Networking MBA

La revista de la comunitat MBA de la Universitat Rovira i Virgili

•7

Desembre
2012

La globalització del coneixement
Entrevista a Noel Ropero

Anem per feina
Generació de models de negoci

Article
18a edició de l'MBA de la Universitat Rovira i Virgili

Eines
Llibres

Noel Ropero (MBA-URV, 13a edició) : "A Anglaterra, si no ets capaç de vendre´t i expressar-te de forma efectiva, no tens cap possibilitat".

Networking MBA

Publicació del Màster en Direcció i Gestió d'Empreses (MBA) de la Universitat Rovira i Virgili
Fundació URV
Centre de Transferència de Tecnologia i Innovació (CTTi)
Avinguda dels Països Catalans, 18
43007 Tarragona
Tel. 977 55 86 02
http://mbaurv.oasi.org
networking@fundacio.urv.cat

Equip directiu Networking MBA
Pere Marc Franquet
Jordi Queralt

Redacció
Pere Marc Franquet
Jordi Queralt
Joan R. Alabart

Realització:
Manolo de Noguera
Pere Marc Franquet
Jordi Queralt

Disseny:
Manolo de Noguera

Agraïments
Noel Ropero
Josep Maria Nosas

Fotografies
Manolo de Noguera
Noel Ropero
Josep Maria Nosas

EDITORIAL 3

LA GLOBALITZACIÓ DEL CONEIXEMENT 4
Presentació

LA GLOBALITZACIÓ DEL CONEIXEMENT 5
Entrevista a Noel Ropero, MBA-URV 13a edició

ANEM PER FEINA 7
Generació de models de negoci

EINES 9
Llibres

ARTICLE 10
18a edició de l'MBA-URV

JORDI QUERALT i PERE MARC FRANQUET
(MBA 13a edició)
networking@fundacio.urv.cat

SORT, VALENTS!

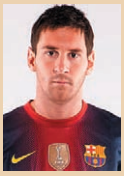
Benvolguts alumnes de la 18a edició,

De ben segur no corren els millors temps per embrancar-se en nous projectes, però heu tingut el coratge i valentia de iniciar l'MBA de la URV. En períodes de crisi, sempre ha valgut la màxima aquella de 'temps de crisi, temps d'oportunitats', encara que sabem que avui en dia amb això no n'hi ha prou. Ara, estar preparat no és suficient, no és garantia d'èxit. Ara és temps d'actituds! L'optimisme i la valentia que mostreu engegant aquest projecte és el que ens fa anar endavant.

Des de la comunitat d'ex alumnes de l'MBA de la URV us volem encoratjar en aquest nou viatge. De ben segur que no us deixarà indiferents, i en qualsevol cas sempre podreu dir que hi ha hagut un abans i un després de cursar l'MBA. Només dir-vos:

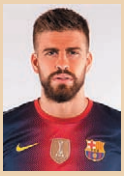
Sort, valents!

La globalització del coneixement



Leo Messi

Amb 13 anys deixa el seu país per venir a jugar a l'escola del FC Barcelona.



Gerard Piqué

Amb 16 anys deixa el FC Barcelona i el seu país i se'n va a jugar a Anglaterra, al Manchester United, durant dues temporades.

Cesc Fàbregas

Amb 16 anys deixa el FC Barcelona i se'n va a jugar a Anglaterra, a l'Arsenal, on juga durant 8 temporades.

De tant en tant veiem persones que han tingut èxit en la seva professió, i quedem enlluernats per tot el que tenen, i el reconeixement que reben. Però si ens fixem en el recorregut de cada persona sovint hi trobarem un seguit de sacrificis individuals i familiars, així com fracassos que els han fet més forts, i sense els quals segurament no serien el que són.

Hem posat exemples d'esportistes ben coneguts aquí, però en podríem posar d'altres equips, altres àmbits professionals i d'orígens diversos.

Els darrers anys s'ha parlat molt de la globalització en el món de les empreses, des del punt de vista del moviment de matèries primeres i productes finals, i de la localització dels centres productius. Però la **globalització** real encara està per arribar, i és la **del coneixement**.

Precisament, ha coincidit que les darreres setmanes s'ha anunciat que una de les retallades dels governs actual afectarà a les beques ERASMUS. Una molt mala noticia, ja que tot i que tenien algunes mancances importants, han estat un dels pocs instruments reals perquè els universitaris sortissin a l'estranger a completar la seva formació tècnica i d'idiomes.

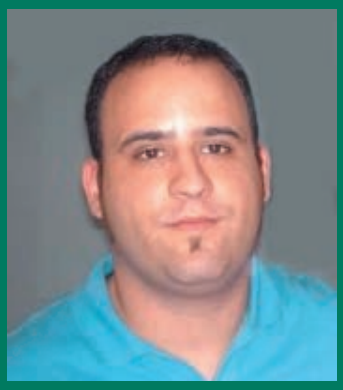
A més a més, el context actual està fent que anar a l'estranger no sigui només una experiència, sinó que avui en dia pot ésser una necessitat. Cal trobar feina allà on sigui.
Què podem fer des de la revista?

A partir d'aquest número, us presentarem diversos companys i companyes de l'MBA que han fet aquest camí, fóra del nostre país. Cadascun d'ells amb les seves circumstàncies personals i laborals, que ens explicaran la seva experiència. Com diu un d'ells en l'entrevista, una de les coses que recomana és que abans de marxar parlis amb algú que ja hagi passat per aquesta experiència.

Agraïm a tots els ex alumnes de l'MBA que han col·laborat amb nosaltres, explicant-nos una part de la seva vida, i esperem que tots gaudim de les seves històries.

Noel Ropero Martínez

Young engineer making its way to Europe



NASCUT A LA TERRA FERMA, LLEIDA
27 ANYS
ENGINYER QUÍMIC, MÀSTER EN PRL
MBA PER LA URV, 13a EDICIÓ
ACTUALMENT VIU I TREBALLA A LONDRES, ANGLATERRA

En Noel, com molts dels recents titulats en aquest país, va començar a treballar amb moltes ganes i il•lusió un cop acabada la enginyeria. Però també, com molts altres titulats, degut a la crisi es va quedar sense feina cap allà el 2010.

Després de buscar feina infructuosament, decideix embarcar-se per Europa buscant oportunitats. A base de molts esforços, i molts currículums enviats, avui en dia en Noel treballa a Anglaterra, (des de fa 1 any i 4 mesos) com a enginyer ambiental a l'àrea d´Oil, Gas & Chemicals a BECHTEL, constructora americana número 1 al món. (http://www.bechtel.com/) (http://en.wikipedia.org/wiki/Bechtel/)

En el present article en Noel ens explica les seves vivències i com ha estat el seu camí fins a trobar feina a Londres.

MOTIVACIÓ PER ANAR A L'ESTRANGER

A quina edat vas marxar?
25 anys.

Quants anys d'experiència professional tenies?
Aproximadament 2,5 anys.

Per què vas marxar?
Falta de feina a Catalunya/Espanya. Vist com estava el mercat laboral a casa vaig decidir buscar oportunitats laborals i nous reptes a l'estranger.

Vas escollir tu el destí o la ciutat?
Sí.

Quin país va ser el teu destí?
Manchester, Anglaterra, tot i que finalment vaig trobar la feina a Londres.

Tens previst tornar?
Si, algun dia quan el professionals estiguem ben valorats a Espanya.

RELATIU A L'MBA I ÀMBIT PROFESSIONAL

L'MBA va ser anterior o posterior al desplaçament?
Posterior, 8 mesos després aproximadament.

L'MBA va influir en la teves candidatures professionals?
Si, els va agradar i fins i tot sorprendre que una persona de 25 anys hagués cursat un MBA.

El desplaçament implicava assumir més responsabilitat, o era una feina molt tècnica?
Vaig marxar sense treball, però actualment la meva activitat laboral és molt tècnica i té associat un nivell de responsabilitat molt alt, molt més del que tenia a la meva anterior feina a Tarragona.

El coneixement de l'idioma va ser decisiu, o simplement un entrebanc a superar a curt termini?
Si, de fet vaig descartar Alemanya, on havia fet el meu Erasmus, pel tema de l'idioma. Es difícil adquirir un nivell alt sense viure al mateix país, especialment en llocs de treball on l'idioma és imprescindible. Però, poc a poc, si es fa l'esforç, s´aconsegueix.

Com et van rebre en el país de destí a nivell professional?
Malament, vaig arribar a una de les ciutats amb més atur d'Anglaterra. Vaig buscar feina com un boig durant un any, sense sort. Recordo que vaig enviar mes de 400 cv, i vaig ser rebutjat fins i tot al McDonalds. Per sort, quan estava a l'aeroport de Barcelona després d'una entrevista a Noruega (que, per cert, em vaig haver de costejar), em van trucar de la meva empresa actual per oferir la feina. Però he de reconèixer que, des del punt de vista humà, els anglesos sempre m´han tractat molt bé!

Creus, comparativament, que la preparació rebuda

aquí (MBA) té un bon nivell respecte l'entorn internacional en que vas treballar?
L'educació a Espanya és molt bona, tot i que, de vegades, ens agrada pensar que a l'estranger tot és millor. Recordo que al sortir de l'entrevista de treball, el *Chief Engineer* em va comentar que durant la seva carrera professional havia treballant amb molts espanyols i sempre havia quedat molt satisfet, ja que considerava que l'educació a Espanya era molt pràctica (aquí les enginyeries són mes curtes i teòriques). Ara estic assessorant a aquesta persona perquè l'any vinent participi a la fira de treball de la URV per captar nous talents.

Et vas sentir en tot moment capacitat per integrar-te a nivell professional?
Em va costar una mica, suposo que com a tothom, tot era nou, estil de treball, idioma, costums, però, poc a poc, em vaig adaptar.

En quin sector estàs empleat a l'estranger?
Oil, Gas & Chemicals.

Què incorporaries com a continguts al programa educatiu de l'MBA pensant en la opció d'anar a treballar a nivell internacional?
Faria obligatori un nivell d'anglès alt i la incorporació d'algunes assignatures en anglès.

> **"Vaig marxar sense res, uns pocs pounds a la butxaca i molta il·lusió".**

CONDICIONS

En quines condicions vas marxar?
Vaig marxar sense res, uns pocs *pounds* a la butxaca i molta il·lusió. 2 anys després, les condicions laborals que tinc són molt millors de les que tenia a Espanya i, segurament, de les que tindré.

Quants anys portes treballant a l'estranger?
Vivint 2 anys, treballant 1 any i 3 mesos.

Vas estar molt de temps preparant el viatge?
Un parell de mesos, si t'ho penses massa vol dir que no ho tens clar.

Quines van ser les principals dificultats a nivell de família, o individuals, per arribar a adaptar-te al nou país?
Sempre és difícil començar de zero quan arribes a un lloc nou. A més a més, tenia el meu primer nebot en camí.

BALANÇ

Creus que ara és un bon moment per anar a treballar fora?
La situació a Anglaterra també està difícil. Actualment hi ha molta competència, ja que estem parlant d´una crisi a nivell mundial. Aquesta ciutat rep cada dia gent nova amb ganes de buscar-se la vida, però "qui no s'arrisca no pisca!"

A nivell general, quins creus que són els punts forts i febles d'un professional de casa nostra a l'estranger?
Cap. Som igual de bons o més que qualsevol professional d'un altre país. Per alguna raó estranya, a Espanya ens agrada plorar molt i pensar que els altres són més alts, forts i guapos que nosaltres.

Respecte el país que vas anar: quins consells donaries a algú que hi hagués d'anar a viure? Millorar molt el nivell d'anglès, pots tenir dos carreres i tres màsters, però si no ets capaç de vendre´t i expressar-te de forma efectiva, no tens cap possibilitat. No tot és com ho pinten a "Españoles por el mundo" on tothom viu com un rei. S´ha de lluitar molt i fer molts sacrificis, però personalment crec que val la pena.

Ho tornaries a fer?
Sí. La situació actual al nostra país fa pena, però pena de veritat. És una llàstima que no ens quedi més remei que marxar a altres països on aprofiten que tenim un bon sistema educatiu i generalment gratuït, som treballadors i estem molt motivats. Actualment, les condicions laborals i el tipus de feina que s'ofereixen a l'estranger són molt millors. De fet, moltes de les empreses multinacionals més punteres al món no tenen seu a Espanya. Si de veritat desitges fer un pas endavant a la teva carrera professional i no trobes cap sortida a Espanya, has de plantejar-te obrir nous horitzons. Ningú et vindrà a oferir la feina dels teus somnis si et quedes al sofà de casa mirant la tele i criticant lo malament que esta el món. És veritat que es difícil, hi ha crisis a tot arreu i la competència es brutal, però la sort és dels qui la busquen.

Generació de models de negoci.

Josep Maria Nosas.
Director d'Auriga Serveis Culturals, SL i MBA per la URV, 15a edició

Són temps de crisi, temps d'oportunitats, de canvis, de purga i neteja del sistema on la selecció natural de Darwin es pot aplicar també al món dels negocis.

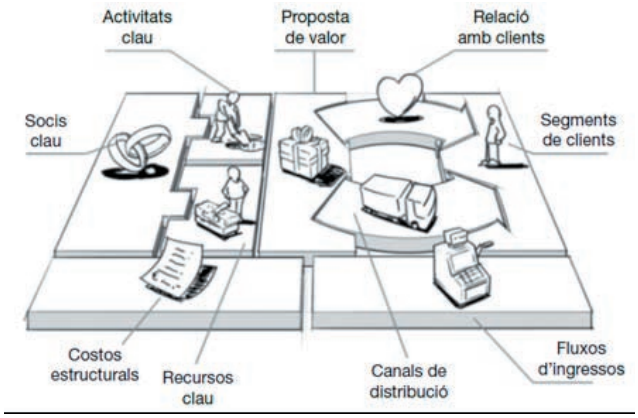
Ens trobem en aquest ambient de canvi i tots veiem la necessitat de provocar aquesta evolució dins els nostres negocis. Des d'ACC1Ó i la Cambra de Comerç de Tarragona es va programar una jornada inicial de les "Sessions 360º Model de Negoci" on vam participar-hi com a empresa.

En aquestes sessions es promouen estratègies per a millorar i fer créixer l'empresa i vam estar treballant amb la eina *The Business Model Canvas* o el llençol del model de negoci que defineixen Alexander Pigneur i Yves Osterwalder al seu llibre "Generación de modelos de Negocio"[1] i on també ens van facilitar la Guia pràctica de models de negoci de referència publicat des d'Acc1ó[2]

Portada del llibre[1]

És una eina molt potent per a treballar amb creativitat les diferents perspectives que entren en joc a l'hora de definir un model de negoci:

- La proposta de valor
- El segments de clients
- La relació amb els clients
- Els canals de distribució
- Les activitats clau
- Els recursos clau
- Els socis clau
- Els costos estructurals
- Els fluxos d'ingressos



Llençol del model de negoci [2]

La nostra empresa té la seva activitat dins els sector de la cultura i de l'educació dos dels àmbits molt afectats per la crisi i les retallades. En aquesta conjuntura hem decidit d'impulsar una nova línia de negoci que feia algun temps que teníem a l'aire, i per tal d'engegar el treball estem utilitzant el llençol del model de negoci com a metodologia per a definir-lo.

Per a iniciar el nostre procés hem estructurat diferents jornades centrant-nos en cadascuna en alguns dels aspectes del model fins tenir-lo complet. El nostre punt de partida s'ha centrat en la definició del que ha de ser la proposta de valor i el segments de clients.

La proposta de valor:

Definint quin és el conjunt de productes i serveis que creen valor per a cada segment de clients. Quina necessitat satisfà o a quin problema dona resposta. Quin és el motiu pel qual el client adquirirà el nostre servei i no el d'una altra empresa, què el fa diferent i necessari.

Els segments de clients:

Qui són els diferents grups de persones o organitzacions a qui va dirigit el servei o producte. A qui desitjaríem arribar. Quines agrupacions podem fer segons les seves necessitats.

Per tal d'abordar els dos àmbits es va elaborar un llençol de Model de Negoci de gran format i vam iniciar una reflexió personal i una posterior posada en comú a través de *post-its* amb les idees clau de cadascú. L'objectiu d'aquesta dinàmica és la de posar sobre la taula les idees personals per a arribar a consensuar una visió conjunta que acabi definint la proposta de valor i els segments de clients de la nova línia de negoci. És important, interessant i enriquidor que tothom participi en aquest procés.

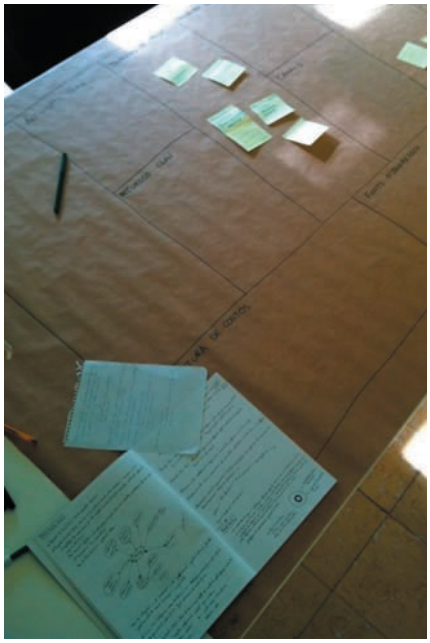
La segona sessió es va encaminar a definir dos nous elements del model:

Els costos estructurals:

Quins costos principals, tant fixos com variables, van associats amb als recursos i les activitats. Fer un plantejament de la relació de cada cost amb el segment de client i amb les activitats clau definides.

Els fluxos d'ingressos:

Definint de quina forma tenim ingressos amb els diferents fluxos procedents dels segments de clients definits (vendes, lloguers, comissions, llicències, subscripcions, etc.)



Procés de treball a Auriga Serveis Culturals

La resta d'elements clau del model de negoci es defineixen i s'acotaran en successives reunions de treball. Per la nostra experiència és interessant començar per la proposta de valor i els segments de client ja que són la base del model i condicionaran la resta d'elements. Continuar amb un anàlisi de costos i ingressos pot ser bo per a ajudar aterrar la idea i intuir la viabilitat del projecte i les dificultats amb què ens podem trobar.

Els creadors del la Guia de Generació de Models de Negoci la plantegen com una eina per a renovar antics models de negoci i dissenyar les empreses del futur. Per a nosaltres és una bona eina per a buscar perspectives noves i plantejar nous models que ens facin seguir evolucionant i sobreviure a la crisi.

A l'inici deia que la selecció natural de Darwin es pot aplicar també al món dels negocis. Una selecció que, igual que amb els éssers vius, els trets i característiques que afavoreix la supervivència són els que es seleccionen i es transmeten a la generació següent. Sovint s'ha assimilat l'evolució amb la supervivència del més fort, però no és això el que diu Darwin, és la supervivència del més apte. Les empreses més aptes, les que tindran característiques que afavoreixin la seva supervivència seran les que sobreviuran i tindran èxit. I l'èxit és feina de tots.

Referències

[1] *Generación de modelos de negocio*. Alexander Pigneur, Yves Osterwalder (Autor), Lara Vázquez Cao (Traductor).

Dades del llibre
Nº de pàgines: 288 pàgs.
Editorial: DEUSTO S.A. EDICIONES
Llengua: Castellà
Any: 2011
ISBN: 9788423427994

[2] *Guia pràctica de models de negoci de referència*. Anna Avendaño i Oscal Valdivieso

Dades de la publicació
Nº de pàgines: 95 pàgs.
Editorial: Agència de Suport a l'Empresa Catalana, ACC1Ó
Llengua: Català
Any: Gener 2012
Dipòsit Legal: B.
L'obra està subjecta a la llicència Reconeixement - No Comercial - Compartir - Igual 3.0 de Creative Commons.

Llibres

Algunes de les recomanacions del apartat Eines són fetes a través del grup MBA URV de *LinkedIn*.

Ecoliterate.
How Educators are cultivating Emotional, Social and Ecological Intelligence.

Daniel Goleman, Lisa Bennet and Zenobia Barlow
JOSSEY-BASS

1st edition
Pàgines: 192
Any edició: 2012
ISBN: 9781118104576
Categoria: Novetat editorial

Ecoliterate ofereix històries inspiradores. Actua com una guia pràctica i com a nou i emocionant model d'educació, que es basa en l'èxit de l'aprenentatge social i emocional, abordant alhora les qüestions ecològiques actuals més importants. Aquest llibre revela com els educadors poden avançar en l'èxit acadèmic, protegir el món natural del qual depenem, i fomentar la fortalesa, l'esperança i la resistència.

Ecoliterate és el resultat d'una innovadora col·laboració entre Daniel Goleman (autor d'èxit de la intel·ligència emocional i Intel·ligència Social), Lisa Bennett i Zenobia Barlow, ambdues del Centre de Ecoliteracy. Aquest llibre relata històries d'educadors, estudiants, pioners i líders de la comunitat, dedicats a temes relacionats amb l'alimentació, l'aigua, el petroli, i el carbó. Relats ubicats en comunitats com la de les muntanyes dels Apalatxes, un petit poble de l'Àrtic, els deserts de Nou Mèxic, la costa de Nova Orleans, els carrers d'Oakland a Califòrnia, entre d'altres.

Ecoliterate també presenta cinc pràctiques fonamentals d'educació sostenible, emocionalment i socialment compromesa i una guia de desenvolupament professional.

Fabricación libre de despilfarro

John W. Davis
EDITORIAL TGP HOSHIN.
TECNOLOGIAS DE GERENCIA Y PRODUCCIÓN

Pàgines: 243
Any edició: 2003
ISBN: 99788415320036
Categoria: Millora contínua

A partir de molts anys d'experiència en reconversions industrials, John Davis descriu les tècniques i eines que permetran eliminar tot el que clarament no afegeixi valor. El sistema WTM facilita directrius per fer un canvi ràpid i durador, en els sistemes de producció contínua. Davis ha creat un sistema recolzat en quatre vectors i un mapa de ruta per a l'acció, que permetrà una activitat ordenada i integrada per arribar a la meta de la fabricació LEAN, facilitant les tècniques i eines necessàries per al canvi fonamental de la seva sistema de producció. La WTM no és una teoria, sinó un sistema provat amb el qual l'autor ha aconseguit notables èxits en diverses plantes industrials.

¡Tráguese ese sapo!

Brian Tracy
EDITORIAL EMPRESA ACTIVA

Pàgines: 124
Any edició: 2003
ISBN: 9788495787347
Categoria: *Best-seller*

Senzillament no hi ha temps suficient per fer tot el que figura a la llista de coses pendents. La gent que té èxit sap que és impossible fer-ho tot. Però el que és determinant, sap com prioritzar les tasques, a fi de completar cada dia les més importants. Segons una vella dita, si la primera cosa que ha de fer cada matí és empassar-se un gripau, llavors li queda la satisfacció de saber que això probablement sigui el pitjor que farà en tot el dia. Brian Tracy ataca directament els factors que determinen una eficaç administració personal del temps: decisió, disciplina i resolució. Detalla 21 passos lògics, acompanyats d'exercicis específics, que l'ajudaran a acabar amb la postergació de les tasques importants avui mateix ia definir els seus objectius i metes globals.

Dirige tu carrera

José Medina
EDITORIAL ALIENTA

Pàgines: 232
Any edició: 2012
ISBN: 9788415320753
Categoria: Novetat

Si la teva empresa tanca o t'acomiaden, tens preparat un pla "B"? Si el que vols fer en la teva carrera i vida, «ja no passa per la teva empresa», com actues i et poses en marxa? Com jugar els teus triomfs i divulgar millors capacitats? Com fer-te visible al mercat? Com preparar una entrevista de treball? Dirigeix la teva carrera és un llibre escrit per a tots aquells professionals que vulguin seguir millorant en el seu carrera professional ja sigui ocupant càrrecs de major responsabilitat a la seva empresa actual o bé buscant millors oportunitats en altres companyies. Un dels millors headhunters d'Espanya t'ofereix les claus per identificar la teva situació actual i descobrir què és el que més et convé, al mateix temps que t'explica com enfrontar-te a la recerca d'una nova feina en aquesta etapa de crisi econòmica. Reconèixer si estàs satisfet i motivat en un lloc de treball, dibuixar la teva matriu d'experiències i interessos i saber en què ets bo i què et entusiasma són, entre molts altres aspectes, temes que analitza dirigeix la teva carrera i que resulten clau per orientar precisament teva carrera laboral. Un llibre, en definitiva, que t'ensenya com has de dirigir la teva carrera professional perquè siguis tu i no altres els que decideixin què és el millor per a tu.

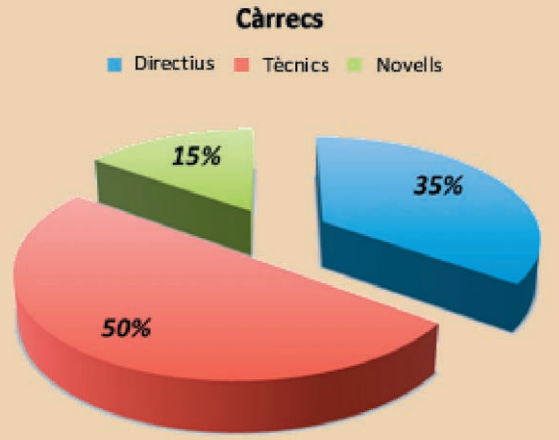
18a edició de l'MBA-URV

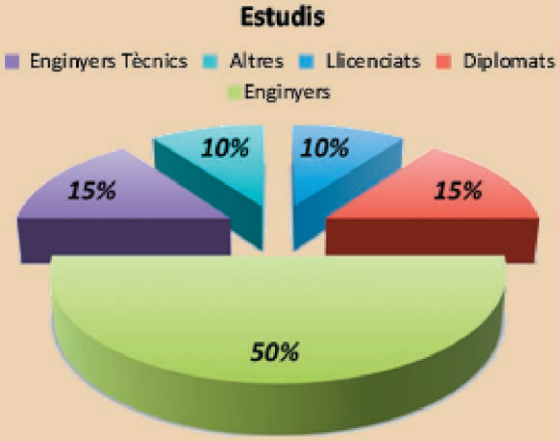
Tal com avancem a l'editorial, no són temps gens fàcils per ningú i això també s'ha reflectit en el nombre de matriculats al màster d'aquest any, 18a edició. Tot i així, felicitar a tots els valents, i amb una especial benvinguda als alumnes que provenen de diferents països.

Aquest any doncs, tot i la difícil situació, tenim entre nosaltres sis estudiants de diferents procedències. Això ens encoratja a continuar treballar dur, per a què la confiança que hem generat entre el nostre entorn, continuï estenent-se fora de casa nostra.

Pel que fa a les dades del nou curs escolar, destaquem:

- Total de participants: 20.
- Nacionalitat: 30% dels alumnes pro venen de l'estranger.
- Gènere: 35% Dones i 65% Homes.
- Mitjana d'edat: de 31,8 anys.





Creant aliances

Ens plau comunicar-vos que les empreses Repsol, Messer, Arandipur, Procura i Smart Management han entrat a formar part de les organitzacions col·laboradores del programa *Part-Time* MBA de la URV. De fet, ja hem posat en marxa les primeres accions. Repsol presta el seu suport al desplegament de la iniciativa *Dependable Strengths®* (http://campusmba.oasi.org/dsap/) per facilitar que les persones a partir dels 10 anys d'edat puguin començar a descobrir les seves fortaleses. Messer finança el premi d'un *tablet* per a l'estudiant amb el millor expedient de cada edició de l'MBA. Arandipur és la microempresa creada pel nostre ex alumne Jorge Ruiz (vegeu el vídeo de "Protagonistes de l'MBA-URV Alumni"). En Jorge és membre del Consell Assessor de l'MBA-URV. Procura és una empresa de headhunting. Na Natàlia Segura, una de les seves sòcies, dóna suport al Servei de Carreres de l'MBA i també és membre del Consell Assessor de l'MBA-URV. Per últim, Smart Management és una empresa consultora en recursos humans. En Toni Solé, el seu soci fundador, també és membre del Consell Assessor de l'MBA-URV. Esperem que aquesta relació que iniciem s'estengui, amb el temps, a nous projectes. Com expressa la dita popular: "Un viatge de mil milles comença amb un primer pas".

Des de l'MBA-URV us desitgem
un Bon Nadal
i un Feliç Any 2013

"Examina en profunditat la naturalesa i llavors ho comprendràs tot millor".

Albert Einstein