la lettre

TODA LA ACTUALIDAD DE LA CÁMARA FRANCESA

Passeig de Gràcia, 2 08007 Barcelona T. 93 270 24 50

www.camarafrancesa.es - info@camarafrancesa.es



🗍 De izquierda a derecha, Ernest Maragall, Jaume Collboni y Manuel Valls, candidatos a la alcaldía de Barcelona.

Comité de Patronage, encuentros con candidatos a la alcaldía de Barcelona

En el marco de las elecciones municipales del próximo 26 de mayo, nuestra Cámara ha organizado un ciclo de desayunos con varios cabezas de lista que aspiran a la alcaldía de Barcelona.

Manuel Valls (Barcelona pel canvi), Ernest Maragall (Esquerra Republicana de Catalunya) y Jaume Collboni (Partit dels Socialistes de Catalunya) han aprovechado dichos encuentros para presentar sus respectivos programas electorales e intercambiar con responsables del tejido empresarial de nuestra ciudad, todos ellos miembros de nuestro Comité de Patronage.

El formato escogido ha permitido conocer -durante 30 minutoslos proyectos de ciudad de sus diferentes partidos, así como dar respuesta -durante 1 hora- a las preocupaciones de los asistentes.

Estas reuniones tienen por objetivo acercar a los candidatos de las diferentes formaciones políticas las necesidades e inquietudes de los directivos de las empresas más representativas de nuestro Club.

NUESTROS MIEMBROS

Bienvenida a los nuevos socios v es noticia

ACTIVIDAD ASOCIATIVA

Nueva Comisión Talento v Diversidad

PRÓXIMAS ACTIVIDADES

Próximas actividades de la Cámara



El candidato **Manuel Valls** arropado por la presidenta y el director general de la Cámara.

Manuel Valls, Barcelona pel canvi

BARCELONA, 22 DE MARZO DE 2019

alls inició su intervención reconociendo que el próximo 26 de mayo será un día clave para los barceloneses, ya que tendrán que decidir el modelo de ciudad que quieren: una ciudad cosmopolita y tolerante, o una ciudad cerrada, pequeña, capital de una hipotética república catalana. "Estas elecciones no solo representan un gran reto importante para Cataluña y para España, sino también para el futuro de Europa", añadió.

"Hay que pensar en la Barcelona metropolitana que queremos inventar, es decir, la Barcelona del mañana", afirmó. "Hay que hacer de Barcelona esa gran ciudad del sur de Europa y del mediterráneo". Para ello es clave hablar de proyectos concretos en materia de vivienda, seguridad, cambio climático, inmigración, cultura, etc.

En materia económica, Valls argumentó que la pasividad -desde hace 4 años- de la Generalitat, está siendo muy perjudicial para la Ciudad Condal. Las inversiones extranjeras se han incrementado en otras ciudades como Madrid y Lisboa, pero en Barcelona han disminuido. Según el ex-primer ministro francés, bajar los impuestos y promover una política

Nacido en el barrio barcelonés de Horta (1962), hijo del pintor Xavier Valls y de Lusia Galffeti, la familia de **Manuel Valls** se instala en Francia poco después de su nacimiento. Cursó sus estudios en la escuela pública francesa y, con apenas 18 años se puso en contacto con el Partido Socialista, donde desarrolló una formación basada en los valores republicanos de la mano de su mentor, Michel Rocard. A los 20 años obtuvo la nacionalidad francesa

En el país vecino, ha ocupado varios cargos de primer nivel en todos los ámbitos de la administración: alcalde de Évry (2001-2012); ministro de Interior (2012-2014); y primer ministro (2014-2016) durante la presidencia de François Hollande.

El 25 de septiembre de 2018 expresó el deseo de ser el próximo alcalde de Barcelona y, por consiguiente, de presentar su candidatura a las elecciones municipales del próximo 26 de mayo.

businessfriendly ayudaría a mejorar esta situación. De la misma manera que debemos acoger al turismo con los brazos abiertos (hoteles, seguridad, etc.), hay que hacerlo con las empresas. Para ello, es necesario finalizar grandes infraestructuras como la línea 9 del metro o realizar una importante inversión en Rodalies, así como aprovechar el triángulo de oro de

Barcelona (aeropuerto, puerto y zona franca), entre otros.

Otro elemento importante para la economía de Barcelona es el turismo, que representa el 15 % de su PIB. En este sentido, hay que seguir promoviendo el turismo de playa, pero también un turismo cultural, combatir la "turismofóbia" y los pisos turísticos. Asimismo, debemos sacar más partido al aeropuerto barcelonés con un servicio 24h/ 24h y "conquistar el mar" para una mejor gestión del tráfico aéreo.

"En Barcelona formamos gente de todo el mundo, con mucho talento", continuó. "Aquí pueden gozar de un ecosistema natural increíble y con una excelente calidad de vida. Es clave para la ciudad retener al talento, así como atraerlo del extranjero, y para ello hay que conceder becas, fomentar la innovación, garantizar una mayor estabilidad jurídica, apostar por el aprendizaje de idiomas, promover *clusters* como el Pier1 y eventos como el SmartCity o el MWC. Además, es importante la colaboración entre el ayuntamiento, la Generalitat, las grandes escuelas de negocios y el mundo empresarial".

Durante su intervención, Valls abordó entre otros temas, la remunicipalización de servicios o la celebración de unos Juegos Olímpicos de invierno en el 2030.

"Debemos bajar los impuestos y promover una política businessfriendly"

Acabó su discurso reconociendo que, con vistas a las elecciones del próximo 26 de mayo, jamás ha creído que pueda conseguir la mayoría absoluta.

En función de los resultados, reconoció estar dispuesto a pactar con otros partidos: PSC, partidos constitucionalistas y con el PP. En ninguna circunstancia, asegura, pactaría con Vox o con los partidos separatistas y populistas, ya que una victoria del independentismo supondría "el desastre absoluto para Barcelona". "3.500 empresas situadas en Barcelona ya han abandonado nuestra ciudad por miedo al *procés* y la inversión ha caído en muchos sectores", recordó.

Ernest Maragall, ERC

BARCELONA, 2 DE ABRIL DE 2019

rnest Maragall empezó su presentación reconociendo que Barcelona "no solo desempeña un rol importante en Cataluña, sino que forma parte de un conjunto de ciudades globales en el seno de la Unión Europea". "Debemos trabajar para que la ciudad continúe jugando en esta primera división, mirando hacia el exterior, pero también tomando decisiones importantes para afrontar los grandes retos que nos afectan": la seguridad, la movilidad, la vivienda, el medioambiente, el turismo, etc. Dichas problemáticas deben tener un tratamiento a nivel catalán y español, pero también mediante un liderazgo a nivel institucional, que integre la ciudad de Barcelona y el área metropolitana.

En relación con el turismo, defendió que hay que desarrollar políticas concretas, tangibles y en varias direcciones. "Barcelona se vende muy barata", en todos los sentidos, empezando por la tasa turística. Debemos empezar a hacer políticas que permitan distribuir y organizar mejor la oferta, es decir, obtener recursos que nos permitan compensar los costos del turismo, así como regular su densidad. "No queremos que Barcelona se convierta en un parte temático", afirmó.

Tomó entonces la palabra Miquel Puig, 3º en la lista electoral de Maragall, que acompañaba al alcaldable de ERC. "Aunque el turismo es una bendición, no hay ninguna evidencia empírica de que lo que los turistas gastan beneficie a la media de la población autóctona (saturación del espacio público, incivismo, consecuencias medioambientales, etc.)".

"No queremos una ciudad turística, sino una ciudad con turistas", continuó. "Nuestro objetivo es que el turismo contribuya a la prosperidad de la ciudad y al bienestar de todos los ciudadanos". Para ello, es clave un pacto con el sector turístico y una revisión del Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos (PEUAT) vigente. La administración debe invertir más en materia de limpieza, seguridad, preservación, etc., pero a cambio el sector turístico debe

Nieto del escritor Joan Maragall e hijo del senador Jordi Maragall, **Ernest Maragall** (Barcelona, 1943) entró en 1970 en el Ayuntamiento de Barcelona donde ocupó varios cargos técnicos. En 1976, fue cofundador del Partido Socialista de Cataluña (PSC).

Ha desarrollado buena parte de su carrera política cerca de su hermano, Pascual Maragall, que ha estado al frente del Ayuntamiento y de la Generalitat. En 2003, fue nombrado secretario general del Govern.

En octubre de 2012, abandona el PSC y crea el movimiento Nova Esquerra Catalana.

En las elecciones de 2017 al Parlamento de Cataluña fue elegido diputado en la lista de Esquerra Republicana de Catalunya (ERC), partido en el cual ingresará en mayo de 2018.

En junio de 2018 se incorpora como *conseller* de Acció Exterior, Relacions Institucionals i Transparència en el gobierno de Joaquim Torra.

En octubre fue designado candidato por ERC a la alcaldía en las próximas elecciones municipales.

incrementar la tasa turística y augmentar el salario de sus trabajadores.

Tomó el relevo entonces Ernest Maragall para hablar sobre su propuesta en materia económica. Hay una urgencia de invertir en una economía del conocimiento, interrelacionando investigación, innovación y producción.

A pesar de tener un bajo nivel de endeudamiento, Barcelona ha dejado de invertir. Hay que promover un diseño financiero que sea capaz de comprometer a los recursos públicos, pero también al sector privado. "Debemos hacer nuestro propio Plan Juncker", añadió.

En materia de educación, el candidato a la alcaldía de Barcelona afirmó que la ciudad debe convertirse en un polo de atracción universitaria internacional donde converjan universidad, investigación e innovación. Para ello, además de la coordinación con otras universidades internacionales, hay que concebir la ciudad en términos de actividad económica, empresarial, de vivienda, de movilidad, etc., con una alianza metropolitana que involucre a todos los alcaldes del área metropolitana. "La ciudad debe dibujarse para hacer que esto sea posible", añadió.

Maragall acabó su intervención reconociendo que para que todo esto sea posible, "debemos contar con un gobierno estable que cree complicidad y que conecte con la sociedad".

"Habría que revisar el Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos"

Debemos gobernar, cambiar, arriesgar, tener objetivos, así como una cierta amplitud y ambición compartida.

"Nuestro proyecto es progresista y republicano, así que estaremos encantados de extender los brazos a ambos lados ideológicos, de sociedad y de país: a JuntsXCat, a Barcelona en Comú o a los socialistas", concluyó.

El director general de la Cámara con el candidato Maragall.



Jaume Collboni, PSC

BARCELONA, 25 DE ABRIL DE 2019

I inicio de su intervención, Jaume Collboni recordó que Barcelona cuenta con una sociedad civil comprometida, una clase empresarial, talento, universidades, investigación, historia y, en definitiva, una "fuerza de fondo que nos permitirá superar las crisis políticas por las que está pasando nuestro país y Europa". "Nuestra ciudad tiene todos los ingredientes para ser competitiva, pero tiene que resolver serios problemas políticos y de gobernabilidad".

En vista a las próximas elecciones, continuó, "vamos a plantear una serie de pactos y de planes de gobierno, ya que nuestra ciudad siempre ha funcionado, en sus retos colectivos y en el funcionamiento económico y civil, en base a acuerdos". Collboni presentó a continuación los cuatro pilares del proyecto de ciudad ideado por su partido.

"No sé concebir la ciudad de Barcelona sin la complicidad de los sectores económicos y de las empresas"

En primer lugar, "en Barcelona y en la política en general, hay que volver a poner las prioridades de los ciudadanos en un primer plano". "En este país llevamos demasiado tiempo hablando de relatos, de ideas y de procesos que al final no tienen que ver con la vida cotidiana de las personas, lo cual ha supuesto desatender, desde las políticas públicas, problemas como el de la vivienda o el de la seguridad", afirmó.

En materia económica, el alcaldable socialdemócrata recordó que el ADN de su partido es el de una sociedad equilibrada, justa y que reparta la riqueza, pero, para ello, "debemos crear dicha riqueza y, a continuación, fomentar políticas redistributivas". Sin duda, la mejor política social es aquella que crea empleo y produce economía, añadió, "siendo ésta la for-

El candidato **Jaume Collboni** junto a la presidenta de la Cámara.

Jaume Collboni (Barcelona, 1969) es concejal y candidato del PSC a la alcaldía de Barcelona, donde fue Teniente de Alcalde de Empresa, Cultura e Innovación entre junio de 2016 y octubre de 2017 y Vicepresidente de Desarrollo Social y Económico de Área Metropolitana de Barcelona. Milita en el PSC desde el año 1994.

Sus orígenes en el ámbito de la acción pública fueron en el movimiento estudiantil en la década de los noventa, cuando fue secretario general de la Asociació de Joves Estudiants de Catalunya (AJEC) y miembro del Claustro de la Universidad de Barcelona.

De 2005 a 2010 fue coordinador del Grupo Parlamentario Socialista.

Ha sido diputado en el Parlament de Catalunya entre los años 2010 y 2014.

ma más clara, directa y constructiva de hacer evolucionar nuestra ciudad". "Soy partidario de bajar la pequeña economía a la calle, que es la gran economía de la ciudad, de las pymes y de los autónomos", afirmó. En este sentido, Collboni recodó que hoy día existen 10.000 locales comerciales todavía vacíos en Barcelona.

Asimismo, hizo hincapié en la medida promovida por su partido durante su etapa de gobierno, que exime de impuestos a los nuevos emprendedores y suprime el impuesto de inicio de actividad económica para los autónomos "como claro mensaje de apoyo a la emprendeduría".

El cabeza de lista del PSC para Barcelona prosiguió hablando de la cultura, que "además de hacernos mejores personas y mejores ciudadanos, nos da identidad, lo cual es un elemento clave para diferenciarnos de otras ciudades globales". La cultura es una

industria, que además de generar mucha riqueza y valor, también cohesiona. El exteniente recordó que durante su paso por el ayuntamiento consiguió aumentar en un 15 % las partidas dedicadas a la cultura. "Hay que generar nuevos proyectos culturales, sobre todo en la zona de Glòries y Montjuïc, crear nuevos públicos, potenciar la creación y, en definitiva, reforzar nuestras capacidades culturales".

En último lugar habló de la dimensión metropolitana. "Lo que te da escala, capacidad para atraer talento e inversiones es pertenecer a una metrópolis", aseguró. "Debemos articular la metrópoli barcelonesa económicamente y tener una estrategia metropolitana conjunta, lo cual nos hará ser relevantes en el mundo". "Es uno de los motivos por los cuales no soy independentista ya que no creo que el debate hoy sea el de poner fronteras entre territorios", reconoció.

En este sentido, Collboni afirmó que no apoyará "ningún proyecto que subordine a la ciudad, como, por ejemplo, el *procés* independentista, que ha sido el gran culpable de la situación de bloqueo y de desgobierno de la Generalitat". Pero tampoco "quiero abonar el conflicto ni que la ciudad se convierta en una trinchera".

Acabó su intervención reconociendo "vull tornar a ser l'alcade de tots i totes". Para ello, va a ser clave el diálogo, llegar a acuerdos de verdad y que sean sostenibles en el tiempo, y promover la colaboración público-privada. "No sé concebir la ciudad de Barcelona sin la complicidad de los sectores económicos y de las empresas", culminó.

También estuvo presente en la reunión Laia Bonet, número 2 de la lista del PSC para Barcelona, quien afirmó "j'espère que nous aurons la possibilité d'être dans le gouvernement de la ville pour revenir à des principes qui ont fait grandir Barcelone".





José Manuel Lizanda, jefe de equipo regional de Inspección de la Agencia Tributaria (AEAT) en Cataluña con **Belén Fernández** y **Lydia Sánchez**, respectivamente socia y miembro del Departamento Laboral de Bové Montero y Asociados.

Desayuno sobre *Update fiscal,* desde la perspectiva de la Administración Tributaria

BARCELONA. 5 DE MARZO DE 2019

I pasado 5 de marzo, la sede del Col.legi d'Economistes de Catalunya acogió la jornada sobre *Update fiscal, desde la perspectiva de la Administración Tributaria*, organizada por la firma de servicios profesionales **Bové Montero & Asociados** y la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona. El acto contó con la presencia de **José Manuel Lizanda**, jefe de equipo regional de Inspección de la Agencia Tributaria (AEAT) en Cataluña.

Un centenar de directivos financieros y del ámbito laboral de empresas nacionales e internacionales, así como representantes del Cuerpo Consular de Barcelona, acudieron a la cita. Philippe Saman, director de nuestra Cámara, inició la jornada recordando que "nos encontramos en un año clave y lleno de desafíos para el futuro europeo desde que en 1958 se estableciera la Comunidad Económica Europea" y reclamó "más unidad fiscal y financiera" a los países miembros. A continuación, tomó el relevo José María Bové, presidente de Bové Montero y Asociados, quien haciendo alusión a España, lamentó la "desnaturalización democrática" que, en su opinión, supone legislar por la vía del real decreto "como recurso continuado y planteado desde la urgencia electoral".

José Manuel Lizanda analizó entonces las "múltiples y trascendentales" consecuencias que, según su parecer, traerá la culminación del Brexit en caso de que este finalmente se produzca, y dependiendo de si se logra mediante acuerdo entre Reino Unido y la Unión Europea o sin él.

El representante de la AEAT desmenuzó aspectos vinculados al comercio y al tránsito transfronterizo, al impacto en aduanas, al pago de impuestos como IAV y Sociedades y a los dividendos, entre otras materias. Señaló también que "con el Brexit desaparecería la posibilidad de aplicar la deducción en concepto de I+D+i por actividades realizadas en Reino Unido, salvo que este permanezca dentro del Espacio Económico Europeo".

En la jornada también intervinieron **Belén Fernández** y **Lydia Sánchez**, respectivamente socia y miembro del Departamento Laboral de Bové Montero y Asociados, quienes abordaron las principales novedades en materia laboral para el ejercicio 2019.

Posteriormente, la rueda de preguntas y el *coffee-break* networking permitieron a los presentes resolver parte de sus dudas.

Encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas en Barcelona

BARCELONA, 7 DE MARZO 2019

I H10 Marina, situado en la Villa Olímpica, acogió el pasado 7 de marzo el encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas en Barcelona.

El Piano Bar, situado en la planta -1 del hotel, fue el lugar escogido para el evento. El espacio se caracteriza por su amplitud y luminosidad, y su decoración de estilo minimalista oriental. Uno de los elementos que dotan de mayor personalidad al bar es el jardín vertical de dos alturas, que se extiende desde la planta principal al piso inferior y termina en un lago interior.

Un cocktail aperitivo fue propuesto a los más de 100 invitados, socios de las diferentes Cámaras allí representadas, de países y sectores muy diversos.

El evento, organizado por las Cámaras de Comercio alemana, belgo-luxemburguesa, británica, danesa, finlandesa, francesa, italiana, portuguesa y sueca en Barcelona, fue todo un éxito y una buena oportunidad para los presentes de realizar nuevos contactos profesionales.







David Dupasquier, Director Comercial de la filial en España de Total Gas Electricidad España.

Desayuno sobre cómo optimizar el coste energético de las empresas

BARCELONA, 12 DE MARZO 2019

n los últimos años, los grandes consumidores de energía han experimentado un incremento notable de los precios en sus costes de adquisición de electricidad. Nuestra Cámara, en colaboración con el grupo Total a través de su filial Total Gas Electricidad España, organizó un desayuno en nuestras nuevas instalaciones con el fin de establecer los mecanismos de funcionamiento del mercado y dar algunos consejos para contrarrestar la volatilidad del mercado en un escenario adverso.

Respecto a los componentes del precio, Enrique Battistini, responsable de Grandes Cuentas, explicó la diferencia entre los conceptos gestionables (coste de materia prima, servicios de ajustes, pérdidas y el propio coste de gestión) y los regulados (coste del operador de mercado, del sistema, pagos por capacidad, costes de acceso a la red, etc.). Asimismo, introdujo las variables que afectan al precio de forma directa en la composición: commodities energéticas o fundamentales (coste de gas. carbón. petróleo), el impacto en la variación de los derechos de emisión de CO₃,

el mix de generación, la hidraulicidad o la temperatura. Igualmente, explicó los propios cambios regulatorios (por ejemplo, los impuestos a la generación) o las políticas energéticas estatales respecto al cierre de ciertas tecnologías de producción pueden aumentar la volatilidad de los precios.

Su exposición se centró en tres preguntas básicas: cómo comprar, qué comprar y cuándo comprar. Estas preguntas centraron el foco sobre el riesgo asumible en función del cliente. la modalidad de contratación a elegir o la posibilidad de realizar coberturas para cubrir el riesgo. A partir de esta formulación se configuraron tres estrategias posibles: de contención del presupuesto (limitar el coste energético), de optimización mediante la búsqueda de oportunidades en el mercado spot o de futuros, o de sequimiento del mercado con la máxima flexibilidad.

A continuación, María Dolores Gómez, jefa de ventas del Departamento de Industria y Corporaciones, introdujo un tema de candente actualidad como los PPAs (Purchase Procurement

Agreement). Realizó una exposición sobre la importancia del autoconsumo en un escenario de precios alcistas junto a una legislación favorable para el desarrollo de este tipo de instalaciones. La idoneidad de las plantas de autoconsumo solares está fundamentada en su utilidad en las grandes corporaciones e industrias comprometidas con una política social corporativa y/o que permita una contención de precios a largo plazo.

"Existen 3 preguntas básicas: cómo comprar, qué comprar y cuándo comprar"

El autoconsumo procedente de instalaciones solares es una opción que satisface una doble función que garantiza, por un lado, una producción de energía a un precio estable en períodos de tiempo largos (más de 25 años) gracias a una tecnología claramente más económica que en décadas anteriores. Por otro lado, la autogeneración mediante una tecnología de origen renovable supone un ahorro adicional frente a la adquisición de garantías de origen.

Por último, David Dupasquier, Director Comercial de la filial en España, apuntó las nuevas tendencias respecto a la incorporación de los puntos de recarga para vehículos eléctricos en las empresas. La movilidad eléctrica es otra de las inquietudes de los gestores de compras. Abordar la adquisición de este equipamiento, debe llevar asociada cuestiones como la selección de un proveedor que satisfaga no solo una instalación duradera sino el soporte de una plataforma que permita el control energético y a su vez, la prestación de un servicio ajustado a los intereses comerciales de las compañías.

Un punto de recarga puede ser un gran valor añadido para atraer ventas en centros comerciales, una prestación diferencial en el sector hotelero, un medio para la incorporación de vehículos eléctricos en plataformas logísticas, una retribución a empleados o un refuerzo adicional de la Responsabilidad Social Corporativa.

Finalizada la presentación, los asistentes pudieron dialogar con los ponentes durante el café-networking.



Conférence sur Comment gérer son patrimoine et son risque dans un environnement économique incertain ?

BARCELONE, 14 MARS 2019

La conférence organisée à l'hôtel Catalonia le 14 mars avait pour but de répondre à la question Comment gérer son patrimoine et son risque dans un environnement économique incertain?

our Crystal Finance étaient présents Jean-Claude Faixo, Directeur Crystal Finance Iberia, Mónica Martín-Faixo, en co-responsabilité avec ce dernier sur le projet de développement sur la péninsule ibérique ainsi que Jérôme Tougard, Directeur des Affaires Immobilières et Crédit du Groupe Crystal - Expert & Finance et Maxime Vialettes, Wealth Planner de CGEFI, filiale luxembourgeoise à 100% du Groupe Crystal - Expert & Finance.

Devant la perspective d'un prochain changement économique, les intervenants ont présenté les solutions pour protéger son patrimoine, les opportunités d'investissement et l'organisation civile à mettre en place suite au choix d'une résidence fiscale en Catalogne.

La présentation a démarré par une analyse du risque et un point sur les marchés des taux, actions et immobiliers afin de mieux appréhender, dans le futur, les tendances et les évolutions de ces derniers. Ont été ensuite abordés le contexte économique actuel et notamment le dérèglement du commerce mondial.

Crystal Finance Iberia a donc donnée ses conseils sur la gestion du risque liée aux trois classes d'actif et des outils à mettre en place pour anticiper les chocs potentiels mais également saisir les opportunités d'investissement qui pourraient se présenter.

Ont été ensuite abordés le contexte économique actuel et notamment le dérèglement du commerce mondial

L'accent a été alors mis sur les risques de requalification en comptes-titre des contrats d'assurance-vie de droit français par l'administration fiscale espagnole qui pourrait entraîner une fiscalité beaucoup plus punitive et des conditions qu'il faut respecter pour s'y prémunir. Une présentation des solutions et de l'offre sur mesure du cabinet de courtage luxembourgeois du Groupe a permis d'expliquer

Jean-Claude Faixo, durant son intervention.

l'importance de faire appel à des professionnels pour souscrire ce type d'investissement afin de répondre parfaitement à la lecture de l'administration fiscale espagnole.

Enfin et pour donner une suite concrète à l'environnement économique actuel et à la gestion des risques, ont été présentés des solutions et des montages d'investissement répondant à cette analyse des marchés d'un résident fiscal en Catalogne.

En définitive, une réflexion globale sur la gestion patrimoniale a été menée et Crystal Finance Iberia a présenté à l'étendue de ses services conseils et de ses compétences au service de ses clients.

Crystal Finance est une marque du Groupe Crystal - Expert & Finance, acteur indépendant et leader sur le marché des non-résidents et très fortement positionné sur le marché français de la gestion privée patrimoniale. Présent dans 40 pays, le groupe administre 4,5 milliards d'euros pour le compte de 43 000 clients. Les équipes d'experts du Groupe proposent une offre conseil globale, des solutions patrimoniales, du suivi fiscal et des solutions d'investissement aux résidents fiscaux de la péninsule ibérique.

La rencontre s'est terminée par un cocktail au cours duquel les participants ont pu évoquer des questions plus personnelles avec les experts.



Reunión sobre la data visualización como herramienta para la mejora de la estrategia empresarial

BARCELONA, 20 DE MARZO 2019

Nuestra Cámara, en colaboración con Toucan Toco, organizó el pasado 20 de marzo un desayuno con el fin de abordar la data visualización como herramienta para la mejora de la estrategia empresarial.

a presentación fue a cargo de **Alice Cazal** y **André Benayoun**, respectivamente Country Opener Spain y Sales & Country Opener de la empresa.

Hoy en día, comunicar, entender y seguir sus indicadores estratégicos se ha convertido en uno de los principales retos de las empresas, recordó Cazal. Disponer de una solución para pilotar los KPIs, con aplicaciones a medida según las necesidades de cada departamento (finanza, marketing, RRHH, Operaciones, etc.) es clave para democratizar el acceso a la información y crear una cultura del dato dentro de la organización.

Asimismo, continuó, "en la gestión empresarial, disponer de información simplificada, accesible y colaborativa aporta grandes ventajas competitivas a la hora de tomar decisiones, detectar oportunidades de negocio y mejorar el retorno de inversión (ROI)".

Creada en 2014, Toucan Toco ha desarrollado una aplicación que permite a las empresas democratizar el acceso a la enorme cantidad de datos disponibles (big data) vía una novedosa disciplina: el **Data Storytelling**. Este método permite a las organizaciones ofrecer un resumen claro de sus diferentes indicadores (KPIs) para que estos puedan ser comprendidos por todos sus colaboradores y departamentos. "Una misma historia, contexto e interpretación de los datos", añadió.

"Debemos dar color al mundo complejo de los datos"

Siguió su intervención hablando sobre dos principios básicos de la data visualización, sobre los que reposa la metodología de Toucan Toco: la editorialización y la personalización. La primera permite a las compañías poner en contexto sus datos o KPIs (el cash flow, los gustos de los clientes o su poder adquisitivo, etc.) en función

André Benayoun y **Alice Cazal**, respectivamente Sales & Country Opener y Country Opener Spain de Toucan Toco.

de las distintas regiones donde esta desarrolla su actividad.

Por su parte, la personalización permite al usuario que consulta los datos sentirse identificado con dicha información. De esta forma, "el lector se siente identificado en los datos", y permite contar una historia personalizada de cada negocio y departamento dentro de la empresa.

Tomó entonces el relevo André Benayoun, quien habló sobre las buenas prácticas a la hora de comunicar sobre datos. "Las empresas tienen una gran cantidad de KPls que deben comunicar y, a menudo, cometen errores que dificultan su comprensión": el uso de más de 3 colores, el exceso de información, el gráfico tipo "tarta", etc. A continuación, comentó algunos casos concretos que Toucan Toco ha llevado a cabo con diferentes empresas: EDF, Total, SNCF, etc.

"Debemos comunicar un mensaje simple", reconoció. "Debemos dar color al mundo complejo de los datos". "A mayor simplificación, mayor es el impacto de la información que queremos leer y comunicar a nuestros equipos dentro de la empresa", concluyó. Asimismo, hay que dar prioridad a la inmediatez (disponer de la información al momento) y a la movilidad (disponer de la información en cualquier lugar y desde cualquier dispositivo), elementos clave para la data visualización.

Para finalizar, un café-networking permitió a los asistentes intercambiar y resolver dudas con los ponentes.



🕆 De izquierda a derecha, Alex Julià, Lucía Oliveró y Anahita Tárrega, abogados especialistas en Compliance corporativo de Marimón Abogados.

Desayuno sobre ¿Cómo afecta la Loi Sapin II a las filiales de empresas francesas radicadas en España?

BARCELONA, 4 DE ABRIL DE 2019

Idesayunoorganizadoencolaboración con Marimón Abogados tuvo como objetivo abordar el Compliance corporativo y, en particular, las implicaciones de la Loi Sapin II para las filiales de las empresas francesas radicadas en España.

Si bien fue el pasado 1 de junio de 2017 cuando entró en vigor en Francia la Ley sobre Transparencia, Lucha contra la Corrupción y Modernización de la Vida Económica, conocida como Loi Sapin II, en la práctica, la transposición, por parte de las matrices francesas a sus filiales españolas, de las directrices para implementar las medidas que se indican en dicha normativa es relativamente reciente.

La ponencia fue a cargo de Anahita Tárrega, Lucía Oliveró y Alex Julià, abogados especialistas en *Compliance* corporativo de Marimón Abogados. En el transcurso de la sesión se analizaron las principales cuestiones relativas al *Compliance* corporativo y otras vinculadas, todas ellas de interés para empresas francesas con actividad en nuestro país y para empresas españolas con presencia en Francia. También se destacó, en el concreto de la *Loi Sapin II*, la importancia de contar siempre con el soporte de un despacho de abogados francés a la hora de adecuar procesos de las filiales españolas a las exigencias de dicha normativa.

Analizaron también las diferencias existentes entre las normativas francesa y española y se resaltó, de forma generalizada, la importancia de diseñar y mantener un programa de Compliance corporativo en las empresas, para prevenir conductas fraudulentas y reducir los riesgos ante sanciones y, especialmente, el daño reputacional.

Se enfatizó a lo largo de toda la sesión el hecho de que el Compliance corporativo "ha llegado para quedarse", tal y como resaltó Lucía Oliveró durante su intervención: "Implementar programas de Compliance corporativo ya no es solo un deber de las grandes empresas, sino que, las pymes también deberán afrontar el reto de incorporar programas de cumplimiento proporcionales al tamaño de sus organizaciones, no solo con la finalidad de prevenir delitos, sino, desde un punto de vista estratégico para mejorar la competitividad y continuidad de su negocio".

En un ambiente más distendido, al final de la sesión, los asistentes pudieron interactuar con los ponentes durante el coffee-break.

Marimón Abogados es un despacho de abogados con oficinas en Madrid, Barcelona y Sevilla, que cuenta con más de 65 abogados. Está orientado a dar respuesta a las necesidades legales de las empresas, principalmente en su vertiente internacional, todo ello con el enfoque transversal de un equipo legal multidisciplinar. En particular, para prestar asesoramiento legal en España a empresas francesas con intereses en nuestro país o a empresas nacionales con intereses en Francia. Marimón Abogados cuenta con un French desk, reconocido por el Directorio anglosajón Chambers & Partners.



Florent Poulet, Coach profesional y

Ingeniero

53, rue Boissière 75113 Paris (Francia)

Tel. 00-33-622 117 684

florent.poulet@ap2vconseils.com www.ap2vconseils.com

AP2V Conseils (AuPrès de Vous)

ofrece a las compañías una experiencia global en temas relacionados con el factor humano. Proporciona servicios innovadores de coaching, consultoría y captación, personalizados y adaptados a los complejos problemas actuales del mundo laboral

La compañía ayuda a las personas, empresas y organizaciones a mejorar de forma sostenible y responsable su rendimiento y bienestar.

Existe una fuerte codependencia entre la forma de pilotar una empresa, su organización y el comportamiento de los empleados. AP2V Conseils ofrece una solución completa y a medida, adaptada a las necesidades de las compañías, alrededor de tres ejes principales: la organización, su gestión y los actores implicados (empleados, etc.).



Éric Dhoste

Tel. 612.476.565 dhosteeric@gmail.com

Éric Dhoste cuenta con una amplia experiencia en gestión en Corporate e Investment Banking, así como en industrias de Consumer Finance, en entornos multiculturales e internacionales

000

Desde 1987, Dhoste ha adquirido amplios conocimientos en gestión de equipos de diferentes tamaños y culturas (anglosajona, latinoamericana e hindú), tanto en países desarrollados como en economías emergentes.

Ha vivido en Estados Unidos, Canadá, Australia, Brasil, la India y -hasta noviembre de 2014- en Rumania.

A lo largo de su carrera en el sector bancario en la Société Générale, Éric ha adquirido sólidas competencias en Corporate e Investment Banking (Structured Finance y Capital markets) y -desde hace 7 añosen Consumer Finance.



Miquel Fortuny, Socio Director **Olga Vilà,** Managing Partneras

Av. Francesc Macià, 38 - planta 12 - 5ª 08208 Sabadell

Tel. 93.724.22.94

mfortuny@fortunylegal.com ovila@fortunylegal.com www.fortunylegal.com

Fortuny Legal es una boutique legal, con más de 20 años de trayectoria profesional, especializada en *Governance, Risk & Compliance*, que cuenta con importantes clientes tanto nacionales como internacionales.

Su equipo auditor-legal diseña, implementa y audita sistemas de cumplimiento normativo, tanto en materia de compliance penal (modelos de prevención de delitos), como en otras materias (medioambiental, digital, salud pública, etc.). La compañía es especialista en el estándar UNE 19601, norma soft law que establece los requisitos que debe tener un sistema de gestión de compliance penal.

000

000

La formación in *company* es uno de sus servicios destacados dentro del *compliance* a través de su línea de servicio Fortuny Academy. Asimismo, ayuda a empresas que necesitan asesoramiento en la expansión de su negocio a nivel internacional, o bien introducirse en el mercado nacional.



Pierre Bancon, Director General

Norte, 25 - 3ª Izquierda 28015 Madrid

Tel. 685.539.135

pbancon@ithikosconsulting.com www.ithikosconsulting.com

Creada en 2018 por Pierre Bancon, **Ithikos** es una empresa de asesoramiento especializada en el acompañamiento en la transformación de Pymes de alto rendimiento en España y Francia.

El objetivo de la compañía es acelerar la creación de valor, tomando en cuenta la cultura de la empresa, para un desarrollo sostenible asociado a una búsqueda de sentido y al bienestar de los empleados.

Pierre Bancon ha desarrollado su carrera esencialmente en Europa, en multinacionales reconocidas por sus resultados y métodos de trabajo (L'Oréal y Estée Lauder). Vive en España y Francia y habla cuatro idiomas (francés, inglés, español e italiano).



EL PALACE

BARCELONA 1919

Jean Marie Le Gall, Director General

Gran Vía Corts Catalanes, 668 08010 Barcelona

Tel. 93.510.11.30

jmlegall@hotelpalacebarcelona.com www.hotelpalacebarcelona.com

El Palace Barcelona es un hotel 5 Estrellas Gran Lujo de 120 habitaciones que goza de una ubicación excepcional, a escasos pasos del Paseo de Gracia.

El hotel cumple en 2019 sus 100 años de historia, manteniendo la esencia de sus orígenes: el suave tono de los interiores, las columnas de mármol y las lámparas de lágrima de cristal siguen brillando como en los años 20.

Sus clientes pueden disfrutar de las vistas espectaculares a 360° sobre la ciudad, en el Jardín Diana, o de la experiencia culinaria de su restaurante, con una oferta de platos mediterráneos de autor y menús degustación.

El Palace Barcelona ha sido y sigue siendo un punto de referencia en la organización de eventos en un marco incomparable. Sus salones, obra de César Ritz, disponen de luz natural y de todos los elementos necesarios para la organización de reuniones, presentaciones y todo tipo de celebraciones.



Pérez-Llorca

Gerard Serra, Socio Responsable Oficina

de Barcelona

Avda. Diagonal, 640 - 8º A 08017 Barcelona

Tel. 93.481.30.75

gserra@perezllorca.com www.perezllorca.com

Pérez-Llorca es una firma de abogados de referencia en España, que proporciona asesoramiento legal a clientes nacionales e internacionales.

La compañía ofrece calidad, servicio y compromiso. Su trabajo se centra en las relaciones *cross-border*, que a menudo involucran a varias jurisdicciones.

Como firma de abogados independiente, Pérez-Llorca proporciona soluciones completas junto a otras firmas independientes líderes en Europa, América o Asia. La firma cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Londres y Nueva York.



Alain Protzel, CEO

Bilbao, 110 - 25º - 4 - A 08018 Barcelona

Tel. 661.132.46 1

quintessence.barcelona@gmail.com

Quintessence es una agencia de comunicación con sede en Barcelona dirigida a empresas o establecimientos que desean mejorar o cambiar su imagen de marca.

La compañía, que también se dedica a la edición de revistas de gama alta, propone sus servicios a establecimientos o 000

empresas de prestigio con el objetivo de crear sus propias revistas.

Quintessence puede intervenir en España y en el extranjero y ofrece sus prestaciones a hoteles de lujo, joyerías, restaurantes, concesionarios automovilísticos, clubs de golf y grupos corporativos.



Emmanuel Francès, Responsable de Comunicación

Jaume Sarret, Asociado

Rda. Sant Pere 39, 3º - 4º 08010 Barcelona

Tel. 93.024.43.97

efrances@ret-o.com jsvila@ret-o.com www.ret-o.com

Creada bajo su forma legal actual a principios de 2018, la agencia de arquitectura **Ret'o Corner SL** nació en 2015.

La compañía es fruto del proyecto llevado a cabo por tres socios -Emmanuel Francès, Jaume Sarret y Núria Feijoóque colaboran con arquitectos como Enric Miralles (EMBT), MIP o Bellmunt arquitectes, Josep Llobet arq., así como con agencias con proyectos más íntimos. También han trabajado con empresas de construcción en tareas de desarrollo de proyectos en España, Francia, Marruecos y Portugal, y de consejo técnico para la expansión en el territorio francés de una empresa española.

Trabajar a diario y simultáneamente en dos países europeos con una cultura de construcción diferente les ha permitido abordar sus proyectos con una visión más abierta y con una mayor adaptabilidad y flexibilidad.

000



Diana Haltermann, CEO

C/ de Tánger, 86 08018 Barcelona

Tel. 611.149.159

diana.haltermann@talentedint.com www.talentedint.com

Talented International es una startup líder en consultoría de recursos humanos que se centra en soluciones de Inteligencia Artificial para el sector de gestión de talentos.

Mediante el uso de la IA, la compañía simplifica la adquisición y gestión de talentos, dejando que el software inteligente realice las tareas más administrativas y procese cientos de miles de datos para encontrar y contactar al talento más adecuado.

Su equipo de consultores expertos cuenta con 40 años de experiencia en el sector del reclutamiento internacional, dando soporte a todo tipo de clientes tanto en Europa como en Estados Unidos.

La empresa tiene oficinas en Barcelona, Madrid y Dublín y con planes de apertura de nuevas oficinas en Alemania, Francia, Suiza y Estados Unidos en 2020. Su equipo es políglota y está compuesto por consultores nativos de francés, alemán y español.



Itziar Edurne Arechederra, Directora General

Avda Diagonal, 131 08018 Barcelona

Tel. 93.303.50.53

info@tradassermentee.com www.tradassermentee.com

Con diez años de experiencia colaborando con empresas francófonas e hispanófonas, Trad'Jurada - Trad'Assermentée

constituye un agente activo experimentado en el sector de la traducción.

Con el fin de garantizar un servicio altamente comunicativo y adaptado a las compañías, presenta su actividad mediante dos plataformas de e-commerce: www.tradjurada.com y www.tradassermentee.com.

La empresa ofrece un servicio íntegramente automatizado de adquisición en línea de traducciones juradas a partir de una amplia gama de tipos de documentos para ajustarse a las distintas necesidades administrativas. La proximidad con sus clientes le permite proporcionar una respuesta ágil y personalizada ante cualquier casuística, además de presupuestos o soluciones a la carta.

Trad'Jurada - Trad'Assermentée se caracteriza por su dinámica de trabajo *in-house*, con traductores internos, lo que garantiza una confidencialidad real para el cliente, así como un control completo de la privacidad del documento original y de la calidad de la traducción jurada.



Benoît Dohin, Director General **Grégoire Huillard,** Head of Extensions & Renovations

Laetitia Ferracci, Directora Operaciones

José Abascal, 56 - 4ª planta 28003 Madrid

Tel. 91.700.65.00

benoit.dohin@urw.com gregoire.huillard@urw.com laetitia.ferracci@urw.com www.urw.com

Unibail-Rodamco-Westfield es el principal proveedor y operador global de destinos comerciales emblemáticos.

Con una cartera de activos valorada en 65.200 millones de euros a 31 de diciembre de 2018,

000

000

el grupo es propietario y gestiona 93 centros comerciales en 13 países, de los cuales 56 son emblemáticos y están ubicados en las ciudades más dinámicas de Europa y Estados Unidos. Sus centros, plataformas únicas para retailers y eventos de marca, reciben en conjunto 1.200 millones de visitas al año.

En España, la compañía genera 25.000 empleos directos e indirectos en sus ocho complejos. Actualmente, desarrolla el centro comercial Altamar, que será el primero de Benidorm. Dicho proyecto forma parte de la cartera de inversores en España, que asciende a 800 millones de euros hasta 2024.

La compañía pasa a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



Roland Guiraud, Director General

C/ Mogoda, 26-64 - Pol. Ind. Can Salvatella 08210 Barberà del Vallès

Tel. 93.729.20.10

rguiraud@groupeguillin.com www.groupeguillin.fr

Veripack Embalajes S.L. es la filial española de Produce Division, del Grupo Guillin.

Su fabrica está ubicada -desde hace más de 15 años- en Barberà del Vallès (Barcelona). La compañía es especialista en extrusión de film y el termoformado de embalajes en plástico para frutas y verduras frescas.

La mayoría de sus productos se fabrica a base de materias primas recicladas (R-PET). Con una cifra de negocios superior a 60 millones de euros, de los cuales 50 % relativos a la exportación, Veripack Embalajes S.L. es uno de los líderes europeos en la fabricación de embalajes termoformados destinados a productos frágiles (fresas, frambuesas, arándanos, tomates, uvas, etc.).



Aguas Danone España inaugura su primera planta de selección de envases

Aguas Danone España. líder en el mercado español en agua mineral natural, ha inaugurado una planta de selección de envases que forma parte del proyecto ReNueva. Dicha iniciativa -en colaboración con la Fundación Trinijove, Ecoembes y Danone Ecosystem- tiene como objetivo la recuperación de envases generados en el canal de consumo fuera del hogar con la finalidad de darles una segunda vida incorporándolos como materia prima para nuevos envases.

La planta está ubicada en el municipio de Montcada i Reixach y representa una iniciativa pionera en el sector al incorporar en la cadena productiva a personas con discapacidad y en riesgo de exclusión social formadas previamente en gestión de residuos. De esta forma, más allá de ofrecerles una oportunidad laboral, se busca que puedan empoderarse a nivel profesional para reinsertarse en el mercado laboral

El proyecto ReNueva es una iniciativa clave en la fuerte apuesta por la economía circular de Danone, que se traduce en acciones concretas en materia de sostenibilidad. El plan prevé la construcción de una segunda planta de selección que permita incrementar las cifras de material reciclado y reutilizado.



Daniel Boil, fundador de Boil Fernández Geli Advocats, nuevo presidente de Pimec Vallès Oriental

Daniel Boil -fundador del despacho Boil Fernández Geli Advocats y de la consultora Boil BCN Internacional- es el nuevo presidente de Pimec Vallès Oriental. Toma así el relevo de Pere Barrios, con la voluntad de hacer que Pimec siga creciendo en el Vallès Oriental. Su reto es seguir contribuyendo a mejorar la competitividad de las pymes y de los autónomos de la comarca, y consolidar la entidad como el lobby

institucional y empresarial más importante del territorio.

bufete Εl Boil Fernández Geli Advocats, miembro de nuestra Cámara, cuenta con oficinas en Barcelona y Madrid, y ofrece servicios jurídicos y económicos a empresas y particulares desde 1995. Mantiene convenios de colaboración con despachos de abogados y consultores de diversos países con el fin de dar servicio a sus clientes en el ámbito internacional.



La zona de ocio de Vélizy 2 (París), un proyecto de L35 promovido por Unibail-Rodamco-Westfield

En el marco del proyecto de reforma y ampliación del centro comercial Vélizy 2 en París, promovido por **Unibail-Rodamco-Westfield**, el estudio de arquitectura **L35** ha proyectado un nuevo espacio de ocio de 20.000 m² que incluye una zona de restauración (*Les Tables de Vélizy*) y un complejo de multicines UGC Ciné Cité Vélizy.

Su arquitectura moderna dotará al conjunto de una innovadora y atractiva imagen. Una imponente esfera, de 25 metros de altura, cubierta de escamas y de vidrio y metal perforado alberga el complejo cinematográfico de última generación con 18 salas. Por su parte, *Les Tables de Vélizy* es un espacio que acoge 23 firmas culinarias repartidas en dos ambientes: la Place y la Halle.

Según Luisa Badia, directora general de L35 y arquitecta responsable del proyecto, "el concepto arquitectónico de Vélizy 2 reposa sobre dos escalas: la de los grandes volúmenes, que destaca como icono del territorio y mejora la entrada de la ciudad, y una escala más humana y controlada, que acompaña hacia la cúpula, concebida con un aire urbano y potenciada por un cuidado paisajismo".



Rémi Vernay, nuevo director general adjunto de Petit Bateau España y Portugal

Petit Bateau ha anunciado la promoción de Rémy Vernay, como director general adjunto de su filial en España y Portugal.

Vernay llegó a la compañía en septiembre de 2014, donde ocupó el cargo de controlador de gestión para el mercado internacional. Desde 2016 era el responsable administrativo y financiero para la filial en la Península Ibérica.

El nuevo director general adjunto tendrá por misión iniciar el trabajo de posicionamiento estratégico de la marca en el mercado español, realizar un diagnostico y un plan de performance de ventas de *retail*, así como proponer un plan de desarrollo económico sostenible.



José Antonio Sánchez, nuevo director general de la filial española de Qualiconsult

José Antonio Sánchez es -desde el pasado mes de enero- el nuevo director general de la filial española de Qualiconsult. Dicho nombramiento forma parte de la estrategia de innovación impulsada desde la central del grupo francés.

El nuevo directivo posee una amplia trayectoria como responsable de la línea de negocio industrial, del área de seguridad y de calidad en grandes empre-

sas del sector.

Desde su nuevo cargo, el objetivo de Sánchez es implantar un nuevo estilo de liderazgo en la com-

pañía, añadiendo nuevos servicios y líneas de negocio, para dar soluciones a las necesidades de sus clientes. Para ello, cuenta con un experimentado equipo de profesionales multidisciplinares.

El grupo Qualiconsult es especialista en el asesoramiento técnico, inspección y evaluación de la conformidad en el ámbito de la construcción, infraestructuras e instalaciones.



El sistema de TPV Tiller celebra su quinto aniversario

Tiller Systems, startup tecnológica que provee una solución de punto de venta para restaurantes, cumple 5 años. Con más de 6.500 clientes en toda Europa, la compañía ofrece un sistema TPV táctil que no solo posibilita el cobro, sino también la gestión y análisis del negocio para centralizar el control en un solo lugar.

La *startup* fue fundada en 2014 por Josef Bovet, Dimitri Farber y Vincent Oliveira, con un único objetivo: permitir a los empleadores tomar el control de sus negocios y convertirse en mejores agentes. Buscando acercar las herramientas profesionales de grandes cadenas a todo tipo de restaurantes, el grupo desarrolló un sistema de TPV "todo en uno" que ofrece funcionalidades como la toma rápida de pedidos, la gestión de personal, el análisis de datos en tiempo real, el control de stock, en otros.

Desde entonces, la compañía ha recaudado 16 millones de euros y hoy cuenta con oficinas en España, Francia e Italia.



Venca implementa el visual search y permite la compra a través de sus imágenes

Venca, e-commerce de referencia para la mujer, revoluciona la venta online de moda con la implementación de una nueva herramienta de búsqueda visual que permite la compra a través de imágenes.

Esta nueva funcionalidad de la plataforma permite ofrecer a la clientela una experiencia digital más interactiva y personalizada. Además, gracias a esta innovación tecnológica, las clientas verán incrementada la eficiencia y precisión en sus búsquedas y conseguirán simplificar el proceso de compra.

Algunas de las funcionalidades que permite esta tecnología son la búsqueda visual de prendas o accesorios desde el catálogo o desde una imagen real, la recomendación de productos similares gracias al reconocimiento y detección de parones equivalentes (tejido, color, etc.) y el op the look de todos los elementos que componen el outfit.

Para implementar esta nueva herramienta, Venca ha confiado en Syte, empresa de referencia en Inteligencia Artificial visual.



Worldsensing nombra a Stéphane Eyme nuevo Director Solution Sales

Stéphane Eyme, director de ventas con más de 20 años de experiencia, se une a Worldsensing para ampliar el negocio de soluciones de

software de loT de la compañía.

"Es un experto para la transformación digital de grandes organizaciones y

se encargará de hacer crecer aún más nuestro negocio de ventas de soluciones", afirma Ignasi Vilajosana, CEO y cofundador de Worldsensing.

"Espero poder orientar el crecimiento del negocio de la compañía hacia las soluciones de software. Inicialmente, me centraré en perfeccionar los procesos e impulsar el cambio interno para fortalecer aún más la capacidad de la empresa para entregar proyectos personalizados, centrados en el cliente, con largos ciclos de ventas", reconoce Stéphane Eyme.

Worldsensing es un pionero mundial de IoT. Fundado en 2008, el proveedor de tecnología con sede en Barcelona entrega inteligencia operativa a industrias y ciudades tradicionales. Con más de 90 empleados y oficinas en Barcelona, Londres y Los Ángeles, cuenta con clientes en más de 60 países en 6 continentes.

BARCELONA, 9 DE ABRIL 2019

NUEVA COMISIÓN TALENTO Y DIVERSIDAD

uestra Comisión Talento y Diversidad, de nueva creación, que tiene por objetivo implementar acciones que fomenten el debate, el conocimiento y el desarrollo en el ámbito de la diversidad y el talento, invitó a un grupo de 30 socias/os de diversos sectores de nuestra Cámara, a compartir sus reflexiones y opiniones. El encuentro tuvo lugar el pasado 9 de abril en nuestra nueva sala de reuniones.

El primer propósito de esta comisión es fomentar la participación y representatividad de las mujeres en las actividades de nuestra entidad. Para ello, se estableció como acción inicial, conseguir que dichas compañías aumenten del 20 al 30 % la presencia de las mujeres como representantes oficiales.

Durante la reunión se generó un debate fluido, donde todas las personas presentes pudieron participar, lo cual permitió establecer las siguientes acciones a llevar a cabo:

- Anunciar y comunicar esta iniciativa, definiendo una estrategia para nuestra newsletter asociativa y futuros actos
- Incrementar la presencia de mujeres como ponentes en nuestras actividades.
- Dar a conocer a las empresas informaciones objetivas, como por ejemplo que las empresas con diversidad de género tienen una mayor rentabilidad.
- Buscar información sobre nombramientos y retribuciones.
- Presentar y dar notoriedad a empresas lideradas por mujeres.
- Colaborar en actos organizados por otras asociaciones que tengan los mismos objetivos.
- Motivar a mujeres jóvenes para que se acerquen a nuestra entidad.
- Dar a conocer a hombres y mujeres medidas para ejercer la corresponsabilidad.
- Fomentar medidas para incluir personas desprotegidas.
- Dar visibilidad a las empresas que ayudan y promocionan mujeres.

La reunión acabó con un desayuno que permitió alargar todavía más el intercambio de ideas y opiniones.



BARCELONA, 9 DE ABRIL 2019

REUNIÓN DE NUESTRA COMISIÓN DE RECURSOS HUMANOS

I pasado 9 de abril, nuestra **Comisión de Recursos Humanos** se reunió para debatir alrededor de la temática del *Storytelling*. Para la ocasión, se contó con la participación de **Víctor Gay**, formador y consultor de empresas, y uno de los mejores expertos en la temática.

Tras una primera parte donde se introdujo el origen del *Storytelling* y algunos ejemplos muy ilustrativos, los asistentes pudieron planificar una temática de interés para encontrar las claves de una mejor comunicación.

Uno de los aspectos abordados fue cómo usar el *Storyte-lling* para combatir la incertidumbre. En todas las empresas se comparte el sentimiento de que todo puede cambiar en cualquier momento y de cualquier manera. Por tal motivo, es difícil hacer previsiones, ya que una nueva tecnología, un nuevo competidor o una nueva regulación lo pueden cambiar todo.

Para poder minimizar estos riesgos en una época inestable e imprevisible, Víctor Gay puso el foco en que las empresas deben centrarse en generar confianza en las personas, ya que es una forma mucho más eficaz de fidelizarlas, así como de crear prescripciones de marca. La forma en que nos relacionamos con nuestros clientes o empleados, así como nuestros actos, pueden hacer que los períodos más inestables se conviertan en los más sólidos.

En el mismo sentido, se comentó que las organizaciones deben prepararse para ser capaces de afrontar situaciones inesperadas de la mejor forma posible y que eso no implique un problema para la empresa.

Para resumir esta idea, el ponente indicó que el sentido y el propósito de cualquier buen relato debería ser sólo el de generar confianza. Ello implica que las compañías tienen que ser valientes para que sus relatos sean honestos y con la humildad suficiente para reconocer los errores. De esta forma, sus historias parecerán creíbles y sinceras y será mucho más fácil que sean asimiladas por el público.

Víctor Gay durante su intervención.





BARCELONA, 25 DE ABRIL 2019

PRIX ENTREPRENEUR TECH: ENCUENTRO ENTRE CANDIDATOS Y JURADO

El Prix Entrepreneur Tech -iniciativa puesta en marcha por nuestra Cámara en el 2016 y dirigida a las startups- sigue avanzando y conectando el ecosistema emprendedor y nuestras 450 empresas asociadas.

la espera de que se falle la 4ª edición, el próximo 4 de julio, tuvo lugar un encuentro el pasado 25 de abril en el **DayOne** entre las startups candidatas de la edición 2018 y su jurado. El objetivo era conocer las prioridades de las empresas e inversores a la hora de valorar el interés potencial de un proyecto.

El formato del evento puso el foco en los miembros del jurado: Pascal Bourbon (A2B Investments), Joan Carrillo (SII Concatel, S.L.), Frédéric Castro (Digitalents), Pedro Domínguez (Schneider Electric España, S.A.), Juan Carlos Gavarrete (Mazars España), Julien Langenette (Eurohold, S.L.), Natalia Moreno (Caixabank - Empresas), Laura Pujadas (Leyton Iberia, S.L.), Juan Luis Segurado (IESE) y José Emilio Serra (Schneider Electric España, S.A.). Cada uno de ellos hizo una breve intervención incidiendo en lo que más valora al analizar una startup.

Una de las primeras recomendaciones a las startups fue que sean claros en sus presentaciones. Es básico que los proyectos sean fácilmente comprensibles en dos o tres minutos. Pasado ese tiempo, si no consiguen explicarse, será muy difícil convencer a posibles inversores de invertir en sus proyectos.

Asimismo, es clave la sinceridad a la hora de presentar sus proyectos. Ante un inversor, hay que tener las cifras claras y -sobre todo- no inventar, ya que de ser descubiertos su credibilidad sería nula y su reputación se vería afectada. En este sentido, se habló de la importancia de disponer de un buen análisis de la competencia, ya que demuestra un buen conocimiento del sector y las "barreras" de sus respectivos proyectos. Se habló también de la necesidad de plantear a los inversores varios escenarios futuros (el mejor, el peor y el razonable), ya que presentar una sola visión de futuro es limitante y, muchas veces, demasiado optimista.

Uno de los temas que también se abordó, y que valoraron algunos miembros del jurado, fue el impacto que pueda tener cada proyecto en la sociedad. Además del elemento innovador y diferenciador, también se valora si el proyecto contribuye en la mejora de la sociedad, si es capaz de aportar algo positivo y, en definitiva, cómo es su Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

IV Prix Entrepreneur Tech

31 de mayo

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN PARA LAS STARTUPS CANDIDATAS

4 de julio

EVENTO FINAL EN LA ANTIGUA FÁBRICA DAMM DE BARCELONA

Por último, la importancia de contar con un buen equipo fue otra de las coincidencias entre los participantes, ya que eso permite poder pivotar un proyecto, buscando otros modelos más viables. Algunos fueron más allá, y comentaron la necesidad de tener una buena tricefalia (CEO, CFO y CTO), e incluso, como elemento clave, contar con un buen financiero, que no sea solo un contable.













Nuestra Cámara cambia de **T**

ás amplias, modernas y funcionales que en su emplazamiento anterior, nuestras nuevas oficinas cuentan con una zona de trabajo *open space* con 17 puestos (de los cuales 7 en alquiler), despachos para uso privado, una sala de reuniones polivalente con capacidad para 30 personas y un *office*. En total, cerca de 200 m² de superficie útiles.

Para este proyecto, que ha significado una inversión de más de 100.000 € para nuestra entidad, hemos contado con la colaboración de algunos miembros como Grup Idea, Ofita, Konnekt Global Communication y Nordic Solutions Servicios Informáticos.

El *relook* de nuestras oficinas se enmarca en el proyecto de reforma y rehabilitación del Palau Pons i Pascual, en el número 2 del Paseo de Gracia de Barcelona, propiedad de la aseguradora Catalana Occidente.

Las obras, que empezaron en junio de 2016 y que tendrán una duración prevista de unos 40 meses, tienen por objetivo renovar los espacios reservados a oficinas y ampliar la superficie comercial del inmueble, obra de Enric Sagnier, respetando sus elementos arquitectónicos. Finalizadas las obras, el edificio contará con 6 plantas, una superficie global de 9.300 m², así como un aparcamiento subterráneo de 90 plazas.

Dicho cambio de imagen es solo una muestra más del compromiso de nuestra Cámara por continuar prestando un servicio óptimo y cercano a las empresas de ambos lados de los Pirineos.

MAYO

VISITA

7 martes

Visita de la fábrica de Bosch, proveedor de motores eléctricos para la industria del automóvil, en Castellet, en colaboración con la Cámara de Comercio Alemana.

DESAYUNO

8 miércoles

Desayuno sobre *El futuro de las* oficinas, el impacto de un espacio de trabajo transformador con JLL, en el Hotel Catalonia Plaça Catalunya.

NETWORKING

9 jueves

Networking de bienvenida para conocer a los nuevos asociados en colaboración con Crystal Finance y Page Group, en hotel Ohla Eixample.

ALMUERZO

15 miércoles

Almuerzo mensual de nuestros socios, en el OneOcean Club.

DESAYUNO

17 viernes

Desayuno sobre ¿Necesito tener un Programa de Compliance en mi empresa? con Fortuny Legal, en nuestra Cámara.

PRESENTACIÓN

21 martes

Presentación del mercado bio español y degustación de productos franceses, en Obbio.

ENCUENTRO

22 miércoles

Desayuno sobre Apectos prácticos y legislativos del registro de jornada y otras novedades laborales con Ross, en nuestra Cámara.

Encuentros BtoBio del sector bio entre productores franceses y distribuidores españoles, en Corevents.

ENCUENTRO

23 jueves

Encuentro informal de los socios de las Cámaras de Comercio Europeas en Barcelona, en el H10 Madison.

DESAYUNO

30 jueves

Desayuno sobre ¿Por qué los proyectos de reducción de gastos en mi empresa fracasan o se quedan cortos? con Expense Reduction Analysts, en nuestra Cámara.

JUNIO

ASAMBLEA

____ martes

Asamblea General 2019, en la sede de Foment del Traball Nacional.

DESAYUNO

6 jueves

Desayuno sobre Las nuevas modalidades de desplazamiento internacional de trabajadores y su problemática en el ámbito fiscal, de seguridad social, inmigratorio y laboral con Baker McKenzie, en nuestra Cámara.

TORNEO / CENA

13 jueves

XXI Torneo de Golf en el Real Club de Golf El Prat.

Cena de verano, en el Real Club de Golf El Prat.

DESAYUNO

19 miércoles

Desayuno sobre Ciber Riesgos, sus amenazas y repercusiones. Sus impactos y las soluciones existentes hoy con AXA, en nuestra Cámara.





SOLUTIONS E-COMMERCE

Pour accompagner le développement des entreprises de ventes en ligne, la CCI française de Barcelone a lancé une offre intégrée de services à forte valeur ajoutée pour les 9 domaines clés qui font le succès d'une stratégie de commerce en ligne.



Découvrez notre offre sur : www.implantation-espagne.fr









