

LA SEMANA

Perfil Eric Schmidt

La unión y la fuerza

P. F. DE L.

“Silicon Valley tiene un enemigo común, y está en el norte”. La cita es de AnnaLee Saxenian, una profesora de la Universidad de California, en *The New York Times*. Y explica de una forma muy simple cuál es la razón por la que Apple ha decidido designar a Eric Schmidt, el consejero delegado de Google, como nuevo miembro de su Consejo de Administración. Con este nombramiento, las dos compañías más poderosas del Valle —Apple y Google— unen sus fuerzas para competir contra la compañía más poderosa del mercado del *software*, Microsoft.

La noticia ha sido muy comentada en el sector porque Eric Schmidt no sólo ha sido fichado por ser el primer ejecutivo de Google. No es un cualquiera. Es un gestor respetado y un conocido *techie*. Y, sobre todo, conoce muy bien a Microsoft, ya que se ha pasado toda su carrera compitiendo con ella. Licenciado y máster en Informática por la Universidad de Berkeley (California), comenzó su carrera como investigador en los prestigiosos laboratorios de Xerox en Palo Alto, un lugar venerado en el sector porque de él proceden algunos de los grandes inventos de la historia informática, como el *ratón* y el interfaz gráfico de usuario.

El ejecutivo desarrolló gran parte de su carrera (14 años) en Sun Microsystems, donde fue director de tecnología. Allí participó en el desarrollo del lenguaje Java, la popular y ubicua tecnología de programación de Sun. Schmidt trabajó después en la compañía de *software* Novell, donde fue consejero delegado y presidente. En 2001 llegó a Google para comandar su crecimiento y su salida a Bolsa.

Schmidt tiene 51 años, exactamente la misma edad que el fundador y presidente de Apple, Steve Jobs. No es lo único que comparten. “Como Apple, Google está muy centrada en la innovación, y creemos que el talento y la experiencia de



SCIAMMARELLA

Eric serán muy valiosas para ayudar a guiar a Apple en los próximos años”, ha dicho Jobs del nombramiento. “Estamos deseosos de contar con su contribución como miembro del Consejo de Administración”. Tanto Google como Apple comparten una imagen muy pegada a la contracultura californiana. Y ambas caminan en la misma dirección: quieren competir en el negocio del *software*, un lugar donde se encontrarán con la dura competencia de Microsoft. Google acaba de anunciar un paquete de programas que competirá con Office, mientras que Apple se ha adentrado en el mundo del PC anunciando un acuerdo con Intel para que instale *chips* en su Mac.

Claves empresas y mercados

Adolfo Domínguez se dispara

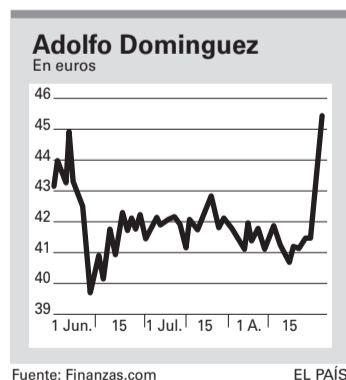
Las acciones de Adolfo Domínguez han escalado esta semana hasta máximos históricos tras la publicación de unas cuentas semestrales que han convencido hasta a los más escépticos. La cadena de origen gallego atravesó una crisis de crecimiento al poco de salir a Bolsa que hizo caer con fuerza al valor en el parqué y pasó facturará a sus cuentas. Los problemas llevaron a la empresa a despedir el milenio a 4,70 euros por acción, el mínimo que marcó al cierre de 2000. Desde entonces, la cotización se ha multiplicado casi por diez en premio a una evolución ascendente de las ventas y los beneficios.

En el primer semestre de este año la mejora de los márgenes ha sido espectacular. El margen bruto pasa del 18,5% al 22,5% y el margen de explotación avanza del 14,8% al 18,5%. Con ello, la rentabilidad sobre ventas ha pasado del 10,05% al 12,35%. La firma ha alcanzado los 351 puntos de venta tras incorporar 19 en los últimos seis meses. Además, ha apostado por la expansión nacional con un nuevo concepto de tienda de superficie superior a los 700 metros cuadrados y, además, ha iniciado la implantación en centros de El Corte Inglés, donde ya ha abierto siete tiendas, cifra que quiere duplicar este año.

En el mercado internacional, Adolfo Domínguez continúa apostando por México y Ja-

pón, mientras que ha decidido cerrar las tiendas que no mejoran sus cifras, lo que ha llevado a tres cierres en Francia, Reino Unido y Portugal.

Esa estrategia está permitiendo un fuerte crecimiento de las ventas y se está traduciendo en una mayor rentabilidad. Aunque al lado de Inditex siga siendo una pequeña empresa, Adolfo Domínguez ha demostrado que tiene su propio proyecto y que funciona.



Fuente: Finanzas.com

EL PAÍS

¿Qué vienen los rusos!

Los socios de EADS se han mostrado aparentemente muy sorprendidos ante la llegada del banco estatal ruso de comercio exterior Veneshotobank, que ha comprado a través de la Bolsa un 4% del capital del consorcio aeronáutico europeo. Así que han solicitado una reunión para saber cuáles son los planes de los rusos.

Los analistas, sin embargo, tienen sus dudas ante la tal “sorpre-

sa”. Y es que en junio los entonces copresidentes de EADS, Thomas Enders y Noel Forgeard, ya habían adelantado la posibilidad de que Rusia se convirtiera en un accionista minoritario de la sociedad. Pero los prejuicios originados por el retraso en las entregas del superavión A380 han complicado las relaciones entre los dos socios. Así, no son pocos quienes opinan que la entrada de Veneshotobank puede tratarse de una jugada propiciada por los propios alemanes.

Los rusos parecen muy interesados en incrementar su participación en EADS, especialmente para penetrar en el sector del transporte militar aéreo, una de las áreas del consorcio en las que mejor se mueve la española CASA. Por si las moscas, los sindicatos ya han pedido al Gobierno que incremente su actual participación en EADS (5,54%).

Pérdidas especiales

Lingotes Especiales, empresa especializada en la producción de piezas de hierro para la automoción, ha finalizado el primer semestre con un beneficio neto de 497.000 euros, lo que supone una caída del 80,5% respecto a las ganancias de 2,55 millones registradas en igual periodo de 200, debido a los altos precios de la materia prima y de la energía.

La cifra de negocio ha alcanzado los 39,5 millones de euros, un 4,7% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Estrategias Instituto de Formación Avanzada

GONZALO MARTÍNEZ DE MIGUEL

“Al profesional español le cuesta ser autocrítico”

BORJA VILASECA

A finales del siglo XVIII el filósofo alemán Immanuel Kant afirmó: “Tan sólo por la educación puede el hombre llegar a ser hombre. El hombre no es más que lo que la educación hace de él”. Pasan los siglos, pero esta afirmación cada vez goza de mayor actualidad. En el ámbito de la empresa, por ejemplo, la formación está empezando a dar un salto cuantitativo y cualitativo. Gracias a la creación del modelo de formación continua —la antigua Forcem—, que en España cuenta con un presupuesto de alrededor de 1.200 millones de euros, han proliferado empresas destinadas a enseñar a los trabajadores cómo mejorar sus relaciones interprofesionales, así como sus ratios de productividad.

Una de las más reconocidas es el Instituto de Formación Avanzada (INFOVA), que imparte cursos a unas 8.000 personas al año sobre liderazgo, trabajo en equipo y gestión del cambio, entre otros. Para ello, cuenta con un grupo de 12 formadores, los cuales proceden de ramas tan diferentes como la psicología, la medicina, la abogacía o la ingeniería. Después de nueve años de andadura profesional, esta empresa cuenta con más de 80 clientes, algunos tan importantes como Telefónica, Vodafone, Deutsche Bank, Mitsubishi o Carrefour. Su director general, Gonzalo Martínez de Miguel (Málaga, 1965), asegura que “para ser un buen profesional primero se tiene que ser una buena persona”. Y esta virtud, como tantas otras, “suele surgir cuando uno se conoce a sí mismo con profundidad”.

Pregunta. ¿Cuáles son las principales carencias de los trabajadores españoles?

Respuesta. En general son muy poco maduros y esto les condiciona profesionalmente. Se necesita formarlos para que sean más consistentes emocionalmente. Durante nuestros cursos, por ejemplo, es muy frecuente verlos reaccionar exageradamente ante según que críticas. En vez de aceptarlas y comenzar a trabajar sobre sí mismos para perfeccionarse, suelen negar la validez del proceso, desacreditando al formador que está intentando ayudarles a desarrollarse como personas.

P. ¿A qué se deben este tipo de reacciones?

R. Principalmente, estas reacciones de negación ante la evidencia se producen porque a los profesionales españoles les cuesta ser autocríticos. Y es curioso, porque suelen ser muy críticos con sus compañeros y con sus jefes, pero nunca consigo mismos. Este victimismo lo tratamos bastante en nuestros cursos.

Y es que cuando una persona se queja constantemente de sus circunstancias acaba perdiendo toda perspectiva, toda noción de la realidad...

P. ¿Qué importancia tiene la psicología en este proceso?

R. Mucha. En el caso de personas que asumen puestos de liderazgo, cuanto más y mejor conozcan al ser humano, más fácil les resultará comprenderlo. En este sentido, la comprensión es clave para empatizar con los colaboradores con los que trabajas... Está demostrado que las personas que no tienen una profunda conciencia de sí mismos ni de quienes les rodean son pésimos jefes. Pero volvemos a lo mismo: estos profesionales son los que suelen echar la culpa de sus errores a los demás.

P. ¿Cómo se hace para que



Gonzalo Martínez de Miguel.

“Está demostrado que las personas que no tienen una profunda conciencia de sí mismas ni de quienes les rodean son pésimos jefes”

la formación recibida permanezca en el tiempo?

R. Esto se consigue viviendo el aprendizaje. Y es que la única formación valiosa es la que procede de la experiencia. Lo que se vive nunca se olvida. Por eso creemos mucho en las actividades realizadas *outdoor*... Además de explicar a un grupo de personas qué es lo que pueden hacer para mejorar, se les pone a prueba directamente, estableciendo una serie de objetivos que obligan a los individuos a sacar lo mejor de sí mismos, tanto física como psíquicamente. Al tomar conciencia de lo que son capaces de hacer recuperan la autoestima perdida.

P. ¿Y qué provecho saca la empresa de todo esto?

R. En un mundo cada vez más competitivo, la formación de los trabajadores es lo que al final genera el valor añadido que diferencia tus productos o tus servicios de los de tus competidores. Y eso es algo que nunca se podrá copiar.