



Mònica Terribas, directora y presentadora de El Matí de Catalunya Ràdio, junto a Antoni Bover, presidente de nuestra Cámara.

ENCUENTRO DE MÒNICA TERRIBAS CON NUESTRO COMITÉ DE PATRONAGE

Barcelona, 11 de febrero de 2016

LOS MIEMBROS DEL COMITÉ DE PATRONAGE DE NUESTRA CÁMARA TUVIERON LA OPORTUNIDAD DE COMPARTIR UN ALMUERZO CON MÒNICA TERRIBAS. LA PERIODISTA -CON EXPERIENCIA EN TV3 Y EN EL DIARIO ARA Y AHORA AL FRENTE DE EL MATÍ DE CATALUNYA RÀDIO- EXPLICÓ A LOS ASISTENTES SU VISIÓN DEL ESTADO ACTUAL DEL PERIODISMO Y DE LA POLÍTICA EN CATALUÑA.

Al comienzo de su intervención, destacó que tanto en España como en Cataluña se está produciendo una transformación de la política fruto de una crisis de valores. “La corrupción, la mala gestión y el desprestigio han hecho que la gente profesional no quiera entrar a dar su talento a la política. Esto representa un problema enorme”, subrayó. Según la periodista, los partidos políticos carecen de personas que aborden las cuestiones sin medir “a muy corto plazo” el rendimiento que recibirá un determinado acto. En su opinión, los discursos se basan en ganar puntos de popularidad ante unas elecciones y “nadie está dispuesto a sacrificar su propia agenda personal para decirle a la gente que será un proceso que durará años, que dependerá de terceros, que tendrá dificultades o que requerirá sacrificios por parte de la población”.

actividades...

El Comité de Patronage en los entrenamientos de la F1

p. 5

nuevos miembros...

Bienvenida a los nuevos miembros

p. 8 - 9

actividades...

Reunión con Agustí Colom, concejal del Ayuntamiento de Barcelona

p. 11

Por otro lado, destacó la calidad de los medios de comunicación en Cataluña, tanto públicos como privados, que calificó de “muy responsables”. “Explicamos a la gente lo que ocurre en profundidad, sin hacer



espectáculo o amarillismo, en horas de máxima audiencia, por lo que llegamos a una parte de población importante”, agregó. Asimismo, afirmó que Cataluña se caracteriza por tener una sociedad informada, en la que el perfil del consumidor de radio o de televisión es el de una persona que ve documentales e informativos y que no prioriza los programas de puro entretenimiento. A pesar de ello, reconoció que el exceso de información es un problema latente. “Estamos viviendo un momento en el que -a través de las redes sociales- las personas viven acibilladas sistemáticamente por inputs informativos. Esto no ha revertido en una sociedad más informada o más responsable, sino más saturada y menos capaz de entender lo que está ocurriendo”. Por tanto, la tarea de los medios de comunicación es, según Terribas, intentar ordenar dicha información y que la máxima cantidad de voces posibles intervengan en el discurso. “No es fácil, pero nuestra vocación de servicio público es que eso exista”, afirmó.

Respecto a la tensión en las relaciones entre España y Cataluña, nuestra invitada comentó: “No hemos construido, respecto a Europa, el imaginario colectivo español. Desde España no se molestan en explicar la complejidad de lo que es España y sólo hablan de Cataluña cuando hay conflicto”.

“ Mi objetivo es llevar a empresarios frente a un micrófono ”

La periodista concluyó haciendo una crítica a la excesiva presencia de tertulias en los medios de comunicación. “El mundo tertuliano se ha convertido en un fabricante de personajes y se mantiene en antena porque genera audiencia. Quien diga lo contrario, miente”, sentenció. Terribas destacó la necesidad de hacer más *cara a cara*, pero reconoció que pocos aceptan dicho formato. “Los políticos deberían dar explicaciones sistemáticamente de lo que está pasando y de las decisiones que toman, pero no lo hacen. Sólo acuden a la prensa cuando les interesa por motivos electorales”. Esta reticencia, en opinión de Terribas, puede afectar la veracidad de la información que se difunde por los medios. “La veracidad tiene que ver con el equilibrio de información, y si como periodista no consigues dar otras perspectivas, la percepción del oyente es que siempre hablan los mismos”, afirmó. En este sentido, la periodista hizo una llamada a los presentes a atreverse a salir en los medios: “No es fácil llevar a empresarios frente a un micrófono, pero es imprescindible que hable el mundo empresarial, económico y financiero de este país”.



La banque dans laquelle vous vous sentez toujours comme chez vous

TARGOBANK est la filiale du groupe **Crédit Mutuel en Espagne**, avec des équipes bilingues qui vivent au rythme de la culture franco-espagnole.

Nous sommes en Espagne pour vous accompagner avec un **service complet de services bancaires et d'assurances sans frontières**.

TARGO BANK
Une banque proche de vous qui vous mènera loin

Groupe **Crédit Mutuel**

www.targobank.es

Barcelone:

Av. Diagonal, 437
Tel.: 933 624 008

Av. República Argentina, 223
Tel.: 934 183 000

C/ Providencia, 76
Tel.: 93 219 46 54

C/ Roselló, 323
Tel.: 93 207 28 00

C/ Sigüenza, 37
Tel.: 93 357 45 50

Ronda Sant Pere, 55
Tel.: 93 245 62 00



NETWORKING EN EL MARCO DEL MOBILE WORLD CONGRESS

23 de febrero 2016

Con motivo del MWC celebrado en Barcelona, nuestra Cámara organizó un encuentro de networking entre empresas de las delegaciones de las Cámaras de Comercio **Nord de France** y **Paris Ile de France** y empresas del sector digital y de las TIC. El evento -que contaba con el apoyo de la red **Enterprise Europe Network**- se celebró en el Hotel Barceló Raval y contó con la presencia de más de 100 empresarios y representantes del mundo institucional, así como de la recién nacida French Tech Barcelona.



Más de 100 personas asistieron al evento, celebrado en el hotel Barceló Raval.



De izquierda a derecha, Christian Marion, responsable del mercado francés de nuestra Cámara, Laurent Renard (Toro Development) y Romain Belveze (Business France).

Al encuentro asistieron Bruno Cavaco y Wafâa Maadnous, respectivamente presidente y directora de **Louvre Lens Vallée**, clúster especializado en las industrias digitales dedicadas a la cultura, cuyo objetivo era promocionar las tecnologías y las aplicaciones digitales en el sector cultural en base a la experiencia del propio Musée du Louvre. Bajo el lema *¿cómo optimizar el potencial comercial del sector cultural aportando valor a los usuarios?*, los representantes de Louvre Lens Vallée se reunieron con miembros del Festival Castell de Peralada, del MACBA, del MNAC y del Museu Frederic Marès. Durante dicha reunión se habló de la digitalización y de la conservación del arte y del patrimonio cultural, de e-books y de aplicaciones de las nuevas tecnologías en el campo de la educación y de la publicación, así como de nuevos servicios digitales para el desarrollo cultural y del turismo.



De izquierda a derecha, Bruno Cavaco (Louvre Lens Vallée), Philippe Saman, Joël Salaün (CCI International Nord de France), Wafâa Maadnous (Louvre Lens Vallée) y Katina Mihazlova (CCI International Nord de France).

DESAYUNO DE TRABAJO SOBRE COACHING TRANSFORMACIONAL

24 de febrero 2016

✚ Nuestra Cámara organizó, en colaboración con el **Centro de Coaching Cristina Naughton**, un desayuno de trabajo sobre las ventajas del coaching transformacional para las empresas. **Hervé Felouzat** y **María Carmen Cortés**, fundadores y directores del centro, fueron los ponentes de la sesión informativa.

Las organizaciones requieren un liderazgo potente por parte de los directivos. Las más avanzadas destacan por cultivar la habilidad de aprender más rápido que sus competidores. El coaching transformacional aporta, por un lado, nuevos principios a las empresas para abordar los resultados y, por otro, herramientas que ayudan a los ejecutivos a saber cómo relacionarse con su equipo para lograr dichos resultados.

Nutrido del desarrollo organizacional y del pensamiento sistémico, el coaching transformacional considera clave construir “organizaciones aprendices” para que sus directivos y colaboradores construyan un contexto que les permita expandir sus posibilidades de incorporar nuevas y más amplias formas de pensar y accionar. También les ayuda a reinventar continuamente modos de producir juntos los resultados y beneficios del negocio. De esta forma, ganan tanto las personas como las empresas.



De izquierda a derecha, Hervé Felouzat, María Carmen Cortés y Philippe Saman.

El coaching ejecutivo permite al directivo analizar qué puede potenciar, fortalecer y mejorar en sí mismo, en sus colaboradores y en su equipo de trabajo. Le proporciona herramientas para identificar qué factores no se han tenido en cuenta para estar en la situación de tensión en la que se encuentra y ver las estrategias que puede idear e implementar para trascender esa situación compleja e incierta.

En definitiva, se trata de una disciplina que parte de la realidad del directivo y le ofrece una mirada sistémica y precisa de esa realidad para que cree sus propias respuestas, guiado por un coach certificado.





NUESTRO COMITÉ DE PATRONAGE ASISTE A LOS ENTRENAMIENTOS DE LA F1 EN MONTMELÓ

2 de marzo 2016

⌘ Miembros del Comité de Patronage de nuestra Cámara tuvieron la oportunidad de asistir, el miércoles 2 de marzo, a los entrenamientos de Fórmula 1 en el **Circuit de Barcelona-Catalunya**, en Montmeló.

A las doce del mediodía los asistentes se dieron cita en el Hospitality-Pis box, para ver los coches circular, a tan solo unos metros de distancia, mientras disfrutaban de una copa de bienvenida.

Se organizaron -entonces- diferentes grupos para realizar un recorrido en minibús por los viales. Se explicó a los presentes algunas curiosidades, como el hecho de que las motos superan la velocidad punta que alcanzan los bólidos de F1. Éstas tampoco siguen el mismo recorrido por la pista, ya que existen zonas, sobre todo en las curvas, donde el trazado de coches y motos es diferente.

Nuestros socios pudieron acceder también a la zona del Pit Lane, pista asfaltada junto a los garajes que transcurre en paralelo a la recta principal del circuito. Allí se ubican los boxes de las escuderías que participan en un Gran Premio y es donde se desarrollan todas las estrategias y tácticas durante las carreras, se da asistencia a los pilotos y se practican las intervenciones mecánicas a los coches. Los asistentes pudieron observar de cerca algunos de los espectaculares coches de carreras que se encontraban en los boxes.

Posteriormente, se realizó un recorrido por el Paddock, zona de acceso restringido en la que las escuderías aparcan sus camiones e instalan sus



La entrada al Hospitality-Pis Box reservado para nuestra Cámara.

motor-home, auténticas casas móviles. Algunos de los presentes incluso tuvieron la suerte de cruzarse con algún piloto e inmortalizar el momento con sus cámaras.

Durante la jornada, Valtteri Bottas (Williams) fue quien consiguió el mejor crono (1:23.261), seguido de Hamilton (Mercedes), con 1:23.622, y Magnussen (Renault), con 1:23.933.

Muchos de los presentes se dieron cita para un próximo encuentro en el Circuit de Barcelona-Catalunya, con motivo de los grandes premios de F1 (13-14-15 de mayo) y de MotoGP (3-4-5 de junio).



Circuit de Barcelona-Catalunya.



Los asistentes a punto de entrar en la zona del Paddock.



En el centro, Philippe Saman junto a Joan Fontserè, director general del Circuit de Barcelona-Catalunya.



Nuestros socios en el Hospitality-Pis Box.

ENCUENTRO DE LOS SOCIOS DE LAS CÁMARAS EUROPEAS EN BARCELONA

3 de marzo 2016

➤ Más de 150 personas se dieron cita el jueves 3 de marzo en el hotel Barceló Raval para celebrar un nuevo encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas en Barcelona. El espacio, situado en el corazón del barrio del Raval, se caracteriza por su singular estructura elíptica con un interiorismo de vanguardia.

Este tipo de eventos, propuestos por las Cámaras de Comercio alemana, belgo-luxemburguesa, británica, danesa, finlandesa, francesa, italiana, portuguesa y sueca en Barcelona, son una buena oportunidad para ampliar y desarrollar una red de contactos profesionales tanto a nivel nacional como internacional.

El próximo encuentro será el jueves 26 de mayo.



 BLUEBIZ

La oferta más rentable

para sus viajes de empresa

Gracias a BlueBiz,
su empresa obtendrá...



Ahorro inmediato



Ventajas comerciales



Reconocimiento corporativo

Afíliase ya al programa BlueBiz
y vea despegar su rentabilidad
www.bluebiz.com/es



MESA REDONDA SOBRE LAS PROPUESTAS PARA EL ÉXITO DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA EN EUROPA

8 de marzo 2016

⌘ La COP 21 ha constituido una etapa fundamental en la historia de las negociaciones internacionales sobre el cambio climático. El acuerdo firmado en París en diciembre del año pasado por 195 estados ofrece el impulso político necesario para una verdadera ruptura con los modos actuales de producción y de consumo. Reducir el consumo energético, mejorar la eficiencia energética, desarrollar la movilidad y sistemas de propulsión alternativos en el transporte y llevar a cabo una mutación en la industria química se convierten, de esta manera, en objetivos prioritarios.

Con la perspectiva de la COP22 que tendrá lugar en Marruecos, la mesa redonda organizada por nuestra Cámara -en colaboración con **ON5 Company** y **ERDF** (Électricité Réseau Distribution France)- tenía como finalidad tratar la implicación de todos los actores, ya sean europeos, nacionales o locales, industriales o institucionales, para lograr el éxito en los compromisos climáticos, en la construcción de la transición energética y en el cambio hacia una economía baja en carbono.

España, puente entre Europa y África, donde el acceso a la energía sigue siendo una problemática fundamental, ha tomado numerosas iniciativas para implicarse en esa transición, en particular en términos de eficiencia energética. Cataluña, en palabras de **Maria Assumpta Farran**, directora de l'**Institut Català de l'Energia**, está plenamente involucrada, ya que "no se trata sólo de un tema de medioambiente, sino también de salud".

La democracia energética apuesta por una reapropiación de los ciudadanos de sus vidas energéticas. El consumidor ya no es únicamente el que encarga y compra la energía que utiliza. Se convierte en un actor

responsable de la cantidad de energía consumida y en parte relevante del mix energético, porque tiene la oportunidad tanto de comprar la energía de origen limpia como de producirla de forma descentralizada. Según **Myriam Maestroni**, fundadora y creadora de **ON5 Spain SL** y de **Économie d'Énergie SAS**, los hogares se convierten cada vez más en "consumidores actores", siendo parte esencial de la transición energética.

Para **Michel Derdevet**, secretario general de **ERDF**, "las redes de distribución de electricidad son el núcleo de esta formidable mutación energética y constituyen un vector de solidaridad entre los territorios, ya sean rurales o urbanos, así como una herramienta para volver a dinamizar la construcción europea". De esta forma, entre las 12 recomendaciones hechas en el informe remitido al presidente de la República Francesa, "el desarrollo de un corredor europeo de movilidad propio podría tener sentido para los ciudadanos europeos". La iniciativa, lanzada el 23 de noviembre de 2015, cuyo objetivo es instalar puntos de recarga eléctrica en las autovías franco-ibéricas, representa una etapa fundamental.

Ferran Tarradellas, director de la **representación de la Comisión Europea en Barcelona**, recordó a los presentes que la UE fue la primera en hacer de la lucha contra el cambio climático una gran política estructural en este último medio siglo. Aseguró que desde Bruselas se quiere "proveer a los ciudadanos europeos con una energía que esté asegurada y que sea competitiva y sostenible".

La sesión finalizó con unas palabras de agradecimiento de **Robert Mauri**, consejero de Desarrollo Sostenible e Industria de la **Embajada de Francia en España** y moderador de la mesa redonda, quien recordó también a los presentes la decidida apuesta del gobierno francés por la transición energética.



De izquierda a derecha, Maria Assumpta Farran, Ferran Tarradellas, Robert Mauri, Michel Derdevet y Myriam Maestroni.



Miembros

Bienvenida a las empresas que han entrado a formar parte de nuestra Cámara en las últimas semanas



Javier Palomino, BUREAU DE REPRÉSENTATION
À BARCELONE

Mihai Lezius-Doncel, BUREAU DE
REPRÉSENTATION À MADRID

Via Augusta 21 - 23, 1º 08021 Barcelona
Tel. 681 22 34 71
btespaigne@banquetransatlantique.com
www.banquetransatlantique.com

La **Banque Transatlantique** -banque privée internationale du Groupe Crédit Mutuel-CIC- conseille et accompagne les Français de l'étranger depuis plus de 80 ans.

En 2015, dans le cadre du développement de son réseau international, elle crée un bureau de représentation à Madrid et à Barcelone.

La Banque propose un ensemble de services et de solutions patrimoniales conçues spécialement pour répondre aux besoins des expatriés en Espagne. Elle offre à ses clients un suivi personnalisé, un accompagnement juridique et fiscal intégrant les problématiques transfrontalières, une offre de gestion libre ou déléguée en euros ou en devises via sa filiale -Transatlantique Gestion-, une structuration patrimoniale répondant aux réglementations locales ainsi que des financements de projets immobiliers en France ou en Espagne.

La Banque Transatlantique rejoint le Comité de Patronage de notre Chambre.



Anne Mathon, DIRECTORA
Lourdes Guerra, RESPONSABLE ADMINISTRACIÓN

Ronda Sant Pere, 17 - 2º 08010 Barcelona
Tel. 93 244 95 00
www.imagedemarque.es

Image de Marque es una consultoría y agencia de branding internacional e independiente, especializada en la creación, diseño, implementación y gestión de marcas reconocidas.

La compañía convierte modas y tendencias en estrategias de branding innovadoras y en experiencias únicas tanto para marcas nacionales como internacionales, ya sean corporativas o de gran consumo. Ayuda a que las empresas tengan una visión global y sepan focalizarse en lo fundamental, trabaja codo con codo con sus clientes y establece equipos sólidos y proactivos para alcanzar un objetivo común.

Sus servicios y actividades incluyen: evaluación de marca, estrategia de marca, diseño corporativo y de gran consumo, naming, identidad visual, diseño de producto y packaging, comunicación gráfica y digital de marca, diseño para retail y gestión de marcas.



Jean Paul Trouilleux, DIRECTEUR GÉNÉRAL

Vimetera, 10 - 08173 Sant Cugat del Vallès
Tel. 93 674 29 46
jptrouilleux@orange.fr

Présente dans près de vingt pays et leader en gestion du patrimoine des expatriés, **La Compagnie Financière Saint-Paul** conseille sur le

plan financier, juridique et fiscal les Français et les entreprises françaises installés à l'étranger.

Elle est spécialisée dans la protection de la famille et du conjoint. Elle propose des solutions globales pour la retraite aux Français de l'étranger, en accord avec la législation des pays de la Communauté Européenne.

Forte d'une longue expérience dans l'accompagnement des expatriés, elle compte sur des consultants compétents et dynamiques qui privilégient la connaissance des spécificités du client et lui apportent la meilleure solution.



Manel Gil, FOUNDER & OWNER

Avda. Diagonal, 640 - 6º A 08017 Barcelona
Tel. 722 755 425 · mgf@magnogbg.com · www.magnogbg.com

Magno Global Business Group es una marca empresarial dedicada al mundo de las inversiones.

Dentro del grupo, la compañía Magno Investments Management, S.L. se dedica exclusivamente a la gestión y/o representación de fondos de inversión, family office e inversores particulares tanto a nivel nacional como internacional. Opera en tres áreas diferentes: Real Estate, Financial Investments y Commodities.

Trabaja con una política de "Compra-Venta Cruzada Directa" entre sus clientes, la cual asegura la máxima profesionalidad, transparencia y agilidad en las operaciones, cruzando las necesidades de éstos entre ellos, con una doble vía de necesidad: compra y venta de activos.



Fabien Leurent, DIRECTOR GENERAL

Camí de les Oliveres, 1 - 08800 Vilanova i la Geltrú
Tel. 902 021 011
contacto@mondialrelay.es · www.puntopack.es

Desde hace más de 20 años, **Mondial Relay** se ha impuesto como uno de los líderes de la distribución de envíos a particulares, a domicilio o en su red de puntos de conveniencia "Punto Pack®". Las más prestigiosas empresas de e-commerce y de venta a distancia -como Justfab, Venca, H&M, Showroomprivé.com, Fotoprix, Norauto, Misterauto.com- le confían sus expediciones.

En 2010, la compañía lanzó un nuevo servicio que le permite competir directamente con los operadores estatales. Consiste en el envío directo de paquetes desde un "Punto Pack®", sin colas ni esperas, con una flexibilidad horaria importante y una seguridad garantizada.

Sus soluciones de entrega se adaptan a las necesidades de los consumidores y sobre todo a los nuevos ritmos de vida. Cuando un envío

está disponible en su punto de conveniencia, advierte al cliente mediante SMS o email. Con un tracking riguroso, el cliente puede hacer un seguimiento de cerca a su envío a través de la página web de Mondial Relay.

La empresa pertenece al Groupe 3SI, uno de los pocos grupos franceses que conjuga el e-commerce y los servicios para el e-commerce.



Cristina Mas de Xaxas, MEMBERSHIP MANAGER

C. Escar, 26 - 08039 Barcelona
Tel. 93 484 23 00
repcion@oneoceanportvell.com
www.oneoceanportvell.es

OneOcean Port Vell es el nuevo puerto deportivo inaugurado en Barcelona. Se convertirá pronto en uno de los más importantes del Mediterráneo para yates de gran eslora.

Las nuevas instalaciones combinan infraestructura de vanguardia y unos servicios de gran calidad para satisfacer las necesidades de sus clientes y de ese tipo de embarcaciones. Contribuirá a mantener la ciudad de Barcelona como destino turístico internacional de primer nivel.

Uno de los elementos destacados del proyecto es **OneOcean Club**, un restaurante privado para socios, que les permite disfrutar de una localización única, una gastronomía sublime, un entorno exclusivo y relajado y un excelente servicio.



Valérie Patout-Gestín, DIRECTRICE ARTISTIQUE
Gaël Patout, DIRECTEUR D'AGENCE

C. Sant Pere Més Baix, 32 - Entlo 1ª
08003 Barcelona
Tel. +33 2 97 40 42 09
conseil@quintesis.com - www.quintesis.com

Quintesis est une agence de communication et d'innovation créée en 1999. Historiquement basée à Vannes, la société est aujourd'hui présente à Nantes, Paris et depuis peu à Barcelone.

Agence leader en Bretagne, la société intervient dans plusieurs domaines : conseil et stratégie, branding, digital web, print (plaquettes, catalogues...), film, vidéo, motion.

Reconnue comme un acteur innovant sur le marché, l'agence est réputée pour résoudre des dossiers complexes et proposer des solutions de communication novatrices. Ce positionnement l'a conduite à créer le département Quintesis Innovation, qui travaille notamment sur le marketing poly-sensoriel.

L'entreprise développe aussi des médias print et web : Ouest magazine, Destination Barcelone...

Parmi ses principaux clients, on peut citer : Eiffage, Vinci, Invivo, VM matériaux, Hyper U, La Poste.



Olivier Bernon, DIRECTOR GENERAL

C. Valportillo II - 8 bis - 2ª planta
28108 Alcobendas
Tel. 91 381 43 32
sac@chequegourmet.com - www.up-spain.com

Up Spain es la filial española del Grupo Up, que comenzó su actividad en el país con el producto *Cheque Gourmet* hace más de 25 años, convirtiéndose en la primera empresa del sector con dedicación exclusiva a la emisión de cheques y tarjetas de servicio.

En la actualidad, cuenta con más de 4.500 empresas clientes en España. Además, fruto de su profesionalidad, administra los presupuestos para ayudas sociales de varias comunidades autónomas.

En España, más de 500.000 usuarios aprovechan las ventajas que ofrecen sus productos. Desde la recepción del pedido y hasta la entrega del mismo, Up Spain trabaja garantizando el máximo nivel de calidad y seguridad. Lo avala la obtención de su primer Certificado de Calidad hace más de 10 años, que han ido renovando hasta la actualidad, disponiendo ya de la certificación ISO 9001:2008.

XVIII Torneo de Golf

Jueves 16 de Junio 2016

Club de Golf Terramar - Sitges -

Más información e inscripciones:

www.camarafrancesa.es

Organiza



Patrocina

Audi Center BCN sud
Barna Wagen
Catalunya Wagen



ALMUERZO EN EL MIRADOR DEL PALAU Y SORTEO DEL XXXIII TORNEO DE TENIS CÁMARA FRANCESA / AGRUPACIÓ

17 de marzo 2016

Nuestra Cámara organizó un almuerzo en el restaurante **El Mirador del Palau**, situado en la plaza del Palau de la Música Catalana, uno de los sitios más emblemáticos de la ciudad condal.

Los más de 80 empresarios presentes pudieron disfrutar de una copa de bienvenida con vistas a la fachada modernista de Domènech i Montaner. Pasaron después a la sala del restaurante, donde degustaron la propuesta culinaria de **Singularis**, la división de catering de autor del grupo **Serunion**, empresa miembro de nuestra Cámara.

En el transcurso del almuerzo se realizó el sorteo de una nueva edición de nuestro torneo de tenis, patrocinado por **Agrupació**, compañía especialista en seguros para personas.

Como se viene haciendo en las últimas ediciones, los equipos se han repartido en dos grupos con el fin de disputar más partidos y hacer más contactos.



Carmen Giraco, representante de Agrupació, junto a Philippe Saman, director de la Cámara.



XXXIII TORNEO DE TENIS CÁMARA FRANCESA - AGRUPACIÓ



GRUPO A

- A1 FINDER & WILBER / ALEMANY Y ASOCIADOS
- A2 BAKER & MCKENZIE
- A3 BUFETE B. BUIGAS / ELIPSOS
- A4 ROCA JUNYENT
- A5 BRUMWELL BROKERS / TAX

Primero GRUPO A

Segundo GRUPO B

Finalista 1

Segundo GRUPO A

Primero GRUPO B

Finalista 2

GRUPO B

- B1 ORANGE / TORO
- B2 CÁMARA DE COMERCIO FRANCESA
- B3 AGRUPACIÓ
- B4 BUSINESS FRANCE
- B5 BDO ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS

JORNADAS GRUPO A

JORNADA 1: 18-3 / 10-4	A1 - A2 / A3 - A4
JORNADA 2: 11-4 / 1-5	A1 - A5 / A2 - A3
JORNADA 3: 2-5 / 31-5	A1 - A3 / A4 - A5
JORNADA 4: 2-5 / 29-5	A1 - A4 / A2 - A5
JORNADA 5: 30-5 / 26-6	A2 - A4 / A3 - A5

Finalista 1

Finalista 2



GANADOR

JORNADAS GRUPO B

JORNADA 1: 18-3 / 10-4	B1 - B2 / B3 - B4
JORNADA 2: 11-4 / 1-5	B1 - B5 / B2 - B3
JORNADA 3: 2-5 / 31-5	B1 - B3 / B4 - B5
JORNADA 4: 2-5 / 29-5	B1 - B4 / B2 - B5
JORNADA 5: 30-5 / 26-6	B2 - B4 / B3 - B5

ALMUERZO CON AGUSTÍ COLOM, CONCEJAL DE EMPLEO, EMPRESA Y TURISMO DEL AJUNTAMENT DE BARCELONA

5 de abril 2016

✚ Nuestra Cámara, en colaboración con Barcelona Activa, organizó el pasado 5 de abril un almuerzo con representantes de la comunidad empresarial francesa en Barcelona y Agustí Colom, concejal de Empleo, Empresa y Turismo del Ajuntament de Barcelona. Al acto también asistió -entre otros- Albert de Gregorio, consejero delegado de Barcelona Activa.

Los empresarios franceses representaban empresas de sectores de actividad y tamaños muy diversos, lo que permitió abordar las temáticas desde diferentes puntos de vista.

Tras una rueda de presentaciones, **Agustí Colom** explicó las líneas básicas de la estrategia del Ajuntament para conseguir una ciudad más integradora y con menos desequilibrios internos.

Uno de los retos que debe afrontar Barcelona es el crecimiento de sus empresas. En la ciudad condal el porcentaje de empresas pequeñas es más alto que en otras ciudades, por lo que uno de sus objetivos es hacerlas crecer para que sean más competitivas.

En ese mismo sentido se enfoca la estrategia de Barcelona Activa. **Albert de Gregorio**, a la cabeza de dicho organismo, indicó que se orientan -cada vez más- a formar a las personas en la autoemprendeduría, con una gran variedad de formaciones y asesorías específicas, y no tanto en la autoocupación.

Otro de los objetivos de la nueva estrategia de la ciudad es el equilibrio entre los barrios, con el fin de evitar guetos, fuente de futuros problemas. En este sentido, Colom reafirmó su apoyo a la inversión en la ciudad, siempre y cuando aporte valor y no se trate de una mera especulación inmobiliaria.

Los empresarios del sector turístico de Barcelona, en el cual la presencia francesa es muy relevante, quisieron conocer de primera mano el modelo que se quiere implantar en la ciudad. Colom explicó que desde el Ajuntament buscan un crecimiento de las plazas hoteleras que sea sostenible, sin especulaciones, con la ayuda de sellos como el



De izquierda a derecha, Mario Rubert, director de Promoción Económica Internacional del Ajuntament de Barcelona, Philippe Saman, director de la Cámara, y Agustí Colom, concejal de Empleo, Empresa y Turismo del Ajuntament de Barcelona.

Biosphere Responsible Tourism, que favorece un turismo verde y responsable. Reafirmó también su lucha contra los alojamientos ilegales, en la cual la colaboración con las diferentes plataformas de alojamientos es un factor clave. Reconoció que, como último recurso, no descartan realizar inspecciones para detectar ilegalidades.

Respecto a los horarios comerciales, se habló de la posibilidad de abrir los domingos. El concejal comentó que se estaba cerrando un acuerdo con todas las asociaciones comerciales para permitir la apertura de 3 días festivos en mayo y 2 en octubre, dejando la temporada de verano fuera del acuerdo.

Uno de los últimos temas abordados fue el interés del Ajuntament por desarrollar y potenciar dos focos de atracción: el área del Besòs (entre el Fòrum y la nueva estación de la Sagrera) y el área del Llobregat. El encuentro fue, en definitiva, una ocasión para que los empresarios franceses de Barcelona pudiesen compartir sus experiencias e inquietudes directamente con los responsables del Ajuntament.



Los asistentes al almuerzo, en la sede de Barcelona Activa.

1996 - 2016: 20 AÑOS SELECCIONANDO CANDIDATOS BILINGÜES

Con motivo del 20 aniversario de nuestro Servicio de Selección de Personal, la Cámara ha realizado un estudio del perfil de las empresas y de los candidatos que han utilizado dicha prestación.

Las empresas que han hecho uso de nuestro servicio son en un 57% de capital francés y en un 43% de capital español. En cuanto al sector de actividad, destacan en particular las empresas de servicios (54%), seguidas de las de distribución (24%) y las industriales (22%).

Respecto al perfil de las personas contratadas, cabe destacar que la mayoría tienen entre 30 y 45 años, un 20% es menor de 30 y un 17% es mayor de 45. El porcentaje de personas de nacionalidad francesa es superior a las de nacionalidad española.

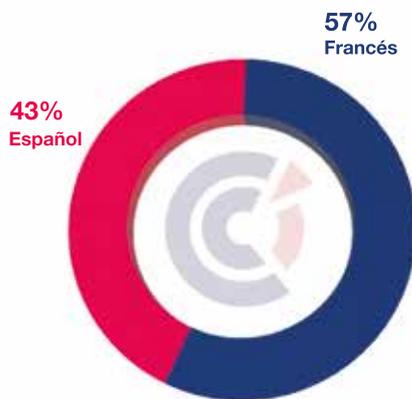
Entre los candidatos más demandados, se encuentran administrativos y comerciales. En los últimos años, los perfiles directivos y los de carácter técnico han registrado un aumento significativo.

La especialización de nuestro servicio en perfiles que dominan, como mínimo, el francés y el español, ha permitido en estos 20 años gestionar la contratación de más de medio millar de profesionales.

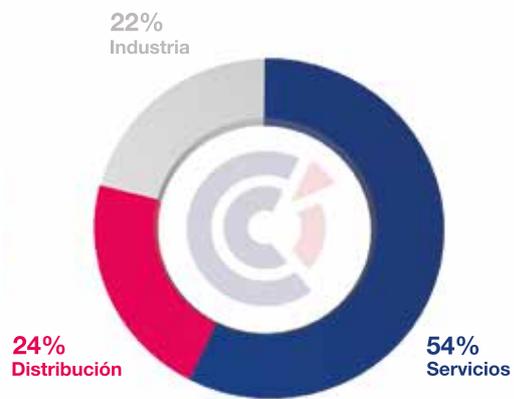


Más información: M^a Jesús Carmona
carmona@camarafrancesa.es

PERFIL DE LAS EMPRESAS QUE HAN CONFIADO EN NOSOTROS

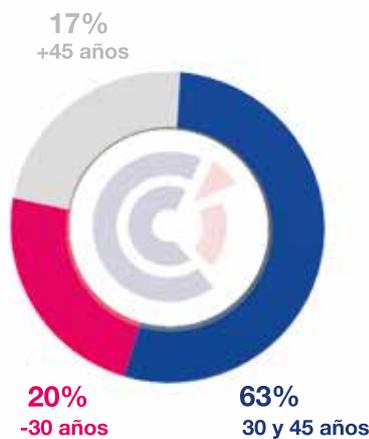


Con capital



Sector de actividad

PERFIL DEL MÁS DE MEDIO MILLAR DE CANDIDATOS CONTRATADOS



Franjas de edad



Nacionalidad



Cargo



Alma Retail Services (Alma Reformas SL), compañía especializada en reformas de locales comerciales, ha sido elegida por la marca francesa de moda masculina Celio para realizar las reformas de su tienda del centro de Barcelona.

El establecimiento reformado -con un nuevo concepto de tienda- abrió sus puertas al público el pasado 5 de marzo.



Alma Retail Services acompaña -desde 2002- a las empresas en sus proyectos de aperturas y reformas de espacios comerciales y corporativos, operando tanto a nivel nacional como internacional. Su equipo de profesionales se adapta a las exigencias de sus clientes en función del sector (retail, restauración, servicios, etc.) y el formato de espacio requerido (tiendas de retail, corners, stands de ferias, oficinas, etc.). Su experiencia le permite ofrecer un servicio completo llaves en mano: ingeniería, ejecución de obra, iluminación, mobiliario, rótulos, mantenimiento, etc.



business
performance
consulting

Alma Consulting Group y Lowendalmasaï, líderes en la mejora del rendimiento empresarial, pasan a denominarse **Ayming** tras su fusión anunciada a principios de enero. La nueva compañía se convierte así en uno de los principales grupos internacionales de Consultoría en Business Performance para la alta dirección (CEO, CFO, CHRO). Dentro de la estructura del nuevo grupo, España forma parte de la región sur, junto con Italia, Portugal y China, bajo la dirección de **Giovanni Grillo**.

Ayming aporta a las empresas un acompañamiento estratégico y operativo para hacer emerger y desarrollar de forma duradera su competitividad global, en cuatro grandes áreas de conocimiento: recursos

humanos, operaciones, finanzas e innovación. Su misión se centra en el acompañamiento de la prevención y gestión de riesgos (asegurar), la optimización de los procesos, la organización y las finanzas (acelerar), el desarrollo de las estrategias de crecimiento y la reasignación de recursos (anticipar).

El grupo -miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara- está presente en 14 países, cuenta con 1.500 consultores y ha alcanzado en 2015 una cifra de negocio de 173 millones de euros.



El **Grupo Econocom** ha cerrado el 2015 con un crecimiento del 11% (2.316 millones de euros, frente a los 2.093 millones de 2014). En España, su facturación ha sido de 222 millones de euros.

El negocio se beneficia de la estrategia de adquisiciones desarrolladas desde hace dos años en segmentos dinámicos y de competencias estratégicas como la seguridad, las aplicaciones de internet y móviles, las soluciones digitales y el asesoramiento en transformación digital.

La compañía -miembro de nuestro Comité de Patronage- tiene más de 30 años de experiencia en España, un equipo de 650 colaboradores y una amplia cobertura a nivel nacional. España es un país importante y prioritario dentro de la estrategia del Grupo Econocom a nivel internacional y se espera que, en 2016, continúe con las inversiones, aumentando el crecimiento orgánico en sectores de alto potencial.



Diana Rozas se ha incorporado como socia directora en la consultoría de selección de personal **Euro Consulting Partners**.



Diplomada en Marketing y Relaciones Públicas por la Universidad de Barcelona, ha dedicado toda su carrera profesional al sector del retail, comenzando por el contacto directo con el cliente, la dirección de equipos de ventas, la gestión integral de la unidad de negocio y la franquicia, hasta llegar a la expansión y la estrategia de desarrollo en The Eat Out Group, uno de los grupos de restauración más fuertes en España.

Posteriormente, se incorporó a la Sociedad de Centros Comerciales de España (SCCE), donde desarrolló planes de comercialización y re-comercialización en todo el país. Como senior leasing manager, ha trabajado para distintas entidades y ha negociado con los principales actores del retail en España y Europa.

Euro Consulting Partners lleva más de 15 años dedicándose a la búsqueda de talentos tanto en España como en Francia en los principales sectores de actividad: industria, banca/seguros, consultorías, informática, telecomunicaciones, comercio electrónico, turismo y ocio, transporte, logística, distribución, lujo o servicios públicos.



Santi García, director para la Península Ibérica de **iOpener Institute**, empresa miembro de nuestra Cámara, ha publicado un nuevo libro: *El arte de dirigir personas hoy*.

La publicación aborda la necesidad de que las empresas adapten la gestión de personas a la realidad de un mundo que ha cambiado, donde la competitividad de las compañías depende, más que antes, de su capital humano.



iOpener Institute es una firma nacida en Oxford que se dedica a la consultoría en productividad y felicidad en el trabajo. A través de una metodología propia, resultado de años de investigación en la materia, ayuda a sus clientes a tomar conciencia de la mentalidad con la cual se enfrentan a su trabajo y del impacto que esto tiene en su desempeño. Diseña planes de acción orientados a alcanzar mejores niveles de felicidad laboral, así como mayor efectividad y aprovechamiento del potencial humano de las organizaciones.



Pablo Regañás es el nuevo director general de **Oscaro Recambios**. Licenciado en Ingeniería de Caminos y de Telecomunicaciones por la UPC y por la École des Ponts et Chaussées, Regañás ha desarrollado su carrera en el mundo de las startups y es experto en e-commerce.



Oscaro es líder mundial en la venta de recambios originales de coche a través de internet. Dispone del más extenso y detallado catálogo electrónico de piezas de automóvil del mundo, con más de 50 millones de combinaciones pieza-vehículo. La compañía desarrolla e incorpora las innovaciones más punteras. Sus equipos de I+D optimizan todos los procesos y han implementado algoritmos propietarios únicos en el mundo.

El grupo Oscaro dispone de un servicio al cliente que agrupa a 200 expertos en mecánica, entre Francia y España. Su sistema logístico "Just in time" le ha valido el reconocimiento general de la industria y el premio "Rey de la Supply Chain", en 2014. Con su política constante de precio justo, ha conquistado ya a más de 5 millones de conductores.



Synergie España, perteneciente al Grupo Synergie, multinacional francesa especializada en la gestión integral de los recursos humanos desde 1969, ha nombrado a **Sílvia Balcells** nueva directora general de la compañía en sustitución de Allard van Dam.



Balcells ha liderado con éxito la dirección de operaciones de Synergie España durante 12 años. Su nombramiento refuerza la estrategia de crecimiento de la compañía de cara a alcanzar los ambiciosos objetivos marcados por el grupo durante los próximos años y siguiendo a sus clientes un servicio de calidad.

El Grupo Synergie ofrece servicios globales de trabajo temporal, selección, formación, consultoría y outsourcing. Propone a sus clientes soluciones personalizadas para convertirse en un auténtico partner en RRHH. Cuenta con una amplia red de oficinas distribuidas en 13 países europeos, Canadá y Australia. En España, dispone de 36 delegaciones.

Con una facturación de 1.798,9 millones de euros en 2015, el grupo Synergie se posiciona en el quinto puesto a nivel europeo.



François Martin ha sido nombrado director general ejecutivo de **Targobank**. Compaginará su nuevo cargo con la dirección general de Agrupació, entidad que dirige desde 2012.



Por su parte, **Jordi Marcos** ha sido nombrado nuevo director regional de Targobank en Cataluña, Aragón, Levante y Baleares. Comenzó su carrera profesional en Banco Atlántico y, posteriormente, se incorporó a Catalunya Caixa, donde ha trabajado los últimos 18 años.

Targobank -miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara- es el resultado de la asociación de Grupo Crédit Mutuel, uno de los bancos más sólidos del mercado francés, con más de 30 millones de clientes, y de Grupo Banco Popular, reputado banco español con cerca de 100 años de experiencia.



Votre assureur en Espagne



Gestion Intégrale en Français

Auto
Habitation
Santé
Moto
Vie
Épargne
Prévoyance

Parce que notre vocation est de vous rendre service nous vous offrons:

- Service complet et personnalisé
- Prestation à distance pour plus de commodité
- Garanties et tarifs adaptés

Délégation France
902 368 821
+34 93 496 47 34
delfrance@atlantisgrupo.es
www.atlantis-seguros.es

Assurances
Crédit  Mutuel
Grupo España