

IBEX 35	EUROSTOXX 50	DOW JONES	EURO/DOLAR
+0,55%	+0,43%	+0,67%	+0,46%
8.787,90	2.911,59	10.592,21	1€=1,3300\$

EN ESTE NÚMERO

■ EMPRESA

Renault invertirá 300 millones de euros durante los próximos cuatro años en su factoría de motores de Valladolid. **Pág. 5**

Peter Thstrup, vicepresidente del grupo Bang & Olufsen, afirma que el precio de sus productos no les impedirá crecer. **Pág. 9**

Madrid resulta elegida para acoger el Congreso Mundial del Petróleo en 2008. **Pág. 10**

El grupo Riu compra el 10% del touroperador alemán TUI. **Pág. 11**

Sólo el 12% de los consejeros independientes de las empresas españolas son elegidos a través de un sistema establecido. **Pág. 14**

■ AHORRO E INVERSIÓN

El sector de las telecomunicaciones y el financiero, principales apuestas bursátiles para 2005. **Pág. 20**

El nuevo Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva impulsará la creación de nuevas modalidades de fondos. **Pág. 21**

■ ECONOMÍA

Air Europa, Air Madrid y Air Plus Comet volarán a China en mayo próximo. **Pág. 31**

■ FORMACIÓN

La expresión teatral se convierte en escenario para el desarrollo de habilidades directivas. **Págs. 34 y 35**

■ EMPLEO

Carmen Erviti, directora de estudios del ISSA, reflexiona sobre la función del secretario. **Pág. 39**

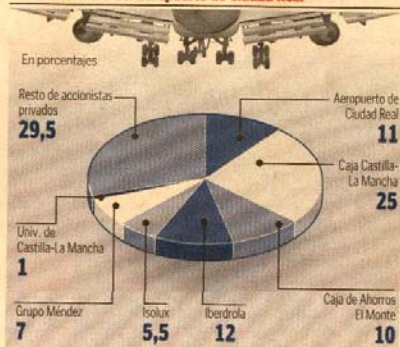
Los aeropuertos privados enfilan la pista de despegue

Ciudad Real abrirá en octubre de 2006 y Fomento propone a las Autonomías participar en la gestión de Aena

El aeropuerto Don Quijote, de Ciudad Real, y el de Castellón han enfilado la pista de despegue de los aeropuertos privados en España para uso público. Por su parte, el Ministerio de Fomento está estudiando también alternativas para que las Comunidades autónomas y los Ayuntamientos entren en la gestión aeroportuaria de Aena. La Generalitat de Cataluña es la más avanzada en este sentido, al tener prevista la apertura de otros nueve aeropuertos en su territorio, además de los tres ya existentes.

La tendencia mundial hacia la privatización de los aeropuertos cada vez es mayor. De hecho, ya existen 60 grandes aeropuertos con participación privada en todo el mundo, de los que una veintena están en Europa,

■ Accionariado del aeropuerto de Ciudad Real



y nueve son de los más importantes. La congestión de aeropuertos como el londinense de Heathrow o el Charles De Gaulle necesi-

tan de otros tres o cuatro en sus alrededores para complementarse y dar el servicio que requieren estas capitales. **Págs. 6 y 7**

China abre los ojos y apunta al mercado iberoamericano

Los países iberoamericanos abren los brazos a la inversión china. El Cono Sur, con Brasil, Chile y Argentina en desigualdad de condiciones, analiza los números que el gigante amarillo está dispuesto a sacarse de la manga: 100.000 millones de dólares. Pero los tres vecinos y principales socios del Mercosur han

ido por libre en sus contactos y acuerdos con China y la situación ha despertado severas reticencias en algunos sectores. De este modo, mientras unos sienten la inversión como una oportunidad, otros la ven como una amenaza que podría desequilibrar la producción y provocar pérdidas de empleo. **Págs. 30 y 31**

Las secretarías se integran en el «core business» de las empresas

Las atribuciones de las secretarías de empresa han evolucionado de manera espectacular y en pocos años han pasado de desempeñar una función administrativa a asumir decisiones estratégicas, trabajar por objetivos y participar en las evaluaciones anuales de desempeño de las compañías. Ahora las secretarías

son «executive managers», «office managers» o «manager assistants» que, en ocasiones, llegan incluso a sustituir al equipo directivo en ausencia de éste. El desconocimiento de su desarrollo y los estereotipos que todavía rodean a esta profesión contrastan hoy con unas bajísimas cifras de paro. **Págs. 38 y 39**



INFORMACIÓN Y ADMSIONES
C/ Rey Francisco, 4, 28008 Madrid, tel.: 91 559 20 00. Fax: 91 542 34 53.
www.upccs.edu/postgrado info@inscripciones@upccs.edu

UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICA ICADE
COMILLAS
MADRID
FUNDADA EN 1863 - ADMITIDA POR LA LEY DE 1982

INSTITUTO DE POSTGRADO
CONVOCATORIA FEBRERO - 2005

- | | |
|---|-----------------------------------|
| PROGRAMAS EXECUTIVE | PROGRAMA MBA |
| Master in Business Administration - Executive | Master in Business Administration |
| PROGRAMA ON-LINE | CURSOS SUPERIORES |
| Máster en Mercados Financieros | Derecho del Seguro |

Formación y Empleo

Descripción de una sesión

Uno de los aspectos más innovadores de ExpresArte es la utilización de un escenario de teatro como lugar de trabajo. Se llevan los ejecutivos a escena, porque un escenario es la situación más extrema ante la cual se pueden enfrentar. El curso se divide en tres etapas: una primera etapa de aprendizaje de técnicas de relajación y respiración para aprender a gestionar el nerviosismo, aflojar las tensiones corporales y respirar conscientemente. Una segunda etapa de aprendizaje de técnicas de teatro, para dominar el lenguaje no verbal (mirada, sonrisa, postura, gestos) y el lenguaje verbal (potenciar la voz, entonaciones, ritmo de palabra, vocalización). En la última etapa del curso se van a aplicar todas estas técnicas a una presentación profesional, haciendo ensayos en varios contextos de habla en público (de pie, detrás de un atril, sentado en una reunión)...



Se abre el telón: los ejecutivos aprenden a gestionar desde las bambalinas

Los profesionales aprenden a transmitir los valores de su empresa desde lo alto de los escenarios

● Las empresas de formación teatral permiten a las compañías informar, motivar y sensibilizar de una manera nueva y eficaz

C. FOMINAYA

MADRID. Hasta hace poco tiempo se consideraba que el éxito en el mundo empresarial dependía de una sólida formación intelectual, y raramente se explotaban las dimensiones intuitivas, comunicativas, emocionales o de liderazgo. Sin embargo, aprender a gestionar un conflicto, a formar o trabajar en equipo, comunicar, captar la atención y transmitir un mensaje con gran poder de persuasión, entre otras, son características fundamentales y necesarias en los puestos directivos.

Estas habilidades son las que intentan enseñar desde los escenarios de la escuela Acto Seguido. «La comunicación no se limita a una simple información racional. Para ser eficaz la comunicación se dirige

cada vez más hacia el lado emocional de las personas. Por eso gracias a la intervención de nuestros actores los ejecutivos tienen la oportunidad de ilustrar de una manera más dinámica los temas importantes para su empresa, esta vez tomando en cuenta la dimensión emocional.

Así, además de la satisfacción de ver a sus colaboradores salir... rentable y eficaz con una sonrisa en los labios, sabrá que su mensaje ha sido entendido, percibido positivamente y memorizado», explica Patrick Raulin, coordinador general de proyectos.

Estas habilidades son también las que desde el gabinete ExpresArte se proponen enseñar a los altos ejecutivos a partir de técnicas artísticas de teatro y de relajación. «En el escenario los participantes ensayan situaciones reales como reuniones internas, convenciones... ésta es la situación más extrema ante la cual se tienen que enfrentar. Es el lugar donde tienen que controlar todos los recursos». Las clases

Dominar el «cómo lo voy a decir»

Hoy en día, en una sociedad cada vez más competitiva, cada empresa, en cualquier sector de actividad, debe maximizar los recursos humanos de los que dispone. En este ámbito, las técnicas de teatro y de relajación pueden ser muy efectivas: favorecen la apertura, la expresión y la creatividad. Para Isabelle Laurent, de ExpresArte, «se requieren las mismas cualidades en el mundo teatral que en el

mundo profesional: rigor, precisión, organización, capacidad de improvisación, sentido de las relaciones humanas...». Las técnicas de relajación y respiración son esenciales porque «también sirven para potenciar algunos recursos de la comunicación, como son la soltura corporal, los gestos abiertos, la mirada amena, la voz enérgica..., favorecen la concentración y un mayor control del nerviosis-

mo. El directivo que sabe comunicar bien logra convencer y persuadir mejor: convencer a los clientes, convencer a un equipo, convencer a la jerarquía. «Por eso las empresas se han dado cuenta de que el contenido no es suficiente para convencer, es necesario dominar el «cómo lo voy a decir», y saber adaptarse a los diferentes contextos y a los diferentes públicos que pueden tener.

son muy prácticas y organizadas en grupos reducidos, lo que facilita, explica Isabelle Laurent, socia fundadora y formadora de ExpresArte, la consecución de objetivos. «Por un lado, el profesional va a actuar en cada ejercicio, teniendo siempre una doble visión de él mismo, como público —lo que percibe de su compañero en el

escenario—, y como actor —lo que es capaz de transmitir—».

El mercado principal de esta empresa son los altos mandos, comités de dirección, directores generales y presidentes de empresas, a los que han dedicado un módulo específico bajo el nombre de «comunicarte», mientras que para mandos intermedios han creado unas téc-

nicas específicas para reuniones que ofrecen el módulo «elocuencia», y en el que se trabajan a fondo las técnicas de habla en público.

Enseñar a hablar en público es el otro gran objetivo de Acto Seguido. En este centro, esta formación va dirigida a toda persona destinada a hablar en público. «La particularidad de

