

# CURRICULUM VITAE

## DATOS PERSONALES

Nombre: Jordi Garolera i Berrocal  
Edad: 49  
Nacionalidad: Española

---

## ESTUDIOS REALIZADOS

1996 INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE LA EMPRESA (IESE)  
Universidad de Navarra, Campus IESE en Barcelona.  
Doctor en Administración y Dirección de Empresas.  
Honores: Sobresaliente Cum Laude.  
Título oficial del Ministerio de Educación en 2004

2007 Acreditación por la AQU como “Profesor Colaborador”

### Tesis Doctoral

Título: Aspectos Distintivos del Brand Equity en Marcas Percibidas como Locales y como Globales: El Caso del Sector de Alimentación y Bebidas.

Comité: Dr. Erich Joachimsthaler, Director  
Dr. Pere Agell, Vocal  
Dr. Jaume Ribera, Vocal  
Dr. Joan Enric Ricart, Vocal  
Dr. Josep Valor, Vocal  
Dr. Joaquim Vila, Vocal

1999 Universitat Pompeu Fabra. Barcelona, España.  
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.

1989 UNIVERSITY OF MIAMI. Coral Gables, Florida (U.S.A.).  
Bachelor of Science in Business Administration.  
Especialidad: Marketing.  
Honores: Cum Laude.

1981 CHRISTOPHER COLUMBUS HIGH SCHOOL. Miami, Florida (U.S.A.).  
Bachillerato Superior.

### Otros estudios:

1986 CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMIA INTERNACIONAL (CEDEIN),  
Cámara Oficial de Comercio, Industria, y Navegación de Barcelona.  
Curso Profesional de Comercio Exterior.

1988 Curso en Informática. Programación en BASIC.  
University of Miami.

## PUBLICACIONES, SEMINARIOS Y PROYECTOS DE INVESTIGACION

- 2012 "Códigos éticos de las empresas españolas: ¿Qué compromisos contienen?"  
Será publicado en el número de julio-agosto de la revista "Revista de Responsabilidad Social de la Empresa".
- 2005 Proyecto de investigación Cajas de Ahorros de España. Estudio longitudinal 1998-2008, existencia de clusters. Equipo de investigación formado por : Dr. Josep Lluís Crespán, UPF y Dr. Jordi Garolera, UPF.
- 2004 Miembro tribunal de tesis doctoral. Universitat Abat Oliva CEU  
Título: La oferta local de seguridad ciudadana.  
Doctorando: Carles Torrecilla Gumbau
- 2001 Aaker, Jennifer; Benet-Martinez, Verónica; Garolera, Jordi; "Consumption Symbols as Carriers of Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs" Journal of Personality and Social Psychology 2001 Sep;81(3):492-508
- 2001 Marketing Science Institute: Working Paper Series. Report No. 01-113  
"A Study of Japanese, Spanish, and North American Brand Personality Dimensions"
- 2001 Paper No: 1668 R. Title: Consumption Symbols as Carriers of Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs. Publication Year: 2001.
- 2000 Presentation of working paper at world conference on Brand Strategy in Milan organized by the Marketing Science Institute of Boston, Massachusetts.
- 1998 Working Paper sobre proyecto de investigación "Las dimensiones de la personalidad de las marcas y su significado en diversas culturas". Equipo de investigación formado por : Dr. Jennifer Aaker, UCLA, Dr. Veronica Benet, U. Of Michigan, y Dr. Jordi Garolera, UPF.
- 1999 GAROLERA, J. , JOACHIMSTHALER, E. , PILLSBURY, D. (1999), 'Branding Challenges for Transitional Economy Firms in Local Markets; en Rajeev Batra (ed.), Marketing Issues in Transitional Economies. Boston: Kluwer Academic. Papers presented at a conference organized by the Davidson Institute in Ann Arbor, Michigan on July 24-26, 1998. ISBN: 0792384989
- 1999 GAROLERA, J., RODRÍGUEZ, I. (1999): 'Necesidades formativas y adaptación a las nuevas tecnologías: Marketing y comercio electrónico', en IDFO (ed.), Comercio en la sociedad de la información: Necesidades formativas en el pequeño comercio de la región 1 en su adaptación a los cambios tecnológicos de la sociedad de la información. Barcelona: IDFO, FORCEM, FONDO SOCIAL EUROPEO, UGT, pp. 66-107.
- 1999 Entrevista para Televisió de Catalunya (TV3) acerca de Coca Cola en Telenoticies Vespre el 6 de noviembre de 1999.
- 1998 Entrevista para la revista TECNO 2000 sobre el futuro de las marcas en el número del 1er trimestre del 1998.
- 1994 - 96 Proyectos de investigación comercial con las empresas S.A. DAMM, GALLINA BLANCA y NUTREXPA, S.A.

- 1994 Colaboración y revisión técnica del libro de texto Dirección y Administración de Empresas de Donnelly, Gibson e Ivancevich. Editorial Addison-Wesley
- 1994 Colaborador en el Seminario “El Valor de las Marcas” con el Dr. Erich Joachimsthaler de Darden (University of Virginia) y el Dr. David Aaker de Berkeley (University of California) en el IESE de Barcelona.
- 1992 Organizador del Seminario “El Sector de Alimentación y Bebidas en España” del IESE de Barcelona y dirigido por el Sr. Jaume Llopis.

### EXPERIENCIA ACADEMICA Y DOCENTE

- 1995 - presente ESCOLA SUPERIOR DE COMERÇ INTERNACIONAL. (ESCI)  
Univesitat Pompeu Fabra. Barcelona.  
Profesor responsable de las asignaturas Dirección Comercial II (Marketing Operativo) y Dirección Comercial IV (Marketing Internacional). Dirección Comercial III (Marketing Research) y Business Game. Clases impartidas en inglés.
- Profesor en el M.I.B. (Master of Internacional Business) de las asignaturas: International Marketing, International Business Plan y Business Game
- 1991 - 2010 UNIVERSITAT POMPEU FABRA, Departamento de Economía y Empresa. Barcelona, España. Profesor Visitante.  
Responsable de las asignaturas Dirección Comercial I (Marketing Analítico y Estratégico) y Dirección Comercial II (Marketing Operativo). Clases impartidas en inglés y catalán/castellano.
- 1996 - 2010 INSTITUT D'EDUCACIO CONTINUA. (IDEC).  
Universitat Pompeu Fabra. Barcelona, España.  
Coordinador del programa Máster de Dirección de Marketing (hasta 2009).  
Profesor de Marketing en los programas Máster en Dirección de Marketing, Máster en Dirección de Empresas (MBA), Diploma de Dirección de Marketing, Diploma de Dirección de Empresas y Diploma Especialidad Negocios con America Latina.
- 1998 - 2000 UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA. Estudios de Economía y Empresa. Profesor Consultor de Dirección Comercial.  
Colaborador de la Fundació Universitat Oberta de Catalunya para proyectos de investigación.
- 1992 - 2000 UNIVERSITAT DE GIRONA. Master de Dirección de Empresas.  
Profesor de Marketing y Política de Empresa. Método del caso.
- 1994 - 1999 INSTITUTE FOR THE SOCIAL AND INTERNATIONAL STUDIES. (ISIS). Portland State University. Barcelona.  
Profesor de Economía Internacional, Economía Comparativa y Economía del Desarrollo. Clases impartidas en inglés.
- 1991 - 1998 INSTITUTO EUROPEO DE DERECHO Y ECONOMIA (INEDE) FERT. Barcelona, España.  
Profesor del Bachelor of Business Administration  
Responsable de las asignaturas en Microeconomía, Macroeconomía, Marketing y Política de Empresa. Clases impartidas en inglés.

- 1995 - 1998 INSTITUTO EUROPEO DE DERECHO Y ECONOMIA (INEDE)  
FERT. Barcelona, España.  
Director Académico del Programa Bachelor of Business Administration.
- 1994 - 1995 EADA  
Curso de Perfeccionamiento para Directivos y Master de Dirección  
Barcelona, España  
Política de Empresa. Método del caso.
- 1993 - 1995 BISSY MANAGEMENT SCHOOL. Group de Bissy. Barcelona  
Professor de Marketing y de Política de Empresa.
- 1994 - 1995 BISSY MANAGEMENT SCHOOL. Group de Bissy. Barcelona.  
Coordinador académico del Programa Bachelor of Business Administration (BMS)
- 1992 - 1993 CENTRE D'ESTUDIS TECNICS OSONA  
Curso de formación a empresarios y directivos  
Andorra. (Mayo 1992)  
Clases impartidas en Política de Empresa. Método del caso.
- 1992 - 1993 INSTITUTO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE LA EMPRESA (IESE)  
Varias sesiones impartidas en el curso de Política de Empresa del  
Master Ejecutivo de Madrid. Método del caso.

#### EXPERIENCIA EMPRESARIAL Y DIRECTIVA

- 1989 - 1990 ARCO CHEMICAL ESPAÑA, CO.  
Barcelona, España.  
Coordinador de Marketing.
- En comunicación con el Vicepresidente de Marketing, realización de análisis trimestral de ventas, cálculo de cuotas de mercado, estudio de la competencia, confección del plan anual de marketing para España.
- 1988 - 1989 U.S. BRAIDING, INC.  
Miami, Florida.  
Director de Marketing.
- Fabricante de conexiones flexibles para fontanería, lavadoras, etc. y para uso industrial. A cargo de un equipo de 5 personas y responsable de las siguientes funciones:
- Desarrollo y seguimiento del plan de marketing para las diferentes líneas de productos.
  - Cálculos de rentabilidad. Presupuestos de ventas. Precios de venta y descuentos.
  - Introducción de nuevos productos en el mercado. Investigaciones de mercado.
  - Segmentación y posicionamiento de los productos en el mercado.
  - Promoción y publicidad de productos. Diseño de catálogos y de anuncios publicitarios en revistas especializadas.
  - Desarrollo de la red de ventas. Contratación de representantes de ventas. Definición de objetivos comerciales. Negociación de condiciones con distribuidores
  - Control y seguimiento de los presupuestos para los departamentos de marketing y ventas.

1987 - 1988      ARBORA, S.A.  
Barcelona, España.  
Jefe de Administración Comercial.

Fabricante español de pañales y compresas femeninas con siete áreas comerciales y 100 vendedores. A cargo de un grupo de 10 personas y con la ayuda de un IBM S/38 y un PC IBM 60 responsable de las siguientes funciones:

Desarrollo del libro de condiciones de venta para cada ciclo de 2 meses. (Condiciones generales, descuentos para el ciclo, descuentos especiales).  
Aprobación diaria de precios especiales solicitados por las áreas comerciales.  
Cálculo y liquidación del pago de incentivos y de los gastos de viaje.  
Previo a facturación, control de los pedidos y análisis de las diferencias en precios.  
Cálculo de rápeles sobre volumen.  
Análisis de estadísticas de ventas.

1984 - 1987      AMERICAN BRAIDING COMPANY  
Miami, Florida.  
Departamento de Contabilidad.

Contabilidad financiera y de costos. Bancos. Tesorería.  
Facturación. Cuentas clientes.

En 1986, miembro de la misión comercial del Departamento de Comercio del Estado de Florida a España representando a esta empresa americana. Participación como conferenciante en las Cámaras de Comercio de Madrid y de Barcelona. Reuniones con el alcalde de Madrid, el Embajador de los Estados Unidos, y con el Presidente de la Generalitat de Catalunya, Sr. Jordi Pujol.

#### IDIOMAS

	<u>Leído</u>	<u>Escrito</u>	<u>Hablado</u>
Catalán	Muy bien	Bién	Muy bien
Castellano	Muy bien	Muy bien	Muy bien
Inglés	Muy bien	Muy bien	Muy bien
Francés	Regular	Regular	Regular

#### HONORES Y PREMIOS

- The William B. Rosborough Award in Marketing (University of Miami, 1989).
- Miembro de por vida de Beta Gamma Sigma National Honor Society para estudiantes de Administración y Dirección de Empresas.
- Lista del Decano.
- Cum Laude.

#### AFICIONES Y ACTIVIDADES

- Fundador y tesorero de la Sociedad Catalana de la Florida en 1983.
- Fotografía, vídeo, lectura, música, deportes.  
Dispuesto a viajar.