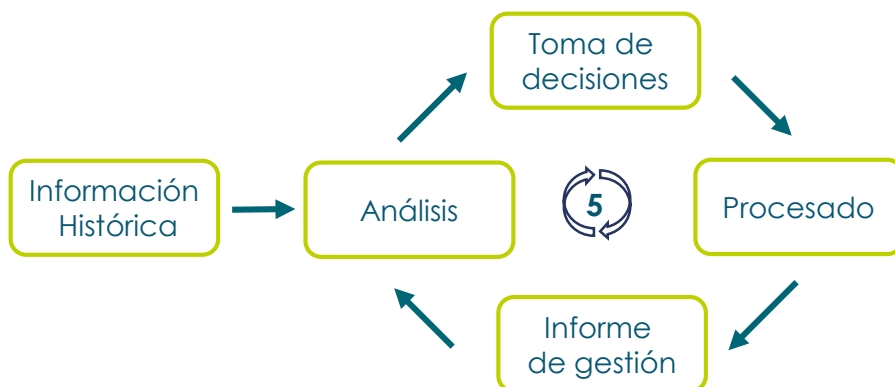
TOPAZ es un programa de desarrollo de talentos que simula la realidad del Consejo de Administración de una empresa en su desafiante gestión diaria. Para el éxito de esta misión son necesarios varios ingredientes, sean ellos técnicos, de comportamiento o sociales

Formación IN-Company: creamos competiciones adaptadas a las necesidades particulares de cada empresa.

Asesoramiento de profesionales especializados durante el desarrollo de la simulación, lo que permite acelerar el aprendizaje y lograr mejores resultados que con otros formatos.

Los participantes aprenderán a manejar hojas de cálculo a alto nivel, desarrollarán cuadros de mando propios y otras herramientas que les permitirá dirigir sus empresas

FUNCIONAMIENTO



Los participantes 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.

Una forma práctica y motivadora de desarrollar
**Pensamiento Estratégico y
Visión de Negocio.**

ORGANIZACIÓN INTERNA

CEO
Líder de Equipo

CMO
Marketing

Publicidad
Precios
Distribución
Producto

COO
Producción

Producción
Logística
Materia prima
Maquinaria

CHRO
Recursos Humanos

Selección
Organización
Condiciones
Salarios

CFO
Finanzas

Inversiones
Dividendos
Préstamos
Impuestos

Ejemplo de simulación

Global Management Challenge es una competición exigente. Los participantes tienen que trabajar bajo presión y manejar gran cantidad de información. Las condiciones de la competición aportan formación de calidad de una forma divertida, desarrollando competencias como el trabajo en equipo y el compromiso mientras se aprende a gestionar una empresa.



- Un sofisticado modelo informático que simula:
- La interacción entre los diversos departamentos
 - Las relaciones entre las empresas competidoras
 - La influencia de la situación económica general



Desarrolla habilidades de liderazgo o trabajo en equipo.



Una experiencia inmejorable para tu CV



Competencias de comunicación, gestión del tiempo...



Visibilidad en el mercado profesional



Viaja a la Final Internacional

POR FAVOR, COMPRUEBA ...

tus decisiones

Año 2018 Trm 4

	Corporat.	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3
Publicidad: (€'000)				
Europa	75	40	45	45
Nafta	75	50	40	40
Internet	80	45	40	40

Precios (€):				
Europa	400	680	940	
Nafta	400	675	935	
Internet	380	590	890	

Cantidades a entregar a:				
Agentes UE	1000	370	320	
Distribuidores Nafta	1200	410	310	
Distribuidor Internet	1300	650	360	

Calidad:				
Introducción de Gran Mejora	1	0	1	
Investigación y Desarrollo (€'000)	40	50	30	
Tiempos de montaje (minutos)	125	175	350	
Materias primas Premium (%)	10	0	5	

Subcontratación:				
Componentes a encargar (unid.)	0	0	0	

Agentes y Distribuidores:	Número necesario.	Soporte (€'000)	Comisión %
Agentes UE	4	15	12
Distribuidores Nafta	3	13	12
Distribuidor Internet		11	12

Operaciones:						
Materia prima ('000)	Actual	0	3mes	0	6mes	20
Mantenimiento horas/máquina		45	Turnos			2
Número de puertos operador		22	Desarrollo Web-site			45

Personal:				
Op. Esp. a Contratar	6	A formar		0
Salario hora Op.Esp (€c)	15,00			
Gastos de Gestión (€'000)	170	Formación Staff (días)		10

Finanzas:				
Acciones a Emitir/Recomprar	0	Dividendo (cent./acción)		1
Préstamos (€'000)	0	Inversiones (€'000)		0
Máquinas a comprar	0	Máquinas a vender		0
Ampliación fábrica (m2)	0	Plan de seguro		3

Information:				
Cuotas de mercado	1	Actividad empresas		1

RECURSOS FÍSICOS: Uso y disponibilidad

Espacio:	Sq. m.
Terrenos de la empresa	7500
Acceso/parking etc	1500
Tierra disponible	4600
Tamaño de fábrica próximo trimestre	1400
Circulación y acceso	350
Operacionez de mecanizado	275
Operaciones de montaje	460
Material y stock de componentes	3
Espacio disponible (- alquilado)	312

Máquinas	Number
Retiradas	0
Utilizadas último trimestre	11
Instaladas en último trimestre	0
Disponibles próximo trimestre	11

Horas disponibles último trimestre	11748
Horas de paralización	65
Horas utilizadas último trimestre	8396
Horas de mantenimiento	430
Rendimiento de las máquinas %	88.9

Materias primas:	
Stock Inicial	9792
Entregas a precio actual	511
Entregas por carencias	0
Perdido / Destruido	0
Utilizada en el Último Trimestre	9585
Stock Final	718
Entregas Próximo Trimestre	
Compras Ultimo Trimestre	0
Compras Penúltimo Trimestre	10000
Entregas Trimestre Siguiente al Próx.	20000

Estadísticas Internet:	
Número de puertos servidor internet	22
Número de visitas internet con éxito	130490
Estimación de visitas fallidas (%)	0
Reclamaciones servicio de internet	100

RECURSOS HUMANOS:

Personal de producción:	Montaje	Mecaniz.
	Al inicio del último trimestre	40
Admitidos	6	19
Formados	0	
Despedidos	0	0
Bajas naturales	0	17
Disponibles próximo trimestre	46	71

Personal de montaje:	
Total horas disponibles último trimestre	23040
Horas Absentismo	285
Total horas utilizadas último trimestre	17706
Anuncio semanas huelga próx. Trim.	0

Agentes y Distrib.:	UE	Nafta	Internet
Disp. Ult. Trim.	3	3	1
Bajas Ult. Trim.	0	0	
Despidos Ult. Trim.	0	0	0
Altas Próx. Trim.	1	0	0
Disp. Próx. Trim.	4	3	1

Transporte:	UE	Nafta	Internet
Trayecto medio(km)	1381	500	300
Nº de fletes	6	7	8

Huella de carbono (CO2e):	Toneladas
Luz y calefacción en fábrica	13,30
Energía utilizada en producción	35,40
Total CO2e	48,70

DATOS PRODUCCIÓN:	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3
Cantidades:			
Solicitados	3500	1357	990
Producidos	3591	1470	1018
Rechazados	91	40	28
Perdidos o destruidos	0	73	0
Entregas a:			
Agentes UE	1000	351	320
Distribuidores Nafta	1200	389	310
Distribuidor Internet	1300	617	360
Pedidos desde:			
UE	1062	445	317
Nafta	1118	476	291
Internet	1475	759	383
Vendidos:			
UE	1000	445	317
Nafta	1118	476	292
Internet	1300	657	360
Pedidos atrasados:			
UE	31	0	0
Nafta	0	0	0
Stocks:			
UE	0	4	3
Nafta	82	13	18
Internet	0	0	0
Servicio de garantía			
	111	59	29
Mejoras de producto			
	Mayor	Menor	Ninguna
Componentes:			
Montados Ult. Trim.	0	0	0
Pedidos Ult. Trim.	0	0	0
Stock final	0	0	0
Disponible	0	0	0

El objetivo de la competición es gestionar la empresa de tal manera que al final de la misma sea la mejor posicionada para afrontar el futuro. Se consigue obteniendo el mayor **desempeño de la inversión** al final de la simulación.

La empresa opera en competencia directa con otras, fabricando todas productos similares y vendiendo en las mismas áreas geográficas. Son tres productos duraderos de gran consumo, relacionados entre sí, y que son considerados por los consumidores como atractivos y prestigiosos.

ESTADOS FINANCIEROS

GASTOS GENERALES	€	CUENTA DE RESULTADOS	€	BALANCE	€	FLUJO DE CAJA	€
Publicidad	615000	Ingresos por ventas	3365142	Activo fijo		Actividades de explotación:	
Distribuidor Internet	155243	Valor Stock inicial	1355805	Terreno	375000	Cobros	3219182
Servicio Proveedor Internet	55060	Componentes comprados	0	Bienes inmuebles	700000	Seguros recibidos	6554
Agentes & Distribuidores	339527	Adquisición de materias primas	1381123	Valor de las máquinas	2214206	Gastos de explotación	3899218
Departamento Comercial	34151	Funcionamiento máquinas	136588	Total activo fijo	3289206	Impuestos pagados	275046
Servicio de Garantía	22760	Salarios mecanizado	440004	Activo Circulante		Flujo de caja de explotación	-948528
Investigación y Desarrollo	120000	Salarios Montaje	272385	Inventario - Productos	28976	Actividades de Inversión:	
Desarrollo Web Site	45000	Control de calidad	6079	Inventario - Componentes	0	Intereses recibidos	0
Departamento Personal	41000	Transporte	85900	Inventario - Materia Prima	2052269	Ventas inmovilizado	0
Mantenimiento máquinas	42075	Menos valor de stock final	2081245	Deudores	1862171	Inversiones inmovilizado	0
Almacenes y Compras	9333	Coste de las ventas	1596639	Efectivo y equivalentes	0	Flujo de caja de inversión	0
Información	12500	Beneficio Bruto	1768503	Total activo circulante	3943416	Actividades Financieras:	
Control de Crédito	5965	Gastos generales	1706965	Activo Total	7232622	Emisión de acciones	0
Seguros	9403	Seguros recibidos	6554	Pasivo:		Recompra de acciones	0
Dirección	170000	Amortización	56773	Impuestos a pagar	0	Pago de dividendos	30250
Otros costes	29948	EBIT	11319	Acreedores	1515629	Préstamos adicionales	0
TOTAL GASTOS GENERALES	1706965	Ingresos financieros	0	Descubierto bancario	474463	Intereses pagados	5278
Impuesto sociedades:		Gastos financieros	5278	Pasivo exigible	1990092	Flujo de caja finanzas	-35528
Base imponible Ult. Trim	6041	Beneficio antes de impuestos	6041	Préstamos	0	Flujo de caja	-984056
Base Imponible acumulada	-47649	Impuestos	0	Activo neto	5242530	Flujo de caja anterior	509593
Beneficio/Pérdida imponible	-41608	Resultado neto	6041	Fondos propios		Efectivo y equivalentes	-474463
		Beneficio por acción (cents)	0,20	Capital social	3025000	(incluye inversiones por valor -	0)
		Pago de dividendos	30250	Prima de emisión	254897	Lim. descubierto Prox. Trim.	1738000
Seguros pedidos	20659	Transferido a reservas	-24209	Reservas	1962633	Potencial Crédito Próx. Trim.	1273000
Franquicia	14105	Reservas acumuladas	1986842	Patrimonio neto	5242530		
		Reservas totales	1962633				



Certificación EOCCS

GMC ha recibido de la European Foundation For Management Development la certificación EOCCS, el sello de calidad dirigido a los cursos online de dirección de empresas.

Como indica Joao Matoso, Director Internacional de GMC "Es una certificación de máximo nivel que garantiza la calidad de la competición, que actualmente se adentra en su edición número 39"

EFMD nos ha otorgado la certificación "por ser considerados al mismo tiempo como una plataforma digital y como un curso de dirección de empresas, lo que viene a demostrar que los participantes en Global Management Challenge tienen acceso a una plataforma que les ofrece la posibilidad de desarrollar y aplicar sus conocimientos y competencias".



EOCCS

EOCCS ha sido diseñada para evaluar la formación digital en un contexto de rápida evolución de las tecnologías. Se trata de una certificación de calidad emitida por EFMD mediante un tribunal de evaluación que analiza todos los elementos de la competición, incluyendo la simulación en sí misma, así como los participantes, sponsors, clientes o instituciones asociadas. La certificación EOCCS está disponible desde 2016, previamente GMC había recibido en sucesivas ocasiones la certificación CEL.

Benchmarking Internacional
Sello de calidad reconocido
Desarrollo de mejores prácticas
Mejora continua
Retroalimentación

EFMD

EFMD es a nivel internacional la red líder en el campo del desarrollo de la gestión. Junto con sus miembros, actúa como un catalizador para promover y mejorar la excelencia en el desarrollo de la gestión a nivel mundial.

LA MAYOR COMPETICIÓN DE ESTRATEGIA
Y GESTIÓN EMPRESARIAL DEL MUNDO



GLOBAL MANAGEMENT CHALLENGE

39º Edición

Más de 600.000 participantes

Simulador en 18 idiomas

Certificado EOCCS por EFMD

Desarrollo de habilidades hard/soft

Networking nacional e internacional

¡ACEPTA EL DESAFÍO!

Inscripciones en: gmcspain.com

EL EQUIPO VENCEDOR
REPRESENTARÁ A ESPAÑA EN
LA FINAL INTERNACIONAL
DE EKATERIMBURGO

Edición **2017 - 2018**

+30
países

1º
Ronda

Noviembre - Diciembre
Online

2º
Ronda

Enero
Online

Final
Autonómica

Enero - Febrero
Cámara

Semifinal
Nacional

Marzo
Madrid

Final
Nacional

Marzo
Madrid

Semifinal
Internacional

Mayo
Ekaterimburgo

Final
Internacional

Mayo
Ekaterimburgo

Alcanzamos las 4 estrellas Skytrax

Nos esforzamos cada día para darte el mejor servicio porque sabemos lo importante que es para ti. Eso nos ha llevado a ser reconocidos con 4 estrellas Skytrax, un referente de calidad de nuestros productos, atención y servicio.



iberia.com




La aerolínea más
puntual del mundo
2016 y 2017

Fuente: consultora FlightGlobal

