



El Palau de la Música Catalana acoge nuestra Asamblea General 2018

BARCELONA, 13 DE JUNIO DE 2018

Antoni Bover se despide de nueve años de presidencia ante más de 120 socios. El acto fue precedido de una visita del emblemático edificio modernista, obra de Lluís Domènech i Montaner.

Una de las novedades más destacadas de dicha reunión fue el voto electrónico en las votaciones.

La Asamblea empezó por aprobar los nuevos estatutos presentados por el Consejo de Administración, los últimos eran de finales del siglo pasado. En la redacción del nuevo texto, el Secretario del Consejo, **Marc Rodríguez**, explicó que se han tenido en cuenta varios criterios: la utilización

de un vocabulario simple y más cercano al lenguaje corriente; el reflejo de la actividad habitual de la Cámara; la simplificación de los estatutos existentes (se ha reducido su extensión un 20%); la inclusión de conceptos relativos a la RSC y a la digitalización; así como su conformidad con la Ley de Asociaciones.

Philippe Saman, director de la Cámara, hizo una presentación -con un formato dinámico y soporte audiovisual- del conjunto de actividades del 2017 según las cinco funciones principales de nuestra entidad: agrupar, conectar, desarrollar, formar y comunicar.

A continuación, el tesorero de la entidad, **José Luis Ramos**, presentó las cuentas del ejercicio 2017, que fueron aprobadas. Se sometió entonces a votación la elección -para un mandato de 3 años- de dos nuevos miembros al Consejo de Administración,

ACTIVIDAD ASOCIATIVA

XX Torneo de Golf de nuestra Cámara

.15-7

ACTIVIDAD ASOCIATIVA

Foro Empresarial de las Cámaras Europeas sobre el sector Life Sciences

.18-9

APOYO A LAS EMPRESAS

Encuentros B to Bio

.13



Luisa Badia y Emilio Margallo (ver página 4), y la reelección de 9 otros: **Juan José Berbel** (Director General para España y Portugal de MOA BPI Group), **Christophe Cortale** (Director de BNP Paribas Corporate and Institutional Banking en Cataluña y Baleares), **Patrick Gaonach** (Presidente Zona Iberia de Grupo Schneider Electric), **François Martin** (Director General de Targobank y de la holding de seguros GACM España), **Javier Mirallas** (Presidente de ICS Solutions e ICS Intelligence), **Oscar Prieto** (Director Asociado de Girbau i Sol  Consultors Associats), **José Luis Ramos** (Consul-

tor en selección y políticas de gestión de RRHH), **Elizabeth Trallero** (Directora de Congost Plastic, S.A.) e **Inmaculada Umbert** (Socia de Roca Junyent Advocats).

Tras la votación, tomó la palabra el Presidente, **Antoni Bover**, quien en un emotivo discurso de despedida hizo un balance de sus nueve años de mandato y dio pistas del futuro desarrollo de la Cámara.

“Quiero daros las gracias a todos vosotros, porque han sido años de crecimiento personal y profesional que nunca olvidar . Explic  que gracias a la insistencia de su padre adhirió -hace ya muchos años- a nuestra Cámara para ayudar de forma absolutamente *pro bono*. “Ahí conocí a un joven Philippe, muy joven por cierto”.



“También quería agradecerlos el haberme permitido ejercer la presidencia a mi manera y sé que a veces podía sonaros raro. Pero he intentado no olvidar nunca el lado humano de la economía, los damnificados de la crisis, y respetando siempre a los jóvenes. Ellos deberán pagar el precio de los desmanes que no provocaron. Eso es algo que nunca debemos olvidar”.

El Presidente continuó “merci aussi à tous de nous avoir aidé à maintenir en forme notre entité, qui arrive aujourd’hui à ses 135 ans. Nous considérons que notre institution doit être jeune et nous nous y efforçons : le Prix Entrepreneur Tech, les *workshop* de ressources humaines, de digitalisation et innovation, une stratégie de parité homme femme à moyen terme, les nouveaux locaux complètement rénovés et modernisés du Paseo de Gracia, les nouveaux statuts et le vote électronique à l’Assemblée”.

“Merci aussi pour votre soutien à un sujet auquel je tiens particulièrement, celui du rapprochement entre les Chambres de Commerce Françaises de Barcelone et de Madrid. Voilà des années que nous en parlons et voilà qu’au moment de laisser la présidence, le projet prend forme. Dans le cadre de l’évolution de Business France voulu par le Gouvernement français, nos deux Chambres sont en train d’étudier une *joint-venture* commune de leur activité d’appui aux entreprises. Cette nouvelle structure pourrait obtenir la concession d’une partie des activités de Business France en Espagne. Mon successeur pourra compter sur tout mon appui pour le suivi de ce dossier”.

“Mercès per la vostra confiança. Una confiança sostinguda. El Philippe ha parlat de l’acte que vam organit-



↑ José Luis Ramos presentando las cuentas 2017.

“He intentado no olvidar nunca el lado humano de la economía, los damnificados de la crisis, y respetando siempre a los jóvenes. Ellos deberán pagar el precio de los desmanes que no provocaron. Eso es algo que nunca debemos olvidar”

zar el 19 d’octubre de l’any passat per parlar de la situació política i econòmica de Catalunya, davant de més de 150 empreses. Aquesta manifestació és un exemple de la implicació de la

nostra Cambra, permetent l’intercanvi d’informació entre els socis i ajudant-los a prendre les decisions més sensates en moments molt difícils”.

“Gracias también a los miembros del Consejo de Administración -ha habido muchos en estos nueve años- y al equipo de colaboradores. Han sido un auténtico *dream team* con una inteligencia colectiva difícil de calificar por lo superlativo. Y ahora, Philippe, te miro a los ojos y te hablo como representante del equipo de la Chambre. Gracias por vuestra pasión, vuestro esfuerzo, la calidad profesional, y sobre todo por vuestra amistad”.

Y finalizó “Bona sort a tots i totes!”. Todos los presentes -de pie- ovacionaron calurosamente al Presidente.

Cyril Piquemal, Cónsul General de Francia en Barcelona, concluyó la Asamblea. Al inicio de su intervención



NUEVOS CONSEJEROS ASAMBLEA GENERAL 2018



Luisa Badia
(Barcelona, 1958)

Arquitecta Diplomada de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Barcelona (UPC).

Ha desarrollado toda su carrera en el gabinete **L35 Arquitectos**.

1989-2000: Dirige numerosos proyectos de arquitectura y de urbanismo, así como direcciones de obras.

2001: Directora de la Oficina de Barcelona.

2007-2015: También directora de la Oficina de París.

Desde 2015, **Directora General**.

Profesora del Máster en gestión integral de la construcción en la Universidad de La Salle, URL.

Aficiones: viajes, lectura, cine, teatro y música.



Emilio Margallo
(Cáceres, 1971)

Licenciado en Derecho - Universidad de Barcelona.

Máster en Estudios Europeos - UAB.

Máster en Fiscalidad - Centro de estudios Financieros (CEF).

Abogado Fiscalista con más de 20 años de experiencia. Especialista en planificación fiscal internacional y procesos de internacionalización de grandes empresas y multinacionales, en los sectores de la contabilidad y de las finanzas, reporting, tax compliance y RRHH.

Desde 2016, **Socio de Ernst & Young Abogados, responsable del departamento Global Compliance & Reporting en el despacho de Barcelona.**

Interviene en numerosas formaciones en fiscalidad para entidades financieras, universidades y escuelas de comercio.

Autor de numerosos artículos en revistas profesionales.

Aficiones: literatura, teatro, cine y running.

expresó su agradecimiento a la Cámara: "Nous avons traversé une année d'incertitude et d'instabilité au cours de laquelle la Chambre a su avec sang-froid et discernement, apporter des réponses à ses membres. Vous avez agi quand il le fallait, c'est la chose la plus difficile, c'est ce que les grecs anciens appelaient le *kairos*, le sens de l'opportunité. Vous avez su saisir et comprendre les moments durant lesquels il était important d'envoyer des

signaux pour arrêter les engrenages et pour tenter d'apporter un peu de certitude. Pour tout cela, soyez remerciés".

Prosiguió hablando de las reformas llevadas a cabo en el país vecino: "Nous avons un gouvernement qui a décidé de s'engager dans un processus de réforme certainement inédite dans ce pays, la France. Une réforme du marché du travail qui donne de nouvelles oppor-

tunités, de nouvelles flexibilités, un nouvel équilibre de devoirs, de sécurité, et bientôt un nouveau statut pour les entreprises ainsi qu'une réforme de la formation professionnelle, bref toute une série de réformes qui permettent de dire, et c'est plus qu'un slogan, *Francia ha vuelto!*"

Siguió un cóctel, en el espléndido marco del Palau de la Música, que puso el broche final al evento.



Una de las novedades de la Asamblea General 2018, el voto electrónico.

SPONSORS DE LA ASAMBLEA GENERAL 2018



7 DE JUNIO DE 2018

XX Torneo de Golf de nuestra Cámara



El **Real Club de Golf El Prat**, en Terrassa, acogió el pasado 7 de junio el XX Torneo de Golf de nuestra Cámara, patrocinado por **Air France - KLM, Arval BNP Paribas, Delsey, Maas Automovilistic, Veloia** y **VSL**. Más de 60 jugadores participaron en la competición, abierta a todos los socios de la Cámara y miembros del Club de Golf.

Después de las acreditaciones y de la entrega del *welcome pack*, los jugadores se dieron cita en el campo para realizar una foto de grupo y, a continuación, se colocaron en sus hoyos respectivos para la salida a tiro.

A pesar de las previsiones de lluvia, finalmente el tiempo dio una tregua a los participantes, que pudieron disfrutar de un agradable día de competición. Los dos recorridos realizados ese día fueron el del bosque y el de

la piscina, cada uno con su encanto y nivel de dificultad. Este año, los jugadores pudieron disfrutar -sin coste añadido por ellos- de un buggy para poder realizar su recorrido y de buggy bar para su avituallamiento en todo el campo. Un detalle muy apreciado por los participantes.

Una vez finalizado el torneo, los asistentes -jugadores y demás invitados se reunieron en la terraza del club, donde pudieron disfrutar de un agradable cocktail y comentar las mejores jugadas de la jornada.

A continuación, el restaurante del club acogió la cena de verano de la Cámara, que contó con la presencia de un centenar de personas. Fue una ocasión perfecta para disfrutar de una velada amena entre amigos y establecer nuevos contactos profesionales, en un ambiente distendido.

Al finalizar la cena, **Philippe Saman**, director de la Cámara, agradeció la asistencia a los socios y el compromiso de las empresas colaboradoras y patrocinadoras de nuestro torneo. A continuación, tuvo lugar la entrega de premios del XX Torneo de Golf (ver fotos a continuación).

Llegó entonces el tradicional sorteo de regalos ofrecidos -tanto por las empresas patrocinadoras del torneo como por otros miembros de la Cámara- entre todos los jugadores. Posteriormente, se sortearon entre todos los asistentes a la cena dos billetes de largo recorrido con destino a elegir, ofrecidos por Air France-KLM.

La velada finalizó con unas palabras de **Antoni Bover**, presidente de la Cámara, quien culmina este año su mandato.

ENTREGA DE TROFEOS



1 Marc Molins (izquierda), ganador del Premio Scratch de la Cámara, junto a Antoni Bover. 2 Vicente Jarque, Director General de **VSL**, con Thibault de Larturière (izquierda) y Olga Cuadrado (derecha), campeón y subcampeona del Handicap Superior. 3 Miguel Àngel Cerdà, Director General de **Veolia Serveis de Catalunya**, junto a Enric Solé (derecha), subcampeón del Handicap Inferior. 4 Miguel Àngel Cerdà, con Alain Prevost (izquierda), campeón del Handicap Inferior. 5 Carlos Quesada (izquierda), Corporate Account Manager de **Air France**, entrega el trofeo a la Bola más cercana (hoyo 3) a Kimi Regàs. 6 José Coello (izquierda), Responsable de productos y servicios de **Arval**, entregando el trofeo al Drive más largo (hoyo 9) a Daniel Jiménez-Quesada. 7 Pedro Rossell (izquierda) recibe el trofeo a la Bola más cercana (hoyo 10) de la mano de Pere Prats, Director de **Delsey**. 8 Xavier Montoro (derecha), gerente de **MAAS DS Automobiles Store Terrassa**, entrega el trofeo a la Bola más cercana (hoyo 13) a Olegario Godó.

PATROCINADORES



AIR FRANCE - KLM, AIR FRANCE - KLM es el primer grupo aéreo en términos de tráfico internacional desde Europa. En 2017 ofrece a sus clientes una red de 328 destinos en 118 países a través de sus cuatro marcas: Air France, KLM Royal Dutch Airlines, Transavia y HOP! Con una flota de 534 aviones en explotación y 93,4 millones de pasajeros transportados en 2016, Air France-KLM opera hasta 2300 vuelos diarios, principalmente desde sus "hubs" de París-Charles de Gaulle y Ámsterdam-Schiphol.



DELSEY, empresa fundada en 1946 por dos artesanos fabricantes de fundas de cámaras de fotos, simboliza la excelencia francesa en el mundo de los artículos de viaje. El emblema de DELSEY, segunda marca más distribuida a nivel mundial, son sus equipajes con un diseño exclusivo, innegablemente francés, siempre novedosos, con estilo y ligeramente irreverentes, que actualmente se distribuyen en 6.000 puntos de venta y más de 130 países.



Con 160 años de experiencia y más de 187.000 empleados, **VEOLIA** es la compañía líder en servicios medioambientales con sus 3 actividades de referencia: energía, agua y residuos. Ayuda a sus clientes a mantener su crecimiento buscando soluciones sostenibles para crear una nueva dinámica económica, social y ecológica. En Cataluña, VEOLIA Serveis Catalunya cuenta con 500 profesionales y es líder en servicios de eficiencia energética y mantenimiento técnico en el sector sanitario catalán, con más de 40 centros hospitalarios.



ARVAL es una compañía especializada en soluciones de movilidad, perteneciente en su totalidad al grupo BNP Paribas. Arval ofrece a sus clientes, grandes empresas, pymes y autónomos, soluciones integrales para optimizar la movilidad de sus empleados y externalizar los riesgos asociados a la gestión de flotas, siempre bajo los principios de asesoramiento experto y calidad de servicio. Cuenta con una plantilla de más de 6.400 empleados y está presente en 28 países, financiando más de 1.028.142 vehículos en Europa y situándose en primera posición en el mercado europeo (diciembre 2016).



DS, dos letras que marcan las pautas de la alta costura de la automoción y el nombre de la marca que nació en París, la capital de la sofisticación y el diseño de vanguardia. Hoy, como ayer, el espíritu innovador de DS está presente en cada nuevo modelo que sale de nuestras fábricas. Y desde este año 2018, DS abre sus puertas a través de su DS Store Terrassa y DS Salón Manresa de la mano de MAAS. Tras 50 años de trayectoria en el sector de la automoción, **Grup MAAS** ha conseguido consolidarse como uno de los principales grupos en la provincia de Barcelona con más de 500 trabajadores y una red de 25 concesionarios y talleres oficiales representando las marcas DS, Citroën, SEAT, Nissan y Kia.



VSL es líder en el campo de la ingeniería de la construcción especializada, la tecnología y sus servicios asociados, tanto en obra civil como en edificación. El grupo opera a través de 50 establecimientos en todo el mundo, incluyendo fábricas propias de componentes. Con 4.100 empleados, incluyendo 900 ingenieros y técnicos, VSL ofrece asesoría técnica y apoyo para todas las actividades de construcción desde la fase de diseño e ingeniería hasta la implementación de soluciones constructivas.

COLABORADORES





↑ De izquierda a derecha, **Jesús Purroy**, Doctor en Biología y Fundador de Àvida-Biotech, **Xavier Barril**, Chief Scientific Officer de Gain Therapeutics, **Antonio Duran**, Business Support Manager de Atos Medical Spain, **Germán Pujol**, Director de Pranarôm, y **Enrico Attilio**, Apoderado de Vivisol (Sol Group).

Foro Empresarial de las Cámaras Europeas en Barcelona sobre el sector Life Sciences

BARCELONA, 8 DE MAYO DE 2018

El pasado viernes 8 de mayo, la sede de Barcelona Activa acogió la segunda edición del foro empresarial de las Cámaras Europeas, que abordó los retos y las perspectivas del sector life sciences. El evento, en colaboración con Biocat, contó con el testimonio de pequeñas, medianas y grandes empresas como Astrazeneca, Atos Medical Spain, Boehringer Ingelheim España, Chiesi España, Gain Therapeutics, Lundbeck, Pranarôm, Sanofi Iberia y Vivisol.

El acto dio comienzo con la intervención de **Philippe Saman**, director de nuestra Cámara y coordinador de las Cámaras Europeas en Barcelona, quien destacó el papel de las muchas empresas que siguen apostando por nuestro país, generando riqueza y empleo. Recordó que la Ciudad Condal está muy bien posicionada en el sector life sciences, lo cual es clave para el futuro de Cataluña. “Nuestra ciudad es un referente en investigación y en el desarrollo de congresos médicos y sanitarios, que permiten atraer tanto a talento internacional como a inversores”, reconoció.

Tomó el relevo **Agustí Colom**, Concejal de Empresa y Turismo del **Ayuntamiento de Barcelona**, quien comentó que la capital catalana cuenta con numerosos complejos para la capacitación tecnológica que permiten mejorar la competitividad de las empresas y de los profesionales de nuestra ciu-

dad. Agradeció a las Cámaras Europeas la celebración de un acto como este, para abordar un tema tan importante para el desarrollo de Barcelona, como es el sector de las ciencias de la vida. La Ciudad Condal cuenta con muy buenas universidades, parques científicos y centros de investigación punteros, de prestigio internacional. “Disponemos de todos los ingredientes para convertirnos en los pioneros en ciencias de la vida del sur de Europa”.

A continuación, **Jordi Naval**, Director de Estrategia de **Biocat**, abordó las perspectivas del sector life science en Cataluña y la estrategia que está siguiendo la región para su desarrollo. “Barcelona es hoy un lugar en el que invertir, hay un enorme potencial de desarrollo y las cifras lo demuestran”. Cataluña representa el 16% de la población de España, pero genera el 20% del PIB, el 23% de las inversiones en I+D y el 25,5% de las exportaciones. La instalación en Cataluña de entidades y

centros estratégicos de investigación y decisión, en el sector farmacéutico y tecnológico, es el resultado del buen posicionamiento de nuestra región.

Para el desarrollo de una bioregión, continuó, son necesarios una serie de requisitos: un sistema de salud universal que funcione y que sea satisfactorio, un modelo de investigación propio que permita atraer a los mejores proyectos e investigadores cualificados, infraestructuras científicas y centros de investigación, hospitales privados, escuelas de negocio locales, así como la existencia de un conjunto de inversores especializados en el sector salud.

Según Naval, se prevé que el *pipeline* de las compañías farmacéuticas y de las grandes corporaciones en el futuro, cada vez se base menos en moléculas y tecnologías desarrolladas en el seno de las empresas y pase a



De izquierda a derecha, **Giuseppe Chiericatti**, Director General de Chiesi España, **Luis Cordero**, Corporate Affairs, Market Access and Health Economics VP de Astrazeneca, **Xavier Martí**, Director General de Lundbeck, **Holger Gellermann**, Director Gerente de Medicina & I+D de Boehringer Ingelheim España, **José Luis Guallar**, Director Médico de Sanofi Iberia, y **Jordi Naval**, Director de Estrategia de Biocat.

ser captado del exterior (open innovation). Pero, ¿está Cataluña preparada para alimentar este nuevo pipeline que las compañías van a desarrollar? Para ello son necesarios varios factores: ciencia de calidad, capital para crear empresas, inversores internacionales, success stories, sin olvidar el impacto social del sector.

Reconoció que Cataluña tiene un gran potencial científico y de talento, pero cuenta con entre dos y tres veces menos de inversión en compañías del sector life sciences. A pesar de esto, continuó, estamos en una región que tiene “pepitas de oro todavía escondidas en muchos lugares” que están empezando a atraer inversión extranjera, lo que nos ha permitido pasar de la fase de startup a la fase de scaling-up. Pero, ¿cuál es el potencial de la región? Hoy en día se están invirtiendo alrededor de 150 millones en compañías de este sector y en 2025 podríamos llegar a inversiones del orden de 500 millones. Esto permitirá a Cataluña pasar del lugar 5 a nivel europeo en hub de ciencias de la vida al nivel 3, justo detrás de Londres y París. “Es una gran meta y tenemos elementos, ganas y capacidades para alcanzarla”, afirmó

Disponemos de talento profesional, capacidades de investigación e infraestructuras, un ecosistema emprendedor pero son necesarias -entre otras- políticas de soporte a los investigadores, inversión en las fases iniciales, atraer mayor capital y estímulos fiscales para la inversión, así como la atracción de C-level talent.

Durante el foro, organizado en dos mesas redondas, los representantes de las Pymes y grandes empresas participantes expusieron las claves del éxito de sus respectivas compañías. Subrayaron, además, que el sector life sciences catalán es un foco de atracción de inversión que ofrece muchas oportunidades. Moderaron el debate **Jesús Purroy**, Doctor en Biología y Fundador de Ávida-Biotech, y **Jordi Naval**.

En Barcelona hay mucho personal cualificado y una fuerte demanda de soluciones por parte del público y de las instituciones médicas. Junto a Madrid, la Ciudad condal es un centro de innovación -un benchmark- a nivel europeo. A pesar de la situación política actual, los inversores siguen creyendo en Cataluña y las previsiones de crecimiento de las empresas son buenas. Pero continuar con el desarrollo de la región, es clave contar con un network que relacione a las compañías con el ecosistema de innovación a nivel europeo y mundial. En este sentido, la colaboración con startups puede ayudar a las grandes compañías a encontrar soluciones que añadan valor a sus productos.

Además, no se puede restringir el mercado únicamente a nivel regional. Es necesario formar parte de un mercado más amplio. En este sentido, los representantes de las empresas comentaron que la única bioregión realmente competitiva es Europa y hay que demostrar su potencial para

Cataluña tiene un gran potencial científico y de talento, pero cuenta con entre dos y tres veces menos de inversión en compañías del sector life sciences

atraer inversión que permita desarrollar sus proyectos.

En relación a la captación de talento, reconocieron que Barcelona reúne muchos beneficios a nivel social y profesional que pocas ciudades europeas pueden ofrecer. A pesar de esto, el sueldo base de nuestro país representa un inconveniente a la hora de atraer a profesionales extranjeros cualificados.

Cerró el acto **Eva Prada**, Directora de la British Chamber of Commerce in Spain, quien agradeció su asistencia a las empresas participantes y celebró la buena previsión para el sector life sciences en nuestro país.

El evento finalizó con un aperitivo que permitió la ampliación de contactos entre los socios de las Cámaras participantes, así como el intercambio de ideas y experiencias.

CAME PARKARE

Hilari Marquez, Director España Portugal
Sales

C. Física 1, Pol. Ind. La Ferrería
08110, Montcada i Reixac

Tel. 93.564.76.00

hmarquez@parkaregroup.com
www.cameparkare.com

Came es una multinacional líder en el suministro de soluciones tecnológicas integradas para la automatización de entornos residenciales, públicos y urbanos, que crean espacios inteligentes para el bienestar de las personas.

Came Parkare -la marca del Grupo Came especializada en soluciones de parking- es la expresión de la capacidad de la empresa para gestionar proyectos complejos, ofrecer soluciones personalizadas y desarrollar tecnologías de vanguardia que satisfagan las necesidades de los clientes y las demandas del mercado.

Entre su oferta se encuentran soluciones *off-street* (sistemas y maquinaria de gestión de aparcamientos) y *on-street* (sistemas y maquinaria de gestión de parquímetros), así como servicios al cliente incluyendo el mantenimiento físico y del software durante toda la vida de los sistemas.

Came Parkare entra a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



Christine Borrás-Stefenel, Gerente

Carrer Numància, 135 08029 Barcelona

Tel. 656.364.972

elspetitscanilles@gmail.com
www.elspetitscanilles.es

Els Petits Canilles es una guardería francesa para niños y niñas de edades comprendidas entre 1 y 3 años. Ubicada en Barcelona,



la escuela infantil permite a los padres conciliar la vida familiar y profesional.

Su programa educativo, centrado principalmente en las artes, como las expresiones artísticas o el teatro, permite a los más pequeños sentirse realizados y, mediante el juego, ganar en autonomía motriz y hábitos de higiene.

Futuros ciudadanos del mundo, los niños y niñas podrán aprender francés y español, así como opcionalmente el catalán.

La comida de elaboración propia, preparada por el chef del centro en colaboración con un nutricionista infantil, permite a los pequeños comensales descubrir los verdaderos sabores del mundo.



Victor Giné, CEO Fundador

Carrer d'Orient 78-84, 2ª pl. - Oficina 8
08172 Sant Cugat del Vallès

Tel. 653.412.602

vgine@oryon.vc
oryoncorporate.vc

Oryon nace con el objetivo de acercar el ecosistema startup a las grandes corporaciones, ofreciéndoles servicios corporate venturing: Corporate Strategy, Scouting de startups, Venture-Client y VentureBuider. La compañía, impulsada por Grupo Level Capital, ayuda a las grandes corporaciones a encontrar nuevos canales de innovación.

La empresa ha seleccionado y acelerado diversas startups en sectores tan diversos como el Fintech, Legaltech, Healthy, Gaming, BigData, Marketplace, e-commerce, entre otros. Sus criterios de selección se basan en el Equipo, el Mommentum y la oportunidad de mercado.

Según **Victor Giné**, CEO Fundador de Oryon, "queremos conquistar al cliente con un trato personalizado y con un servicio para la compañía".



Olivier BENIELLI, Director

Trafalgar, 10 08010 Barcelona

Tel. 93.310.01.11

o.benielli@tbs-education.es
www.tbs-education.es

TBS Barcelona es el campus de Barcelona de la escuela de negocios Toulouse Business School. La escuela tiene por objetivo formar a los directivos y managers del mañana y promover el conocimiento en grandes disciplinas de la gestión. Sus valores son la audacia, el entusiasmo, la apertura y la ética.

Toulouse Business School se encuentra entre el 1% de las escuelas de negocios del mundo que poseen la triple corona de acreditaciones -EQUIS, AMBA y AACSB-, que reconocen la excelencia en el sector y garantizan el reconocimiento de sus títulos en universidades y empresas de todo el mundo.

TBS Barcelona propone programas de Bachelor in Management y Master in Management, diplomas reconocidos por el Ministerio de la Educación Superior y de la Investigación de Francia, así como varios Masters de doble titulación con la Universitat Politècnica de Catalunya (Finanzas y Marketing). Los cursos se imparten en inglés.

Además de un ambiente multicultural (más de 30 nacionalidades en el campus), TBS Barcelona fomenta una pedagogía activa, así como el trabajo en equipo y está en constante interacción con el ecosistema socio-económico. Los estudiantes realizan cada año unas prácticas en empresa y, a lo largo de su escolaridad, benefician de un servicio especial que les permite construir su proyecto profesional y desarrollarse personalmente. Pueden realizar parte de sus estudios en otro país.

TBS Barcelona es miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



Acheter Malin Espagne amplía su oferta de bienes inmobiliarios

Desde 2017, la actividad de la empresa **Acheter Malin Espagne** no ha dejado de crecer, multiplicando la búsqueda de bienes inmobiliarios en la costa mediterránea para sus clientes. Su equipo francófono de agentes inmobiliarios especialistas en el mercado español, se amplía para servir mejor a sus clientes.

Líder en la Costa Brava, Barcelona y la Costa Daurada, Acheter Malin Espagne cuenta con nuevos agentes de confianza en la Costa del Sol, la Costa de Valencia, la Costa Blanca, las Islas Baleares y Canarias. Dichos agentes comparten la misma filosofía y objetivo profesional de la empresa: trabajar para y con el cliente, defendiendo siempre sus intereses.

La compañía no dispone de un catálogo de bienes, como otras agencias inmobiliarias, sino que busca el bien ideal, que responda a los criterios de las parejas, recién jubilados, familias o solteros que deseen adquirir una segunda residencia en España o una residencia principal. Ofrece, además, un asesoramiento personalizado a lo largo de todo el proceso de compra, con el objetivo de garantizar una adquisición con total seguridad.



AT Language Solutions abre nuevas oficinas en Francia

Tras cerrar el ejercicio 2017 con un crecimiento del 30%, **AT Language Solutions**, empresa española líder en soluciones tecnológicas de traducción profesional B2B, acaba de abrir oficinas en Francia.

Con más de 20 años de experiencia en el sector de la traducción ofreciendo soluciones tecnológicas a medida para las empresas españolas del IBEX desde sus oficinas en Barcelona y Madrid, la apertura de esta filial representa el primer paso en su estrategia de internacionalización.

Este paso viene acompañado de la creación de un equipo de profesionales nativos que, desde París, tratarán directamente con los clientes francófonos.

Las empresas galas con necesidades multilingües en su comunicación o gestión de sus aplicaciones dispondrán, a partir de ahora, de un equipo especializado en el desarrollo de soluciones tecnológicas de traducción, así como de lingüística, para resolver sus necesidades con la máxima calidad.



Econocom refuerza su oferta de marketing digital con la compra de Altabox S. A.

Como parte de su nuevo plan estratégico “e for excellence” y de su política de adquisiciones para perseguir su aumento de valor, **Econocom** ha anunciado la adquisición de una participación mayoritaria (60%) en **Altabox S.A.**, empresa líder en España en el desarrollo de estrategias de marketing omnicanal para los puntos de venta. La oferta de Altabox incluye el diseño y despliegue de señalización digital, el marketing sensorial y auditivo y el análisis de tráfico y datos. Estas soluciones permiten acelerar las ventas y recuperar la experiencia del consumidor.

Dicha adquisición refuerza el alto saber hacer con el que ya cuenta el grupo en transformación digital y desarrolla las capacidades en la experiencia del cliente en el punto de venta. Asimismo, brinda muchas oportunidades de sinergias con los negocios ya existentes de Econocom.

El grupo dispone ahora de una gama completa de soluciones digitales punteras para puntos de venta que puede combinar con su modelo de financiación innovador y de distribución. Asimismo, complementa algunas actividades de sus filiales como Gigigo, un actor destacado en marketing digital, o Econocom Caverin, especialista en productos y servicios audiovisuales B2B en España.



Nuria Blasco, nueva Directora General de TEPESA

TEPSA ha nombrado a **Nuria Blasco** como nueva Directora General de la compañía. Toma el relevo de Luis Sala. Blasco tiene una dilatada experiencia en la empresa y durante los últimos años ha trabajado eficientemente como directora de la terminal de TEPESA en Tarragona.



Valores como la flexibilidad y la innovación son para TEPESA los elementos centrales en los que se enfocan todas las operaciones que se desarrollan en la empresa, y la nueva directiva ha trabajado incansablemente durante veinte años para conseguirlo, formando equipo y creciendo en la mejora continua.

TEPSA es una compañía independiente pionera en la actividad de recepción, almacenamiento y reexportación de graneles líquidos, participada al 100% por el grupo francés Petrofrance. Dispone actualmente de 900.000 m³ destinados a productos petrolíferos, químicos, biocombustibles y alimentos, distribuidos en sus cuatro terminales, ubicadas en los principales puertos de la Península Ibérica: Barcelona, Bilbao, Tarragona y Valencia.

BARCELONA, 9 DE MAYO DE 2018

ENCUESTA “EUROPA VISTA DESDE ESPAÑA Y FRANCIA”

Coincidiendo con el Día de Europa, nuestra Cámara en colaboración con **Cuatrecasas** y el **Instituto Francés de Barcelona**, presentaron -en el auditorio del bufete de abogados en Barcelona- la encuesta “Europa vista desde España y Francia”.

El objetivo del estudio, realizado conjuntamente por **Diálogo** y el **Real Instituto Elcano**, ha sido indagar en las similitudes y diferencias entre las opiniones públicas francesa y española ante la Unión Europea.

Abrió el acto **Héctor Bros**, Socio Director de Cuatrecasas Barcelona, quien destacó que respecto a Europa existe un contraste interesante en la visión de la Unión Europea entre Francia y España. Durante su intervención, **Cyril Piquemal**, Cónsul General de Francia en Barcelona, reconoció que ante los retos de la UE, dicha encuesta representa una “brújula para guiarnos y actuar juntos”. Ejemplo que, según él, deberían seguir otros países de la Unión. “Necesitamos conocer de manera profunda los retos técnicos y las preocupaciones de los Estados miembros, así como la situación política, social e histórica”, afirmó.

Parfraseando al presidente Macron, comentó que Europa necesita una refundación global con los pueblos, y de ahí la necesidad de consultas ciudadanas como esta. Francia y España son dos socios que comparten valores e intereses, pero la lectura de este estudio revela una brecha en la percepción que los dos países tienen de la Unión Europea, respecto a la pertinencia a la UE y a sus retos. El diplomático acabó su intervención reconociendo la importancia para el futuro de Europa de establecer relaciones bilaterales a largo plazo, fuertes, estables y sinceras, a través de colaboraciones en todos los sectores.

A continuación, **Pol Morillas**, Subdirector de Investigación e Investigador Senior para Europa en CIDOB, **Ignacio Molina**, Investigador Principal del Real Instituto Elcano, **Daniel de Busturia**, Empresario, profesor y escritor, y **Sylvia Carrasco**, Directora General de Diálogo, presentaron las conclusiones de la encuesta. Los resultados muestran que la principal diferencia entre franceses y españoles es el mayor entusiasmo de los segundos

hacia la UE. Los españoles mantienen desde la transición una actitud muy positiva y quizás algo ingenua hacia la UE, que sigue siendo una novedad para la vida de la mayoría de ellos, mientras que para la gran mayoría de los franceses la Unión es un hecho que les ha acompañado a lo largo de sus vidas adultas.

Francia fue y sigue siendo una gran potencia industrial exportadora que ha visto amenazados sus logros económicos por la globalización y la competencia comercial de las nuevas potencias asiáticas. En España, el impacto de la industria exportadora en su economía ha sido menor que en Francia y por tanto su declive industrial ha tenido un efecto menos visible en su bienestar. La sensación que Francia experimenta de un cierto declive como gran potencia internacional no tiene correlato en España.

En este contexto, los franceses desean que la UE sea, en primer lugar, un instrumento para competir mejor en la economía globalizada, mientras que los españoles, que todavía se ven a sí mismos en el bando de los receptores de ayudas, quieren que la Unión sea, en primer lugar, un gran distribuidor de riqueza, capaz de igualar las condiciones de vida entre los Estados miembro.

En general, el nacionalismo francés es mucho más poderoso que el español y ello explica sus mayores reticencias hacia cualquier proceso u organización que debilite la soberanía nacional. Los españoles, por el contrario, tienen una identidad nacional más débil, desconfían de sus propias instituciones y confían en las europeas.

La variable ideológica juega en sentido contrario en España y Francia: en España es la izquierda la que más desconfía de la UE, mientras que en Francia éste es un rasgo de la derecha.

Por último, la relación de poder es desigual: para España, Francia es claramente el segundo aliado preferido después de Alemania, con mucha diferencia respecto a cualquier otro. Para Francia, España está sólo ligeramente por encima de Italia y Bélgica. Franceses y españoles entienden que Alemania es la nación más poderosa en Europa y, en consecuencia, la mayoría la eligen como principal aliada.

El encuentro finalizó con un aperitivo networking en que los presentes pudieron conversar con los ponentes e intercambiar opiniones.

De izquierda a derecha, **Daniel de Busturia**, **Ignacio Molina**, **Sylvia Carrasco** y **Pol Morillas**.





30, 31 DE MAYO - 1 DE JUNIO DEL 2018

ENCUENTROS B TO BIO 2018

Los 30, 31 de mayo y 1 de junio, nuestra Cámara celebró la octava edición de los encuentros B to Bio, evento dedicado exclusivamente a los profesionales del sector ecológico.

Se organizaron un total de 102 reuniones profesionales para 17 empresas francesas de los sectores agro-alimentario,



Este encuentro de 3 días da la oportunidad a empresas sin departamento de exportación, de descubrir el mercado español, asegurar reuniones profesionales cualitativas y promover nuestra oferta.



Juste bio (Franck Bonfils)



cosmético y de complementos alimenticios, que tuvieron la oportunidad de reunirse con 23 distribuidores en las ciudades de Barcelona, Valencia y Madrid.

Estas oportunidades de negocio son el resultado de una prospección activa de la Cámara en la identificación, calificación y concretización de reuniones B2B con actores de referencia.

La primera jornada -en **Barcelona**- acogió 71 encuentros profesionales entre productores franceses y distribuidores, mayoristas y compradores españoles.

Actores consolidados como **Ecoveritas** (líder nacional) identificaron oportunidades de negocio. Colaboradores innovadores (híbrido restaurante-tienda) como **Tribu woki - organic market** pudieron ver el potencial exportador de los participantes. Asimismo, representantes del sector Horeca como **Louvre Hotels** se entusiasmaron con la oferta ecológica.

La segunda jornada se organizó en **Valencia**, donde **Herbolario Navarro** -líder regional y segunda cadena especializada en España por cifra de negocio- acogió a las empresas participantes y les presentó el funcionamiento del establecimiento y su posicionamiento estratégico. Siguió encuentros individuales con los empresarios



Me parece muy útil desplazarse a Valencia con la oportunidad de conocer al comprador, entender su posicionamiento y valores comerciales.



La Panacée des plantes
(Helen Cleaveley)



franceses con el objetivo de profundizar sobre el potencial de sus productos previamente identificados.

La tercera y última jornada tuvo lugar en **Madrid**. **Bio c'Bon** y **El Corte Inglés** -distribuidores de renombre- se entrevistaron con los participantes para conocer su oferta y establecer relaciones comerciales.

Para aquellas empresas que no se pudieron desplazar, nuestra Cámara organizó sus reuniones comerciales, promoviendo la oferta e intercambiando muestras de sus productos para potencializar sus oportunidades comerciales.



↑ Jean-Claude Faixo (Crystal Finance) junto a Philippe Saman (Cámara Francesa).

BARCELONA, 9 DE MAYO DE 2018

DESAYUNO SOBRE EL PROYECTO EL GRAN PARÍS Y SUS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

Nuestra Cámara, en colaboración con **Crystal Finance España y Portugal**, organizó el pasado 9 de mayo un desayuno con el fin de abordar las oportunidades de inversión del proyecto *El Gran París*, que tiene por objetivo transformar la capital francesa en una gran metrópoli del siglo XXI. El acto tuvo lugar en el **Hotel Catalonia** de Barcelona.

La presentación fue a cargo de **Jean-Claude Faixo**, director regional de Crystal Finance en la Península Ibérica, y **Mónica Martín-Faixo**, que colabora en el desarrollo de Crystal Finance en España y Portugal.

Comenzó con una breve explicación de la historia de la ciudad de París, los problemas que presenta hoy en día y sus necesidades para reafirmar su potencial como una gran capital a nivel mundial. *El Gran París* no es únicamente un proyecto inmobiliario sino que forma parte de una lógica de desarrollo económico sostenible y de creación de empleo.

A continuación, se abordó la construcción de El Gran París Express, el futuro metro circular automatizado

de la capital, que conectará las 7 áreas económicas de la región, así como la inauguración de 68 nuevas estaciones con 200 km de red ferroviaria suplementaria. La obra va a favorecer los desplazamientos de los habitantes de la región, que verán sus tiempos de trayectos reducidos a la mitad, y evitará la congestión en las correspondencias del centro de París. La organización de los Juegos Olímpicos de 2024 ha acelerado el avance de la ejecución de dichas obras.

La segunda parte de la ponencia se centró en las oportunidades de inversión que ofrece este proyecto inmobiliario número uno en Europa. La perspectiva de creación de valor es uno de sus puntos fuertes. En efecto, algunas zonas del Gran París, hoy en día muy mal comunicadas por el transporte público, gozarán en algunos años de conexión directa con las diferentes áreas de actividad, así como con la ciudad de París. Esto supondrá una transformación radical del paisaje urbano de la región.

Jean-Claude Faixo expuso, entonces, diversas lógicas de inversión en el proyecto: para los inversores llamados

patrimoniales, propuso la elección de un ciclo a largo plazo, y para aquellos que prefieren plusvalías más rápidas, la apuesta por un ciclo a corto o medio plazo con un rendimiento más elevado. Faixo presentó asimismo las soluciones para los inversores que no desean gestionar una adquisición inmobiliaria a distancia y ahorrarse los numerosos requisitos de gestión de alquiler.

La participación en acciones de sociedades civiles de inversión inmobiliarias, esencialmente en el área del inmobiliario profesional y de oficina, fue una de las soluciones propuestas, así como la adquisición de títulos a través del Plan de Ahorro en Acciones (PEA) en Francia o cuenta de valores. Estas dos opciones privilegian la liquidez y una adquisición simplificada.

También se hizo hincapié en las adquisiciones en nuda propiedad temporal y sus numerosas ventajas para el adquirente. Las necesidades de alquiler directamente relacionadas con el proyecto (70.000 viviendas nuevas por año hasta 2030) supondrán una verdadera oportunidad. La gestión del alquiler a menudo es un freno a la hora de invertir en un inmueble a distancia. La adquisición en nuda propiedad temporal no requiere ninguna gestión de alquiler, da la oportunidad de adquirir un bien con una reducción del 40% y favorece la fiscalidad directa y patrimonial para el residente fiscal español.

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



BARCELONA, 16 DE MAYO DE 2018

ALMUERZO EN EL RESTAURANTE DEL ONEOCEAN CLUB

El restaurante **OneOcean Club**, situado en la Marina del Port Vell, acogió el tradicional almuerzo de mayo de nuestros miembros.

Los más de 60 participantes -de sectores muy diversos- se dieron cita en la terraza del club, para disfrutar de un cóctel de bienvenida y de las magníficas vistas de este espacio

situado frente al mar. A continuación, accedieron a la sala del restaurante, privatizada para el evento. El menú, basado en la gastronomía tradicional mediterránea, ofreció a los comensales platos creativos y de temporada.

Fue una buena ocasión para que los presentes conocieran a los nuevos miembros de nuestra Cámara y que establecieran nuevos contactos.

Los asistentes, además, tuvieron la oportunidad de hacerse socios del OneOcean Club de forma gratuita.

El próximo almuerzo tendrá lugar el **martes 3 de julio** en el **Ohla Eixample Hotel**.

BLUEBIZ

AIRFRANCE   

El programa de fidelización para empresas que le permite ahorrar en su presupuesto de viajes



Descubra las ventajas que le ofrece BlueBiz



Ahorro inmediato

Gane Blue Credits con cada vuelo y consiga un ahorro inmediato en su presupuesto de viajes



Consiga billetes o ascensos de clase

Los Blue Credits son como efectivo, que podrá canjear por billetes gratis o ascensos de clase



Acceso sencillo 24/7 online

Acceda de forma sencilla a su cuenta online y mantenga el control de los Blue Credits ganados



↑ De izquierda a derecha, **Julien Mur**, **Marc Oliveras**, **Sergio Cortés** y **Luis Moreno**.

BARCELONA, 17 DE MAYO DE 2018

DESAYUNO SOBRE LA RETENCIÓN DEL TALENTO TECNOLÓGICO

La consultora de selección **Hays** -en colaboración con nuestra Cámara, Barcelona Tech City y la British Chamber- presentó su estudio sobre la retención del talento tecnológico en España en el transcurso de un desayuno, que tuvo lugar en el Pier 01 del **Barcelona Tech City**.

El evento reunió a más de cien participantes y contó con el testimonio de **Sergio Cortés**, Founder & Chairman de **Cink**, **Luis Moreno**, HR Business Partner en **Nestlé Global Services Spain**, y **Marc Oliveras**, CTO de **Tiendeo**.

Julien Mur, Manager de la división de Information Technology de **Hays España**, fue el encargado de presentar las principales conclusiones del estudio, para el cual se han entrevistado a más de 2.000 profesionales del sector IT, con el objetivo de analizar cuáles son los principales criterios y motivaciones de este tipo de perfiles para permanecer en su puesto de trabajo o buscar otro empleo.

La fuga de talento es una de las principales preocupaciones de las empresas, un temor que ha ido creciendo en los últimos años debido al aumento

de la rotación voluntaria, sobre todo en las áreas tecnológicas. De ahí su interés por establecer políticas de retención de talento.

En este aspecto, el estudio revela que los profesionales de IT valoran por encima de todo el paquete salarial, seguido de la flexibilidad horaria y la posibilidad de trabajar en remoto, así como las opciones de proyección de carrera. También valoran la oportunidad de trabajar en un proyecto puntero a nivel tecnológico, que la empresa ofrezca formaciones y certificaciones, los beneficios sociales como ticket restaurante, mutua y *stock options*.

Además, valoran las actividades de team building, y cierran la lista el disponer de snacks y bebidas gratuitas, tener una zona de ocio y finalmente disponer de un gimnasio dentro de la empresa.

A la hora de valorar a su superior directo, el 54% de los encuestados afirma que la figura de su jefe es importante pero no determinante a la hora de plantearse un cambio, frente al 40% que lo considera fundamental. Así pues, la formación y profesionalización de los

managers directos de los perfiles IT es clave para generar una mejor interacción y entendimiento.

En cuanto al tipo de empresa, el 71% de los trabajadores encuestados afirma sentirse más cómodo en una gran corporación o multinacional, mientras que el 16% afirma preferir una startup y el 13% una PYME local sin core business tecnológico.

Julien Mur recomendó a las empresas que quieran atraer y retener el talento tecnológico la implantación de cuatro ideas clave. En primer lugar, implementar políticas internas de gestión del conocimiento para limitar los efectos de la rotación, lo que se conoce como *Knowhow management*. En segundo lugar, la formación y profesionalización del management directo de los perfiles IT. Además, también recomendó implementar nuevas formas de contratación más adaptadas al nuevo paradigma de alta rotación, no buscando combatir el fenómeno de fuga de talento, sino aceptándolo y adaptándose a él, siendo más flexibles y ágiles en los procesos. Finalmente, Mur insistió en la necesidad de ver los salarios de los perfiles IT como una inversión y no como un coste, ya que son el efecto de la Revolución Industrial actual, y serán la fuente de conocimiento de las próximas décadas.

Finalizada la reunión, un café networking permitió a los asistentes intercambiar con los presentes y resolver todas sus dudas.



BARCELONA, 24 DE MAYO DE 2018

ENCUENTRO INFORMAL DE LOS SOCIOS DE LAS CÁMARAS EUROPEAS DE BARCELONA

El hotel **Condes de Barcelona**, situado en el emblemático paseo de Gracia, acogió el pasado 24 de mayo el encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas en Barcelona. Más de 100 invitados, de sectores muy diversos, acudieron a la cita.

En su terraza Alaire -privatizada para el evento- ofreció a los asistentes unas fabulosas vistas de algunos de los edificios más conocidos de la ciudad y permitió disfrutar de un agradable momento de afterwork al aire libre. Durante la velada, un DJ amenizó el ambiente con música Chill out.

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 establecer nuevos contactos profesionales.

La próxima cita será el **jueves 20 de septiembre**.

La **bancassurance** qui vous accompagne en Espagne

contigo France
Grupo Crédito Mutuel
Banque | Assurances | Services

S'installer en toute confiance en Espagne avec **Contigo France** !

Qui sommes-nous ?

Le Groupe Crédit Mutuel en Espagne propose aux clients francophones sa nouvelle agence en direct Contigo France (ATLANTIS - TARGOBANK), avec des solutions bancaires et d'assurances pour toute la famille, en français.

Découvrez nos avantages :

- Equipe francophone à votre écoute
- Gestion en français de votre compte bancaire et de vos assurances
- Prestation à distance pour plus de commodité
- Services d'aide à l'installation des nouveaux arrivants en Espagne

Crédit Mutuel
Groupe CM11

ATLANTIS - TARGOBANK

+34 93 496 47 34

infocontigofrance@contigofrance.es

www.contigofrance.es

BARCELONA, 17 DE ABRIL DE 2018

RESUMEN REUNIÓN COMISIÓN INNOVACIÓN Y EMPRESA

CULTURA DE INNOVACIÓN

La Comisión Innovación y empresa se reunió el pasado 17 de abril, para analizar la temática de la **cultura de innovación**. En esta ocasión, la reunión se realizó utilizando la gamificación y la tecnología, para hacer más ameno su desarrollo y facilitar que todos los participantes pudieran salir con los resultados de lo trabajado.

Para introducir la temática, se contó con la participación de **Ricardo Zamora** (profesor colaborador de Esade y fundador de Cooplexity). En su explicación, ayudó a los ejecutivos a aprovechar las sinergias del capital social y humano de sus organizaciones, con el fin de impulsar la innovación, reducir costes y mejorar la coordinación inter e intra-equipos. Puso el foco, sobretudo, en la gestión del liderazgo en las empresas.

A continuación tomó la palabra **Fernando Le Monnier**, director de GreenHatPeople (empresa asociada a la Cámara) para explicar la dinámica con la que se iba a trabajar la cultura de innovación. Se crearon 4 grupos de trabajo (formados aleatoriamente por 4 o 5 responsables de RRHH) que mediante una tablet trataron de responder a 4 preguntas básicas: ¿qué es la cultura de innovación? ¿Por qué hemos de fomentarla? ¿Cómo debemos hacerlo? y ¿quién debe realizarlo?

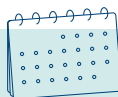
A través de preguntas tipo test, de casos de éxito y de preguntas de respuesta abierta pudieron debatir entre ellos.



Al final de la sesión, **Vincent Gergelé** analizó en tiempo real los resultados, y los puntos de coincidencia y divergencia entre los grupos.

Entre las temáticas tratadas se habló de cómo se debía interactuar tanto con las entidades internas (comités de dirección, empleados...) como con las entidades externas (clientes, proveedores, universidades...), y un tema muy importante, como conseguir la implicación de toda la organización en la implantación de la Cultura de innovación.

Al finalizar la sesión, **Jacques Reynaud** (Global Head of Market Development de Polyglot Group) dio una visión estratégica de las próximas temáticas que abordará la Comisión. Tanto la temática como el formato fueron muy bien valorados por la veintena de responsables en innovación que asistieron.



PRÓXIMA REUNIÓN - 10 de julio de 16h a 19h en el Payment Innovation Hub (Pier 01).

BARCELONA, 26 DE ABRIL DE 2018

RESUMEN REUNIÓN COMISIÓN RRHH

DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

El pasado 26 de abril tuvo lugar en la sede de Schneider Electric una reunión de la Comisión de Recursos Humanos para hablar de la diversidad y la inclusión. El grupo fue acogido por **Patrick Gaonach**, Presidente de Schneider Electric de la Zona Iberia, que hizo una breve presentación de su grupo, incidiendo en la nueva estrategia cada vez más orientada a servicios.

Inició en la importancia de la transformación digital, y el papel relevante de los RRHH para ayudar a la empresa en su desarrollo, estando siempre al lado del negocio.

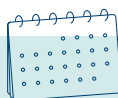
A continuación, tomó la palabra **Ainoa Iurre** (Vicepresidenta de RR.HH para la Zona Ibérica) que explicó que la diversidad en Schneider Electric era algo ya asimilado por todos los trabajadores desde hacía tiempo. El grupo cuenta con 30 nacionalidades, 5 generaciones diferentes y una plantilla con el 65% hombres y 35% mujeres.

Comentó el inicio de un proyecto de promoción de las carreras técnicas en las escuelas, así como iniciativas para fomentar la captación de talento femenino. En su grupo han pasado en 10 años del 7% al 30% de mujeres en puestos de responsabilidad.

Una de sus principales apuestas es la comunicación (intranet, grupos internos...) para que haya "embajadores" de la diversidad e inclusión en todas las delegaciones y fábricas, y así poder hacer llegar el mensaje entre todos los trabajadores.

Los asistentes coincidieron en la importancia que tiene liderar la comunicación de las iniciativas que impulsa RRHH en las organizaciones para fomentar la transparencia.

El último tema comentado fue la paridad salarial. Hubo un interesante intercambio de iniciativas para explicar como, una vez conseguida una partida económica destinada a conseguir la paridad salarial, se ponían en marcha iniciativas para redistribuir los importes económicos.



PRÓXIMA REUNIÓN - 11 de julio de 16h00 a 19h en el DayOneHub (Diagonal 454).

JUNIO

DESAYUNO

21 jueves

Desayuno de nuestro Comité de Patronage con **Lluís Bassets**, Director adjunto de El País, en el Principal de l'Eixample.

JULIO

ENCUENTRO

3 martes

Almuerzo conjunto de las Cámaras Francesa y Alemana en el Ohla Eixample Hotel (menú confeccionado por el equipo del Xerta Restaurant, una estrella Michelin).

ENCUENTRO

4 miércoles

III edición del **Prix Entrepreneur Tech** de nuestra Cámara en la antigua Fábrica Estrella Damm.

REUNIÓN

10 martes

Reunión de nuestra Comisión Innovación y Empresa.

REUNIÓN

11 miércoles

Reunión de la Comisión de Recursos Humanos de nuestra Cámara.



PARA MÁS INFORMACIÓN: WWW.CAMARAFRANCESA.ES

20 AÑOS UNIENDO TALENTO



Contacto:

Jaime Asnai González

Managing Director

jaimegonzalez@michaelpage.es

Tel: +34 93 390 06 00

PageExecutive MichaelPage PagePersonnel

100% à l'écoute des entreprises françaises

Une banque avec des équipes bilingues qui vivent au rythme de la culture franco-espagnole.



TARGOBANK est une filiale du groupe **Crédit Mutuel-CM11**, qui a pour objectif de vous accompagner avec un **service complet de banque assurance sans frontières**.

TARGO  **BANK**

Crédit Mutuel
Groupe CM11

Nous serions ravis de vous accueillir dans nos « **French Desk Entreprises** » :
Madrid: C/ Claudio Coello 123 / **Barcelona:** Vía Augusta 21-23, 1^a planta

Plus d'informations sur notre site targobank.es
Ou par téléphone au **911 148 878**