



De izquierda a derecha, Yves Saint-Geours, embajador de Francia en España, Albert Serrano, director general de vente-privee y Privalia en España, Antoni Bover, presidente de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona, Carles Puigdemont, president de la Generalitat de Catalunya, y Philippe Saman, director de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona.

VENTE-PRIVEE RECIBE EL XVII PRIX PYRÉNÉES

Barcelona, 19 de diciembre de 2016

EL GRAND MARINA HOTEL DE BARCELONA ACOGIÓ EL PASADO 19 DE DICIEMBRE LA CENA DE GALA DE ENTREGA DEL XVII PRIX PYRÉNÉES. EL PREMIO, INSTITUIDO EN EL AÑO 2000 POR NUESTRA CÁMARA, SE HA CONVERTIDO EN LA CITA ANUAL DEL MUNDO ECONÓMICO Y SOCIAL FRANCO-ESPAÑOL EN CATALUÑA.

Más de 250 personas asistieron al evento, entre las cuales se encontraban el presidente de la Generalitat de Catalunya, **Carles Puigdemont**, el embajador de Francia en España, **Yves Saint-Geours**, y el conseller d'Empresa i Coneixement, **Jordi Baiget**, así como numerosas personalidades de la vida social y económica de Barcelona. También asistieron representantes de las empresas patrocinadoras, **Assurances du Crédit Mutuel**, **Mazars**, **Orange**, **Schneider Electric** y **Suez**.

El acto dio comienzo con unas palabras de **Antoni Bover**, presidente de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona, quien presentó los proyectos estratégicos que dicha institución ha puesto en marcha este año y destacó también el buen año 2016 que

actividades...

Comité de Patronage con Quirze Salomó

p. 5

actividades...

Almuerzo Beaujolais Nouveau

p. 7

nuevos miembros...

Bienvenida a los nuevos miembros

p. 8-11

ha tenido la institución en el conjunto de su actividad. A continuación, **Philippe Saman**, director de la Cámara y secretario del jurado, leyó el acta en el que se declaraba a **VENTE-PRIVEE** ganador de la presente edición. **Albert Serrano**, director general de vente-privee y Privalia en España, recogió el galardón de manos del presidente de la Generalitat de Catalunya.

El grupo francés vente-privee es la web creadora y líder mundial del concepto de las ventas flash. Gracias a sus más de 50 millones de socios en todo el mundo, se ha convertido en especialista en ayudar a liquidar las existencias de más de 6.000 grandes marcas internacionales de todos los sectores: prêt-à-porter, accesorios de moda, decoración, juguetes, viajes, artículos de deporte y de alta tecnología, entre otros.

Opera en 14 países, posee una plantilla de casi 4.000 trabajadores (490 en España) y factura más de 2.000 millones de euros.

En la concesión del decimoséptimo Prix Pyrénées a vente-privee, el jurado -integrado por Antoni Bover, presidente de la Cámara, Màrius Carol, director de La Vanguardia, Joaquim Gay de Montella, presidente de Foment, Josep González, presidente de Pimec, y Miquel Valls, presidente de la Cambra de Barcelona- ha valorado **la gran apuesta de un grupo francés por el mercado español**. Su compra este año de Privalia, outlet online que nació en Barcelona en 2006, es una de las mayores adquisiciones de startup en España.

Durante el acto de entrega, **Albert Serrano** destacó que “la compra de Privalia marca el comienzo de una nueva etapa en el desarrollo europeo del grupo que se inscribe en una visión a largo plazo de la empresa”.



Asimismo, afirmó que “este tipo de movimientos empresariales supone una verdadera aventura humana y hace que se pueda combinar el *savoir-faire* y el *expertise* de vente-privee con el impulso de Privalia en los mercados clave del grupo”.

En la clausura del acto, **Carles Puigdemont** destacó el compromiso de Cataluña con Francia e insistió en la importancia de “los vínculos históricos que nos unen”. El presidente señaló que las relaciones económicas entre los dos países pasan por un buen momento: Francia es el primer socio comercial de Cataluña y el país extranjero que más puestos de trabajo ha creado en los últimos cinco años. Asimismo, en materia de infraestructura, subrayó que “el corredor mediterráneo es un eje de dinamización y de vertebración de la economía, de creación de riqueza y de mejora de la competitividad de las empresas”.





1



2



3



4



5



6

PIES DE FOTO:

- 1 El cocktail de bienvenida antes de la cena.
- 2 El Presidente de Pimec, Josep González, saludando al President de la Generalitat, ante la atenta mirada de Miquel Valls, Presidente de la Cambra de Barcelona.
- 3 La mesa presidencial, momentos antes de la entrega.
- 4 De izquierda a derecha, Edouard Beslay, Cónsul general de Francia en Barcelona, Victor Vera, Director Territorial Grandes Cuentas de Orange, Jordi Baiget, Conseller d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya, y Albert Serrano.
- 5 De izquierda a derecha, David Cabero, Director General Europa del Sur del Grupo Bic, Philippe Saman, Amancio López, Presidente de Hotusa, Inmaculada Umbert, Socia de Roca Junyent y José Ramón Magarzo, Presidente Ejecutivo de Altran.
- 6 El Embajador de Francia en España, Yves Saint-Geours, intercambiando con Carles Puigdemont.



Patrick Gaonach, Presidente de Schneider Electric España, a la izquierda, departiendo con Cyril Rozman, Director General America de Agbar.



El Presidente de la Cámara Francesa, Antoni Bover, comentando la actualidad con Màrius Carol, Director de La Vanguardia.



Los ejecutivos de Laboratorios Inbisa no quisieron perderse una nueva edición del Prix Pyrénées.



Bruno Georgelin, Director General de Air France KLM en España, en plena conversación con el Embajador de Francia en España.

EMPRESAS PATROCINADORAS DEL EVENTO

**Assurances
Crédit Mutuel**
Grupo España

El Grupo Assurances du Crédit Mutuel en España, filial de Assurances du Crédit Mutuel y Crédit Mutuel-CIC, desarrolla su actividad a través de las marcas aseguradoras Atlantis y Agrupació y de la entidad bancaria Targobank.

El colectivo de residentes franceses en España es prioritario para el grupo que cuenta con una unidad específicamente destinada a velar por su adaptación, bienestar y tranquilidad a través de su Delegation France.

orange™

Con un proyecto de generación de valor basado en la convergencia, la innovación y la calidad de servicio, Orange es el operador alternativo de referencia en el mercado español de las telecomunicaciones.



**Schneider
Electric**

Especialista global en gestión de la energía y automatización. Sus 170.000 empleados están presentes en un centenar de países, ayudando a sus clientes a gestionar su energía y procesos de manera más segura, fiable, eficiente y sostenible.

MAZARS

Firma de servicios profesionales, totalmente integrada, presente a 77 países y con más de 17.000 profesionales. Especializada en servicios de auditoría, asesoramiento jurídico y fiscal, financial advisory services, outsourcing y consultoría.

suez

Referente global en productos y servicios para la gestión del agua y la recuperación de los residuos tanto en el ámbito municipal como en los sectores industrial y agrícola con el objeto de mejorar la calidad de vida de las personas y avanzar en la protección de los recursos naturales.

ENCUENTRO CON QUIRZE SALOMÓ, FUNDADOR DE NOSTRUM

4 de noviembre 2016

Los miembros del **Comité de Patronage** de nuestra Cámara tuvieron la oportunidad de compartir un desayuno con **Quirze Salomó**, fundador de **Nostrum**. El empresario -con amplia experiencia en el sector alimentario- explicó a los asistentes el origen de la compañía, las claves de su éxito y algunas de las principales estrategias de negocio de cara al futuro, donde Francia juega un papel importante.

Nostrum nació bajo el nombre *Home Meal Replacement* en 1999, cuando Salomó y su padre pusieron en marcha una cocina central en Sant Vicenç de Castellet para la elaboración de platos preparados. “La ilusión fue el ingrediente principal del nacimiento de Nostrum. Tuvimos la visión de que algún día la gente dejaría de cocinar diariamente y eso es lo que está pasando ahora”, afirmó el empresario. Dicha visión se unió a su experiencia al frente de Arco Iris, empresa que producía la marca blanca para distintas cadenas de distribución europeas. Salomó descubrió como estas cadenas comenzaban a poner en marcha programas de soluciones de comida, como medida para ganar cuota de mercado ante la batalla contra los establecimientos de servicio completo.



Los asistentes durante el recorrido virtual de la cocina central de Nostrum de Sant Vicenç de Castellet.

Desde el mismo momento de su concepción, Salomó tuvo claro que la salud sería un pilar fundamental del negocio. “No se puede entender Nostrum sin una propuesta de comida saludable, 100% natural y basada en recetas tradicionales”, explicó el empresario. Con el fin de que sus productos mantengan estas cualidades hasta la tienda de destino, la compañía dispone de una *supply chain* revolucionaria. “Lo que estamos cocinando ahora, mañana estará en ciudades como París, Madrid, Valencia, Bilbao o Niza. Gracias a la inversión tecnológica hemos logrado tensar al máximo la cadena de suministro y hacerla eficiente”, aseguró.

Otra característica fundamental del proyecto es la política de precios, basada en el *smart discount*. Este modelo, clave para el crecimiento de la compañía, se basa en que los clientes que se hagan miembros del Club Nostrum -pagando cinco euros al año- puedan comer por precios muy económicos.

Los tres factores mencionados -salud, cadena de suministro y política de precios- han sido claves para el éxito de Nostrum, que hoy cuenta con más de 130 tiendas en España. En 2015, inició también su expansión en Francia, donde destacan las aperturas de Montpellier y, más recientemente, la de París.



Quirze Salomó durante su presentación, en la tienda Nostrum de Martí i Julià de Barcelona.

Con el fin de mantener buenos resultados y seguir creciendo, la compañía ha puesto en marcha un nuevo plan de negocio cuyo motor es el reparto a domicilio. Ofrece Nostrum Go, un servicio con tiempos récord de entrega de 20 minutos en ciudades como Barcelona y Madrid. También ha lanzado Nostrum Go Community y Nostrum Go Family. En el primer caso se trata de fomentar la economía colaborativa para que los empleados de una empresa se organicen para que les traigan la comida a la oficina por sólo un euro adicional. El segundo, dirigido sobre todo a la tercera edad, consiste en ofrecer a los hogares la compra de menús completos para toda la semana.

Otro vector de crecimiento para los próximos cuatro años se basa en las *free time units*, restaurantes pensados para estar en zonas comerciales, universitarias o polígonos industriales. Según el fundador de Nostrum, estos locales suponen una auténtica revolución, porque permiten, por un lado, montarlos y desmontarlos sin problemas cuando no funcionan, y, por otro, modularlos en función del tamaño deseado.

El modelo de las *free time units* está pensado, también, para el proceso de internacionalización de la compañía. “Hemos lanzado un programa de master franquicia para focalizarnos en Europa. Así, unimos voluntades empresariales de gente europea que quiere ser empresaria y que quiere acogerse al paraguas de Nostrum”, explicó Salomó. ¿Por qué en Europa? Según él, porque existe una “oportunidad clarísima” en el mercado, concretamente en el subsector de los restaurantes de comida rápida, el único que carece de un actor europeo. Es ahí donde Nostrum ha fijado su objetivo. “Buscaremos toda la cultura culinaria casera europea, escogeremos lo mejor de cada sitio y a partir de ahí crearemos una carta. Si hacemos un buen *chucrut*, *gulasch* o *parmentier*, estamos convencidos de que también se consumirán en España”, afirmó.

Respecto a los retos futuros en la industria de la restauración, Salomó reconoció que es necesario mejorar los salarios de los empleados y hacer más esfuerzos para retener el talento. Asimismo, vaticinó que las nuevas tecnologías mejorarán la productividad de la industria y cambiarán enormemente la experiencia del usuario. “Esperar la cuenta o pedir al camarero serán cosas del pasado”, aseguró. Prueba de ello fue el momento en el que los asistentes pudieron conocer la cocina central de Nostrum de Sant Vicenç de Castellet con unas gafas de realidad virtual. De momento, la compañía ha apostado fuertemente por invertir en *big data*, creando una aplicación para el móvil gracias a la cual pueden mejorar la experiencia del cliente y entender mejor sus necesidades.

MESA REDONDA SOBRE OPORTUNIDADES EN UN MERCADO GLOBAL

3 de noviembre 2016

✚ Nuestra Cámara, en colaboración con AXA Exclusiv, organizó una mesa redonda en el Col·legi d'Economistes de Catalunya para analizar las oportunidades de inversión en un mercado global. El evento contó con la participación de representantes de tres gestoras de inversión: Ignacio Martín de AXA Investment Managers, Nicolás Llinas de Carmignac Gestión y Pilar Martí-fluxa de JP Morgan Asset Management.

Fernando Martínez, director de Zona **AXA Exclusiv**, en Cataluña y moderador del acto, inició la sesión explicando el servicio que ofrece AXA Exclusiv como canal especialista de AXA España en asesoramiento patrimonial y financiero. Indicó que su principal objetivo es ayudar a sus clientes a planificar su futuro y dar respuesta a cualquier inquietud que tengan en materia de inversión y protección personal.

A continuación, Martínez presentó a los ponentes de la mesa redonda, quienes, tras una breve presentación del perfil de su gestora, dieron a conocer su visión macro y de mercado en el contexto actual.

Ignacio Martín de **AXA Investment Managers** explicó cómo la búsqueda de rentabilidad -en un entorno de tipos bajos- es una labor cada vez más ardua. También afirmó que la volatilidad es uno de los aspectos a tener en cuenta en un contexto de numerosas citas electorales y referéndums. Señaló que, ante la disyuntiva de saber escoger el momento apropiado para invertir, es preferible utilizar estrategias de renta fija a vencimiento.

A continuación, **Pilar Martí-Fluxa** de **JP Morgan** comentó que, aunque ocho años después del colapso de Lehman Brothers la recuperación económica va dando claros signos de madurez -especialmente en Estados Unidos-, aún es demasiado pronto para decretar el final del ciclo. Sin embargo, indicó que era probable que las rentabilidades del capital de muchas clases de activos se vieran limitadas antes del cierre del ejercicio 2016 por las sólidas rentabilidades que se han ido observando durante el año.



| De izquierda a derecha, Ignacio Martín, Fernando Martínez, Pilar Martí-Fluxa y Nicolás Llinas.

Respecto a la renta variable -que constituye en ocasiones una fuente de ingresos infravalorada- señaló que las tiras de las acciones británicas son particularmente atractivas. Asimismo, mostró preferencia por los valores estadounidenses que ofrecen dividendos elevados con bajas relaciones de distribución.

Seguidamente, **Nicolas Llinas** de **Carmignac Gestión** llamó la atención sobre cómo los mercados se han habituado a la perspectiva de un estado continuo de crecimiento económico anémico -aunque sostenible- y de tipos bajos que nadie consigue alterar y que, gracias al apoyo de los bancos centrales, incluso permitieron hace unos años obtener unas rentabilidades muy dignas.

Sin embargo, señaló que, ante la agenda política prevista hasta finales de 2016 (las elecciones en Estados Unidos, el referéndum italiano el 4 de diciembre y el Comité monetario de la Fed el 14 de diciembre), aumentaron tácticamente la vigilancia frente a los riesgos que deparan los mercados. En cuanto a la renta variable y renta fija, llevaron a cabo una configuración táctica más prudente para poder gestionar adecuadamente dicha fragilidad.

Finalmente, antes de dar paso al aperitivo-networking, Fernando Martínez agradeció la intervención de los ponentes y recordó que, más que nunca, es importante contar con el asesoramiento de un experto a la hora de tomar una decisión de inversión.





CELEBRACIÓN DE LA LLEGADA DEL BEAUJOLAIS NOUVEAU A BARCELONA

17 de noviembre 2016

Como cada año, en el mes de noviembre se presenta en todo el mundo la llegada del Beaujolais Nouveau. El **Hotel Majestic de Barcelona** fue el escenario elegido por nuestra Cámara para celebrarla. Se organizó un almuerzo en colaboración con **Les Compagnons du Beaujolais** y **Lepetitjournal.com** y con el apoyo de **GL Events CCIB** (centro de convenciones), **Iberconseil** (importador de quesos) y **Renfe-SNCF** en Cooperación. Al evento asistieron más de un centenar de personas, entre ellas **Edouard Beslay**, cónsul general de Francia en Barcelona.

Pascal Bourbon, presidente de Les Compagnons du Beaujolais en Barcelona, inició el acto con un repaso de la historia de este célebre vino. La tradición se remonta al siglo XIX, cuando los vinicultores del Beaujolais comenzaron a poner a la venta su vino poco después de la cosecha. No fue hasta 1967 cuando se fijó una fecha concreta para la llegada del Beaujolais Nouveau: el 15 de noviembre a medianoche. Finalmente, en 1985 se eligió el tercer jueves del mes de noviembre como la fecha definitiva para celebrar este acontecimiento.

El viñedo del Beaujolais cubre parte de dos departamentos franceses: el norte de Rhône-Alpes y el sur de Saône-et-Loire.

En cuanto a la vendimia 2016, Bourbon reconoció que “el clima cambiante en primavera trajo problemas a los productores, exigiendo una mayor presencia en los viñedos y una vigilancia permanente” y aseguró que algunos productores perdieron parte de su cosecha tras días de granizo. Sin embargo, esto no afectó en absoluto a la calidad de la cosecha que, gracias al clima veraniego, consiguió unas excelentes condiciones de maduración. Las primeras catas revelaron, en palabras de Bourbon, “una vendimia seductora, con taninos finos, suaves y afrutados”. “Los Beaujolais 2016 se basan más en la elegancia que



A la derecha, Edouard Beslay, cónsul general de Francia en Barcelona, junto a Philippe Saman, Juan Carlos Ponce y Pascal Bourbon.

en la potencia y conservan un perfecto equilibrio entre la frescura y la delicadeza”, agregó.

En volumen, la cosecha 2016 ha sido superior a la media de los 5 años anteriores, con un total de entre 750 y 800.000 hectolitros.

Tras el sorteo de unas botellas de Beaujolais Nouveau 2016 ofrecidas por Les Compagnons du Beaujolais, tomó la palabra **Juan Carlos Ponce**, director comercial de Renfe-SNCF en Cooperación. Ponce destacó la gran popularidad que tiene el Beaujolais en Lyon, ciudad francesa que, además de ser Patrimonio de la Humanidad por la Unesco, ha recibido recientemente el premio al mejor destino europeo de fin de semana. En AVE, el trayecto desde Barcelona es de sólo 5 horas.

Edouard Beslay clausuró el acto felicitando a Les Compagnons y a nuestra Cámara por mantener viva esta bella tradición francesa en Barcelona.



El encuentro permitió a muchos profesionales intercambiar y crear contactos útiles dentro de la comunidad francófona de Barcelona.



Miembros

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



Eduard Saura, MANAGING PARTNER
Tran-Minh Thai, SENIOR MANAGER

Passeig de Gràcia, 56 2º - 08007 Barcelona
Tel. 93 214 21 50
www.accuracy.com

Creada en 2004 en París, **Accuracy** es líder en Europa en el ámbito del asesoramiento económico, financiero y contable independiente.

La compañía tiene oficinas en Ámsterdam, Barcelona, Bruselas, Frankfurt, Londres, Madrid, Milán, Múnich y París, así como en América del Norte (Quebec y Montreal) y en Asia (Delhi y Singapur). Cuenta con más de 300 consultores en el conjunto de sus oficinas, 40 de los cuales son socios.

Accuracy posee amplios conocimientos en técnicas de auditoría, valoraciones, modelización y previsión financiera y análisis de mercado, lo que le permite ayudar a sus clientes en una extensa gama de situaciones, incluyendo adquisiciones, ventas, empresas en dificultades, reestructuraciones, litigios y disputas.

Accuracy entra a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



Eduard Banque, RESPONSABLE DE DESARROLLO

Paseo de Gracia, 110 3º 2ª - 08008 Barcelona
Tel. 93 222 03 26
info@adlegis.es · www.adlegis.es

Adlegis es una empresa de servicios jurídicos cuya principal misión es atender con la mayor excelencia posible a sus clientes, defendiendo sus derechos e intereses.

Cuenta con un equipo de profesionales con más de 15 años de experiencia, especializados en distintas ramas del derecho, como es el penal, civil, mercantil y laboral, que le permite aportar soluciones a medida a los problemas reales de cada cliente.

Adlegis ofrece transparencia en sus honorarios, informando -desde el principio- del precio del servicio jurídico que se necesita.



Alejandro Esteve de Miguel, CEO

C. Mare de Deu de la Salut, 78 3D
08024 Barcelona
Tel. 93 122 19 56
hola@biglelegal.com · www.biglelegal.com

Bigle Legal es una compañía de desarrollo de soluciones tecnológicas para el sector inmobiliario y legal. La empresa cuenta con una herramienta web que permite digitalizar y automatizar el negocio de despachos profesionales, tales como inmobiliarias, administradoras de fincas, bufetes de abogados, gestorías, empresas de seguros, etc.

Su producto *legaltech* incorpora una herramienta online de personalización automática de documentos legales y una plataforma para firmar digitalmente contratos con plena validez jurídica, lo que contribuye a un aumento de la productividad del 240% y un ahorro de costes del 90%.



Fabienne Maler, DIRECTORA
Laura Alarcón, RELACIONES PÚBLICAS

Ronda Europa, 51 - 08800 Vilanova i la Geltrú
Tel. 93 181 94 60
info@bureau-vallee.es · www.bureau-vallee.es

Bureau Vallée es la primera red francesa, líder en Europa, de supermercados de papelería, material de oficina y mobiliario, cartuchos de tinta e informática. Cuenta con cerca de 300 tiendas y una facturación de 300M€.

Su desarrollo en España comenzó en el 2008 con tiendas propias y siguió con la apertura de franquicias a partir de 2013. Posee actualmente 15 tiendas repartidas en todo el territorio nacional. Su clientela está constituida por profesionales y particulares.

En sus tiendas de periferia o urbanas, ofrece 5.000 referencias a precios *discount* todo el año.

Bureau Vallée aporta experiencia y valores como la escucha, el diálogo, la confianza, el compromiso y la profesionalidad. Forma una central negociadora que cuenta con más de 100 proveedores, realiza operaciones comerciales de gran impacto y aporta el *know how* de la gran distribución francesa.

Bureau Vallée ganó el premio "Distribuidor del año" en 2013, otorgado por la profesión de los suministradores de oficina frente a operadores como Amazon.



Cédric Malé, FOUNDER & GENERAL MANAGER

Aribau, 310 Ático 2ª - 08006 Barcelona
Tel. 663 15 68 11
cedric@allinconcept.com · www.allinconcept.com

Cédric Malé ofrece servicios de agencia comercial y consultoría externa principalmente en el sector de los accesorios de moto, moda y deporte.

Asesora, asimismo, a las marcas para desarrollar sus ventas en el canal online, imprescindible en la estrategia global de una marca.

Malé cuenta con una amplia experiencia en el sector de ventas, construcción de redes de ventas, localización de nuevas oportunidades de negocio, estrategias de negocio, gestión de distribuidores, agentes y grandes cuentas. Trabaja en un ámbito internacional, sobre todo en Europa, Asia, América del Norte y Sudamérica, y habla francés, español e inglés.


Dominique Chidaine

C. Benet Mateu 53 3º 1º - 08034 Barcelona
Tel. 697 244 068
dominique@chidaine-seo.com · www.chidaine-seo.com

Consultant en référencement web, **Dominique Chidaine** accompagne les entreprises pour acquérir et maintenir leur visibilité sur les moteurs de recherche en français et en espagnol, tant pour les sites corporate que pour les boutiques en ligne.

Les différentes tâches de Chidaine SEO, telles que l'optimisation de pages et de fiches produits ou la rédaction de blogs, nécessitent une stratégie sur mesure et sont effectuées en collaboration avec les équipes existantes.

Pour des projets globaux (création de site, community management), il fait appel à des professionnels sérieux et réactifs afin d'offrir un service complet permettant de répondre à tous les besoins en termes de développement web.


Julien Palier, CEO

Carrer Felip Gil, 6 Àtico - 08023 Barcelona
Tel. 634 56 11 16
info@daysk.com · www.daysk.com

Daysk.com es una plataforma (app & web) que fomenta la flexibilidad y movilidad del trabajo, ayudando a los profesionales a encontrar los mejores sitios para trabajar, cuando y donde lo necesitan (tanto despachos como salas de reunión).

Ofrece sus servicios a empresas que buscan agilizar la logística de su fuerza comercial y de sus consultores o implementar una mejor política de teletrabajo para todos sus empleados. También ayuda a espacios y empresas que buscan un sistema de gestión sensible y potente para aumentar la rentabilidad de su oficina.


Joaquín Torres, CEO

C. Rosellón, 255 - 2º - 1º 08008 Barcelona
Tel. 610 67 22 54
info@diet-creator.com · www.diet-creator.com

Diet Creator desarrolla un software de nutrición (SaaS) dirigido a médicos, nutricionistas y entrenadores personales dietistas. El programa tiene como objetivo simplificar las complejas tareas que estos profesionales deben realizar, como la creación de dietas personalizadas, las mediciones antropométricas y el seguimiento de sus pacientes.

La compañía cuenta con un algoritmo de cálculo nutricional predictivo en proceso de patentar. Dicho algoritmo permite a los nutricionistas hacer el cálculo nutricional de la dieta de una semana en sólo 15 minutos.

Diet Creator cuenta también con una web app que permite a los pacientes conectarse mediante pulseras o relojes de actividad física y enviar datos en tiempo real al profesional que los trata.

En 2016, la compañía participó en la aceleradora Re-imagine Food y obtuvo el premio Barilla a la mejor startup en el salón Alimentaria.


Xavier Nuñez, DIRECTOR ESPAÑA

C. Llull, 321 - 08019 Barcelona
Tel. 93 551 45 16
xavier.nunez@epitech.eu · www.epitech.eu

Epitech (European Institute of Technology) es una universidad líder en Francia, especializada en tecnologías de la información e innovación digital. Su modelo pedagógico, basado en la realización de múltiples proyectos, prácticas en empresas y experiencia internacional, y sobre todo su enfoque global y pragmático permiten que el 100% de sus alumnos obtengan un contrato de trabajo al terminar sus estudios. Forma parte de IONIS, el mayor grupo de educación privada en Francia, que cuenta con varias universidades y más de 25.000 estudiantes.

Epitech posee 12 centros, tiene más de 15 años de experiencia y está presente en las principales ciudades francesas. Su desarrollo internacional arranca este año en España, concretamente en Barcelona, donde una gran cantidad de empresas están a la espera de poder colaborar con sus actividades formativas y poder aprovechar el gran talento en IT que podrá desarrollar localmente.

A principios de 2017, pondrá en marcha en Barcelona un programa intensivo de 5 meses de duración (Coding Academy), que permitirá la reorientación y el reciclaje de colectivos profesionales mucho más amplios.


Imedi Hassissen, CEO

Calabria 169, p.7 - 08015 Barcelona
Tel. 667 720 375
vip@executivefinder.org · www.executivefinder.org

Executive Finder es una plataforma de comunicación e información interna que favorece el contacto entre los miembros de una misma organización y entre otras organizaciones que forman parte de Executive Finder Social Intranet.

Se compone de contenido relacionado directamente con la organización mediante la creación de *boards* temáticos, eventos privados y públicos, la publicación de noticias, hilos de discusión y encuestas y la publicación de archivos descargables desde el dispositivo de los usuarios que forman parte de la comunidad.

Todas y cada una de las publicaciones admiten comentarios y "Me ayuda", favoreciendo la interacción y la participación de los usuarios.


Natalia Garavito, RESPONSABLE ESPAÑA

C. Pau Claris, 186 4º - 08037 Barcelona
Tel. 93 018 01 20
www.greenyellow.es

GreenYellow es una compañía de eficiencia energética presente en el mercado español desde enero del 2016. Filial del grupo francés Casino, GreenYellow nace de la necesidad de gestionar el consumo energético de los supermercados y centros comerciales del grupo. En los últimos años ha expandido su actividad al sector industrial y terciario, enfocándose sobre todo en la agroindustria.

El principal objetivo de la empresa es proporcionar una rentabilidad financiera a las empresas a través de la reducción de los costes energéticos. Su contrato de rendimiento energético integra, además, los servicios de auditoría, financiación de obras e implementación, así como el seguimiento y la monitorización del consumo energético.

La amplia experiencia de sus profesionales, unida a la fiabilidad de su método, son una garantía de ahorro para sus clientes.



Didier Serradell, PRÉSIDENT
María José Giráldez, INGÉNIEUR COMMERCIAL

Centro logístico Galyco - Pol. Ind. Can Canals
C. Eivissa, 22 - 08192 Sant Quirze del Vallès
Tel. 04 90 25 11 14
www.idcapt.com

IDcapt est une PME française innovante, qui conçoit, fabrique et distribue des produits et solutions d'identification sécurisés, basés sur les technologies sans contact RFID et NFC. La société a été créée en 2009 à Avignon, par Didier Serradell, qui en est aujourd'hui le CEO. Elle a ouvert une filiale à Barcelone en octobre 2016.

L'offre d'IDcapt s'articule autour de trois domaines, la fabrication de lecteurs RFID, la conception de solutions d'usages comprenant des lecteurs intelligents avec logiciels de gestion associés et la distribution d'identifiants RFID/NFC.

Sa force réside dans sa capacité à développer des solutions sur mesure grâce, notamment, à un fort investissement en R&D, qui lui permet d'être sans cesse à la pointe de l'innovation et de maintenir ainsi, sa différenciation sur le marché.

La fabrication française de ses produits et solutions est un atout important pour conquérir et rassurer ses clients sur l'originalité et la qualité de leurs solutions.



Santi Camps, CEO
Hugo Sánchez, COO

C. Corsega, 371 - 08037 Barcelona
Tel. 93 220 00 95
info@mabrian.com · www.mabrian.com

Mabrian es una plataforma de *travel intelligence* que ayuda a los líderes de la industria a tener una mejor comprensión de sus mercados y adelantarse a los cambios importantes en las tendencias de la demanda. Utiliza tecnologías de inteligencia artificial y Big Data para proporcionar información útil mediante la integración de datos transaccionales y de comportamiento para cubrir todo el ciclo de viaje.

La empresa nace en Menorca (Baleares), desde donde construye y desarrolla su plataforma. También tiene presencia en Barcelona, donde trabaja el equipo de operaciones.

Mabrian ha sido la empresa ganadora del I Prix Entrepreneur Tech creado por nuestra Cámara. Por tal motivo, entra a formar parte del Comité de Patronage.



Salva Gutiérrez, SEC. CONS. ADM.
David Blánquez, CONSEJERO DELEGADO

C. Vila de Lloret, 185 3º E - 17300 Blanes
Tel. 608 67 58 94
david@mjn.cat · www.mjn.cat

MJN es un proyecto que nace de la necesidad vital de David Blánquez, uno de los socios fundadores, de ayudar a su hija, quien sufre epilepsia desde hace 12 años. Dicha enfermedad provoca que las personas afectadas vivan en un estado permanente de incertidumbre, sin saber cuándo pueden sufrir una nueva crisis y si ésta les podría provocar un accidente.

MJN ha diseñado un dispositivo no invasivo, discreto y portable que es capaz de predecir con antelación cuándo se va a producir una crisis de epilepsia. De esta forma, las personas afectadas ven incrementada de forma notable su calidad de vida. La compañía también es capaz de monitorizar de forma permanente a sus usuarios y generar un enorme *big data* de datos cerebrales.

Además de la epilepsia, y gracias a la inversión en I+D, MJN espera poder ayudar en otras enfermedades en las cuales el registro de datos y la inteligencia artificial sean claves en la mejora de la calidad de vida de los afectados.

El lema de la compañía es "Quality life for everybody".



Olivier Lagarde, CEO - FUNDADOR

C. Provença, 122 - 6º 1º - 08029 Barcelona
Tel. 645 719 946
olivier@pribeauty.com · www.pribeauty.com

Pribeauty es el primer portal online de España que permite buscar, comparar, elegir y contratar a un maquillador, un peluquero, un esteticista o un asesor de moda a domicilio 24/7.

La compañía ofrece calidad, comodidad y confianza. Para ello, selecciona profesionales capacitados y con amplia experiencia en el sector. Cada profesional cuenta en su perfil con comentarios y reseñas de clientes que han utilizado el servicio.

Pribeauty permite realizar todos los pagos de forma segura y cancelaciones de reservas en 24 horas.



Jordi Navarrete, ADMINISTRADOR

C. Rosselló, 254, 2º 1ª - 08037 Barcelona
Tel. 93 172 34 76
administracion@protecnicsglobal.com
www.protecnicsglobal.com

Protecnics Global es una empresa vinculada al sector de servicios, con una amplia experiencia en el diseño, fabricación e instalación de mamparas divisorias. Suministra e instala falsos techos, parquet, suelos técnicos, tabique armario, cabinas fenólicas, tabiques de pladur y mobiliario de oficina.

Ofrece a sus clientes un servicio personalizado para la creación, adaptación o rehabilitación de su oficina y/o local (ya sea un pro-



yecto de pequeña o gran envergadura), abarcando desde el diseño de la instalación hasta su finalización de una manera innovadora, eficaz y responsable.

Protecnic Global fabrica todos sus modelos de mamparas divisorias de oficina siguiendo las tendencias más actuales de diseño e implantando las mejores soluciones técnicas, con el objetivo de poder ofrecer siempre las mejores soluciones.



Marco Laveda, MANAGING DIRECTOR SPAIN
Jorge Hernández, DIRECTOR BARCELONA

Passeig de Gràcia, 55-57 3º
08007 Barcelona
Tel. 93 216 30 00
rwbcn@robertwalters.com
www.robertwalters.es

Fundada en Londres en 1985, **Robert Walters** es una consultoría líder en búsqueda y selección de mandos intermedios y directivos a nivel global. Su extensa red internacional de oficinas le permite satisfacer las necesidades de búsqueda y selección de sus clientes, estén donde estén.

Presente en España desde 2007, busca y selecciona profesionales de la más alta cualificación para contrataciones permanentes, temporales e interim management, estando especializada en las áreas de contabilidad y finanzas, banca y seguros, tax & legal, IT & digital, marketing y ventas, ingeniería (industria, energía, construcción e infraestructuras). Grandes bancos, multinacionales cotizadas en bolsa, al igual que pequeñas y medianas empresas y start-ups de todos los sectores forman parte de su extensa cartera de clientes.

La manera de trabajar de Robert Walters nunca es estándar -se guía por las características específicas que distinguen a cada cliente y candidato para asegurar un asesoramiento personalizado y de calidad. La consultoría conjuga las necesidades de sus clientes con el talento de los candidatos para crear un beneficio mutuo de largo plazo. Su objetivo es crear relaciones duraderas, sinceras y de confianza con ambos.

Robert Walters pasa a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.

Jonathan Florido, DIRECTOR

Pasaje Riu Llobregat, 17-19 - 1º 3ª
08917 Badalona
Tel. 656 534 266
jonathan@runnerbox.es · www.runnerbox.es



RunnerBox es la primera empresa especializada en cajas regalo de experiencias y servicios para runners. Comercializa tarjetas online y cajas físicas que incluyen inscripciones en más de 3.500 carreras por toda España y servicios de entrenamiento personal, además de material deportivo.

RunnerBox es el regalo perfecto para todo runner: tiene dos años de validez, incluye una gran variedad de experiencias disponibles y la persona que lo recibe es la encargada de decidir cuándo y dónde lo canjea.



Miguel Muras, DIRECTOR
Jordi Pizarro, SOCIO

C. Llacuna, 162 - Módulo 207 08018 Barcelona
Tel. 93 461 60 15
info@snackson.com · www.snackson.com

Snackson es una solución de *mobile learning*. Gracias a su metodología, las empresas forman a sus equipos de trabajo de forma fácil y dedicando sólo 5 minutos al día.

Ha desarrollado una aplicación que aprovecha las potencialidades del canal móvil (inmediatez, ubicuidad, seguimiento) a partir de un modelo que combina el *microlearning* (cursos de corta duración) con técnicas de gamificación.

Disponible para IOS, Android y Windows Phone, Snackson está traducido a 6 idiomas (castellano, inglés, francés, catalán, alemán e italiano).

Snackson es una startup con sede en Barcelona nacida en 2015. Durante su primer año ha logrado la confianza de empresas como Roche, Applus, Mútua Universal, Smartbox, Hospital Sant Joan de Déu o Desigual.



Juan Andrieu, CEO

Plaza Textil, 12 - 08930 Sant Adrià de Besòs
Tel. 601 001 345
jandrieu@digitalpartner.com
www.textografo.com

Textografo est une application SaaS (Software as a Service) permettant de créer, de présenter et de partager en ligne des diagrammes tels que des flowcharts, mind maps, organigrammes, site maps, etc.

A partir d'une syntaxe textuelle intuitive, l'application propose au public -technicien ou non- une nouvelle façon de créer des diagrammes, d'une manière plus rapide qu'avec les outils conventionnels. Elle permet également d'animer le diagramme étape par étape, en juste un click, facilitant la présentation et la communication des idées.

Etant hébergé dans le cloud, le logiciel permet de partager vos diagrammes avec vos équipes et clients, et de travailler en temps réel avec eux. Moyennant un abonnement mensuel compétitif et sans engagement, Textografo est un outil agile, simple et performant pour concevoir des solutions innovantes et définir de nouveaux processus d'entreprise.



Guillaume Tarradellas, CEO

Travessera de Gràcia, 62 4º 7ª - 08006 Barcelona
Tel. 671 204 127
info@winwinbooking.com · www.winwinbooking.com

Winwinbooking es una plataforma social de reservas hoteleras en línea, donde los usuarios reservan siguiendo las recomendaciones de sus contactos. Cada reserva hecha a partir de una recomendación otorga una comisión en efectivo para su autor.

La filosofía de la compañía es ofrecer los mejores establecimientos hoteleros en función de los gustos y expectativas de cada usuario. Para conseguirlo, ordena los resultados de búsquedas siguiendo las opiniones de sus contactos.

DESAYUNO TEMÁTICO SOBRE EL ABSENTISMO

25 de noviembre 2016

✚ Más de 50 personas compartieron un desayuno informativo sobre el absentismo laboral el pasado 25 de noviembre en el hotel Catalonia. El evento, organizado por nuestra Cámara en colaboración con la consultora **Ayming**, abrió espacio para el debate sobre numerosos aspectos relacionados con dicha temática.

En un ambiente dinámico y participativo, se analizaron los distintos conceptos que se esconden detrás de la palabra *absentismo* y que tanto influyen en la rentabilidad de las empresas. Se desglosaron las manifestaciones, causas y medidas del absentismo y se hizo hincapié en la importancia de homogeneizar su cálculo, en la magnitud de su coste (directo e indirecto) y en el detalle de las medidas que se aplican para combatirlo. En relación a esto último, se destacó que los factores que más contribuyen a reducir el absentismo son el análisis del clima laboral y de las causas del posible descontento de los trabajadores, así como la búsqueda de soluciones mediante el diálogo, hasta conseguir su compromiso con la organización.

La compañía dio a conocer los resultados de su 8º Barómetro Europeo de Absentismo y Compromiso de los Trabajadores, realizado a 3.009 empleados del sector privado de Italia, Benelux, Francia, Alemania, Portugal, Reino Unido y España. Según sus conclusiones, la mejora de las condiciones de trabajo en lo referente a salud laboral, la participación en la organización del trabajo, la flexibilidad y la conciliación son acciones que los empleados españoles consideran eficaces para au-



Eric Mass, director consulting Ayming, durante su presentación.

mentar la motivación en el trabajo. También revela que el absentismo laboral en España es un 7% inferior al del resto de Europa.

El estudio indica además que el 75% de los factores clave para asegurar el compromiso de los trabajadores en la empresa no se relaciona con la compensación económica, sino con el contenido del trabajo, el equilibrio entre la faceta personal y laboral y el reconocimiento.

El desayuno fue una buena ocasión para que numerosos profesionales de los recursos humanos de sectores de actividad muy diversos intercambiaran percepciones y experiencias sobre la que actualmente es una de las principales preocupaciones para los empresarios.





ENCUENTRO CON AGENTES COMERCIALES EN BARCELONA

17 de noviembre 2016

Por séptimo año consecutivo, nuestra Cámara organizó, en colaboración con el **Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona**, un encuentro entre empresas europeas y agentes comerciales españoles.

Representantes de casi 50 empresas, 12 de ellas francesas, pudieron entrevistarse con colegiados de diferentes sectores para ofrecerles la posibilidad de vender sus productos y servicios en Cataluña y en España.

La figura del agente comercial, conocedor del mercado y trabajador sobre el terreno, sigue siendo muy solicitada por las empresas que buscan expandirse internacionalmente.

Además de este encuentro anual, la experiencia adquirida por nuestra Cámara a lo largo de los años en la búsqueda de agentes comerciales le permite proponer un servicio a medida a las empresas que quieren montar o complementar su red comercial en España.

La próxima edición tendrá lugar en noviembre de 2017.



Vista de las entrevistas entre agentes comerciales y representantes de empresas francesas en el Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona.

PRIMERA JORNADA SOBRE EL SECTOR DIETÉTICO Y COMPLEMENTOS ALIMENTARIOS

15 de diciembre 2016

El pasado 15 de diciembre tuvo lugar en Barcelona una jornada sobre el mercado dietético en España, organizada por nuestra Cámara.

El objetivo era doble para las empresas francesas participantes: por un lado, entender cómo está organizado el mercado de los productos dietéticos -en particular el de los complementos alimentarios- y, por otro, obtener contactos con actores del mercado con el fin de desarrollar o

reforzar su red comercial en la Península Ibérica.

Después de una presentación del mercado, tuvieron lugar 15 entrevistas entre fabricantes franceses y distribuidores españoles.

Con un crecimiento del 9% anual, el mercado español de productos dietéticos es muy atractivo. Sin embargo, los distribuidores están en constante búsqueda de productos novedosos y las empresas francesas tienen mucho que ofrecerles gracias a su experiencia e innovación en el sector.



La jornada, celebrada en el hotel Catalonia Plaza Catalunya, facilitó primeros contactos entre empresas francesas y distribuidores españoles.



VISITA PRIVADA DEL COMITÉ DE PATRONAGE A LA EXPOSICIÓN “UN THYSSEN NUNCA VISTO”

24 de noviembre 2016

Los miembros de nuestro Comité de Patronage tuvieron la oportunidad de realizar una visita privada a la exposición “Un Thyssen nunca visto”, con la que **CaixaForum Barcelona** conmemora los 25 años de la apertura del Museo Thyssen-Bornemisza en Madrid. En ella se presentan obras maestras de la historia de la pintura, de artistas como Angelico, El Greco, Rubens, Rembrandt, Cézanne, Picasso y Hopper.

El director de CaixaForum, **Valentí Farràs**, dio la bienvenida a los asistentes y presentó un resumen de la historia de la Obra Social “la Caixa”. Durante más de 110 años dicha entidad ha trabajado para contribuir al progreso de las personas y de la sociedad. Su dotación presupuestaria se mantiene en 500 millones de euros anuales, lo que la convierte, hoy en día, en la primera fundación de España y una de las diez más importantes del mundo.

A continuación, el Director de La Unidad de Grandes Empresas, **Francisco Rodríguez**, explicó que la Banca de Empresas de CaixaBank proporciona a las empresas un portafolio de servicios y productos financieros para cubrir sus necesidades, además del apoyo de un equipo de especialistas que ofrecen asesoramiento en la gestión de productos complejos como financiación y servicios, comercio exterior y tesorería, entre otros.

La visita permitió a los asistentes contemplar 63 piezas -42 de las cuales nunca se habían podido ver en la capital catalana- en un recorrido inédito a

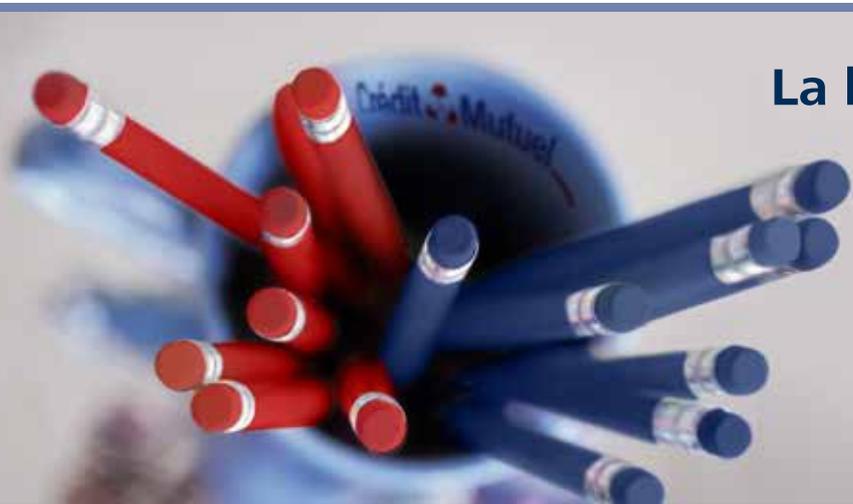


Miembros del Comité de Patronage en el hall de CaixaForum Barcelona.

través de cinco grandes géneros de la tradición artística occidental: pintura religiosa, retrato, naturaleza muerta, paisaje y paisaje urbano. Este criterio permite, por ejemplo, comparar una crucifixión italiana con una flamenca, o presentar a El Greco junto a Chagall o a Rembrandt con Beckmann.

El hecho de que Barcelona acoja la exposición se debe, por un lado, a la relación que el museo Thyssen mantiene con CaixaForum y, por otro, al vínculo de la colección con Barcelona, donde parte de ella se exhibe desde hace años, inicialmente en el monasterio de Pedralbes y, desde 2004, en el MNAC.

“Un Thyssen nunca visto” puede visitarse en CaixaForum Barcelona hasta el 5 de febrero de 2017.



La banque dans laquelle vous vous sentez toujours comme chez vous

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

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

TARGO BANK
Une banque proche de vous qui vous mènera loin

Groupe **Crédit Mutuel**

www.targobank.es

Barcelone:

Av. Diagonal, 437
Tel.: 933 624 008

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

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

C/ Roselló, 323
Tel.: 93 207 28 00

C/ Sigüenza, 37
Tel.: 93 357 45 50

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



FORO EMPRESARIAL DE LAS CÁMARAS EUROPEAS

23 de noviembre 2016

Las Cámaras de Comercio Europeas, en colaboración con **IESE Business School**, organizaron el viernes 23 de noviembre su primer foro empresarial, cuyo tema central fue la experiencia de las empresas extranjeras del sector tecnológico en Cataluña. El evento contó con el testimonio de empresas como Dansensor, Elisa Videra, GTT IT Consulting, MYMobileSecurity, Sage Iberia, SAP, Telespazio Ibérica y Toro Development.

El acto dio inicio con la intervención de **Carlos Carrasco**, investigador de IESE Business School, quien explicó el estado actual de la inversión extranjera en Cataluña. En concreto, destacó que los principales inversores en Cataluña son de origen europeo y que éstos representan una inversión total por valor de más de 10.000 millones de euros, llegando al 70% de la inversión extranjera directa (IED). Según Carrasco, esto se explica porque Cataluña tiene una economía competitiva y diversificada, una alta presencia de servicios en asesoría y consultoría, una fuerza de trabajo bien formada y a un precio competitivo, una disponibilidad de espacios y de oficinas, una buena conectividad y una gran oferta logística y de servicios de transporte.

En el periodo 2011-2016, Alemania ha sido el primer inversor en Cataluña por volumen de capital invertido y Francia, el que más puestos de trabajo ha generado.

Durante el foro, organizado en dos mesas redondas, los representantes de las empresas participantes subrayaron que el sector tecnológico catalán es un foco de atracción de inversión que ofrece muchas oportunidades. Según datos facilitados durante el evento, los proyectos de tecnología de la información y la comunicación representaron en 2015 un 20% del total de los anunciados en Cataluña, sector con más de 3.800 empresas en Barcelona, que emplean a más de 72.000 empresas.



Oriol Junqueras en la clausura del acto.

A pesar de las oportunidades que han destacado, los inversores también pusieron de manifiesto las barreras que encuentran en España, como por ejemplo la burocracia, la incertidumbre política y la necesidad de mejorar el sistema educativo para adecuar las demandas al mercado laboral.

Oriol Junqueras, vicepresidente del Govern i conseller d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya, clausuró el acto recordando las fuertes relaciones que unen a Cataluña con la Unión Europea, además de afirmar que el Govern es "un federalista europeo convencido".

Junqueras subrayó que las Cámaras de Comercio juegan un papel muy importante a la hora de explicar la realidad económica tanto a sus respectivos países como a las empresas que tienen intención de invertir en Cataluña.

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



Más de 150 personas asistieron al foro, organizado en el aula magna de IESE.

VISITA AL SHOWROOM DE SINGULAR EMOTION

30 de noviembre 2016

El miércoles 30 de noviembre, miembros de nuestra Cámara visitaron en Cornellà de Llobregat el showroom de **Singular Emotion**, compañía especialista en comunicación inmersiva. Los asistentes pudieron conocer y experimentar lo último en realidad virtual, realidad aumentada, gamificación, videomapping y holografías aplicadas a estrategias de comunicación y a campañas de marketing y publicidad.

La visita, dirigida por **Lucio Tavera**, socio-fundador de Singular Emotion, comenzó con un recorrido por las instalaciones del Citilab, centro de formación y de investigación e incubadora de iniciativas empresariales y sociales, que acoge, en su última planta, el showroom de la empresa.

Tavera explicó a los asistentes las razones por las cuales la comunicación publicitaria actual no funciona: “Repite mucho el mensaje y es unidireccional. Las empresas gastan ingentes cantidades de dinero en comunicación tradicional a la que la gente ya no presta atención”. Por este motivo, en 2012 Singular Emotion comenzó a desarrollar la comunicación inmersiva, dirigida a los sentidos y que incita a la participación activa del usuario. Permite situar al cliente en el centro mismo de la venta, avanzarle el resultado de su compra, darle un indicio de la satisfacción obtenida y un sentido de pertenencia en relación a la marca. En definitiva, se trata de convertir el consumo en una experiencia emocional, única, deseable y personalizada.

En el showroom, los asistentes pudieron probar varios modelos de gafas de realidad virtual. También comprobaron cómo los móviles y las tabletas son soportes por excelencia para el uso de la realidad aumentada. Ésta aporta contenidos de gran valor para los clientes, que

pueden interactuar con la publicidad y analizar el producto de forma más real.

Tavera destacó que el equipo de Singular Emotion está investigando y fomentando el uso combinado de realidad virtual y realidad aumentada en la comunicación. Lograr que el usuario interactúe con su entorno físico y con elementos virtuales y reales es, según el fundador de la compañía, un gran método para llamar su atención y ofrecerle una experiencia atractiva y satisfactoria.

Los asistentes también descubrieron las ventajas del videomapping, animaciones proyectadas sobre superficies reales que producen efectos de movimientos o 3D, acompañadas de elementos sonoros con el fin de proyectar un espectáculo artístico de gran impacto visual.

Otra técnica que observaron fue la holografía, que consiste en la representación de imágenes tridimensionales basadas en el uso de la tecnología láser. Aplicada a la publicidad, genera un resultado sorprendente y único que permite a las empresas desmarcarse de la competencia.

Por último, aprendieron algunas pautas sobre gamificación, técnica que consiste en el empleo de mecánicas de juego en entornos no lúdicos con el fin de potenciar la motivación, la concentración, el esfuerzo y la fidelización. Se trata de una nueva y poderosa estrategia para influir y motivar a grupos de personas.

La visita finalizó con un desayuno-networking en el que los asistentes pudieron plantear al equipo de Singular Emotion sus dudas sobre qué técnicas elegir y de qué manera aplicarlas en las estrategias de comunicación de sus empresas.



Los asistentes durante una de las muestras de realidad virtual.



CUATRECASAS. GONÇALVES PEREIRA

El despacho de abogados **Cuatrecasas, Gonçalves Pereira** traslada su oficina de Barcelona a un nuevo edificio corporativo ubicado en la Avenida Diagonal, 191, en pleno corazón del distrito 22@.

Dicha oficina está a la vanguardia de la innovación y tiene los más altos estándares de seguridad y sostenibilidad. El inmueble dispone de una amplia variedad de espacios equipados con la última tecnología para impulsar una cultura de trabajo más colaborativa y conectada con sus clientes.

El complejo, de 20.000 m², está formado por dos torres conectadas por un atrio, cuenta con más de 20 salas de reunión y dispone de un auditorio con capacidad para más de 200 personas.

Cuatrecasas forma parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.

gesvalt® Consultoría y Valoración Advisory & Valuation

Gesvalt, tras casi 25 años de experiencia en el sector inmobiliario y 15 apostando por servicios de consultoría inmobiliaria, industrial y financiera, ha sido galardonada con el premio "Consultores 2016". El galardón ha sido otorgado por Cesine Editorial, grupo de referencia en el mercado inmobiliario.

El premio ha sido recogido por **Sandra Daza**, directora general de la compañía, quien ha declarado: "Nos sentimos especialmente honrados por este reconocimiento que nos anima a seguir trabajando y a seguir haciéndolo con la profesionalidad que nos caracteriza".

Gesvalt es una empresa de referencia en el sector de la consultoría y valoración de activos inmobiliarios, industriales y financieros, a nivel nacional e internacional, homologada por el Banco de España y registrada en la CNMV.

Gracias a su experiencia, su equipo de profesionales altamente cualificados y su firme compromiso por ofrecer un servicio de máxima calidad, se ha convertido en un socio estratégico de las principales compañías privadas y entidades públicas. Cuenta con 15 oficinas propias en España y tiene presencia internacional en 14 países y 40 ciudades.

Grant Thornton

Alejandro Martínez ha sido nombrado nuevo presidente de **Grant Thornton** en España. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona, ha desarrollado su carrera como auditor en la compañía durante los últimos treinta años. También ha ejercido un papel muy activo en los órganos de dirección de la firma a nivel internacional. Dirige el área de desarrollo de negocio internacional y es miembro del Comité Asesor de Assurance y del Comité de Ejecución Estratégica de Grant Thornton International.



"Es un orgullo liderar esta firma en un momento clave de su desarrollo. Estamos decididos a continuar lo más cerca posible de nuestros clientes, aportándoles como hasta ahora un valor diferencial y tangible. También vamos a seguir ofreciendo a nuestro equipo una firma excelente para desarrollar su mejor carrera profesional", asegura el nuevo presidente de la compañía.

Grant Thornton, miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara, ha renovado también a los miembros de su Consejo de Administración, que queda compuesto por los socios Andrés Gurrea, Arturo López, Fernando Beltrán, Santiago Eraña y el propio Alejandro Martínez. Estos cambios se enmarcan en la decisión de los socios de dar un nuevo enfoque al modelo de dirección de la firma.

MOËT & CHANDON CHAMPAGNE

Manuel Reman ha sido nombrado nuevo director general de **Moët Hennessy España**, la división de champagnes, espirituosos y vinos del grupo LVMH. Reman se incorporó en 2004 a dicho grupo, donde ha desarrollado su carrera profesional durante 12 años ocupando distintas posiciones, entre ellas en estrategia, en finanzas y en operaciones. Su última posición ha sido como miembro de la junta directiva de la Maison Moët & Chandon, encargado de producción.



Moët Hennessy España -miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara- distribuye en España grandes marcas de champagne como Moët & Chandon, Dom Pérignon, Veuve Clicquot, Ruinart y Krug, además de bebidas espirituosas como Belvedere, Hennessy, Glenmorangie y Ardbeg. La compañía también es propietaria de diversas bodegas de vino en todo el mundo. Hace 8 años adquirió la primera en España, Numanthia-Termes (DO Toro).



Renfe y SNCF cumplen 20 años de cooperación en la explotación conjunta de diversas líneas del mapa ferroviario europeo.

En 1996, a través de la creación de una Asociación Europea de Interés Económico, denominada Trenes Talgo Trans-Pirineos, ambas compañías ferroviarias emprendieron un itinerario de cooperación, gestionando conjuntamente los Trenhotel nocturnos entre España, Francia, Suiza e Italia.

Dicha alianza estratégica se ha ido consolidando y reforzando en los últimos años. En 2001, con la creación de la sociedad Elipsos y, más recientemente, a través de la explotación conjunta de los trenes de alta velocidad.

En diciembre de 2010, coincidiendo con la apertura de la línea de alta velocidad entre Figueres y Perpiñán, se establecieron servicios directos entre París y Figueres. En diciembre de 2013, con la ampliación de la línea hasta Barcelona, se configuró la oferta actual, incorporándose servicios directos que unen Barcelona con París, Lyon, Toulouse y Marsella, y una relación entre Madrid y Marsella.

En estos 20 años, alrededor de 10 millones de viajeros se han desplazado en los trenes que Renfe y SNCF han gestionado en común. Sólo en los 3 últimos años, 2,5 millones de personas han viajado a bordo de los trenes de alta velocidad que conectan España y Francia.



Philippe Noble ha sido nombrado nuevo director general de **Gondrand Ibérica**, compañía especialista en transporte y logística con sede en Barcelona. Noble es un profesional autodidacta de dichos sectores desde hace 17 años y tiene como misión consolidar la cuota de mercado de la empresa y seguir su expansión en la Península, manteniendo su posición líder en el mercado.



El grupo Gondrand es una empresa familiar francesa con 150 años de experiencia en el transporte marítimo, aéreo y terrestre. Gestiona todas las formalidades aduaneras tanto de importación como de exportación gracias a su presencia en todos los aeropuertos internacionales, en los mayores puertos internacionales y en todas las áreas fronterizas con Suiza. Cuenta con 270 sucursales en el mundo, incluyendo 110 en Francia.

Desde su implantación en España en los años sesenta, Gondrand Ibérica ofrece una amplia gama de servicios, apoyándose en su propia red de distribución nacional e internacional. Ofrece y desarrolla también servicios a medida a través de su flota de camiones por carretera para el transporte europeo de carga completa.

Servicio de selección de personal



La Cámara de Comercio Francesa de Barcelona asesora a las empresas de forma **personalizada** en su búsqueda de personal. Ofrece una gran experiencia en la búsqueda de perfiles francófonos.

La Cámara les propone 2 servicios:

- **Gestión integral** del proceso de selección hasta la presentación de los candidatos preseleccionados.
 - Publicación del anuncio en un portal de empleo y en nuestra página web.
 - Difusión en nuestras redes sociales (Twitter, LinkedIn, Facebook).
 - Utilización de nuestra **base de datos** de perfiles francófonos.
- **Difusión de su oferta de trabajo** a través de nuestra página web y nuestras redes sociales para **generar más visibilidad**.

El posicionamiento de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona genera confianza y hace que muchos clientes repitan. ¡Estamos a su disposición!

María Jesus Carmona:

☎ 93 270 24 50

✉ carmona@camarafrancesa.es



LES DESEAMOS UN FELIZ AÑO 2017
NOUS VOUS SOUHAITONS UNE BONNE ANNÉE 2017
ELS DESITGEM UN BON ANY 2017

Michael Page

Nous contribuons à créer de
l'emploi en unissant entreprises
et professionnels



KEY ACCOUNT MANAGER

BARCELONA • 40.000€ - 45.000€ + VARIABLE

Entreprise familiale catalane leader dans son secteur en tant que TIER2 Automotive. Excellent environnement de travail et structure stable.

Description du poste :

- Bonne connaissance des produits et mise à jour constante de cette connaissance.
- Prospection et acquisition de nouveaux projets des grands comptes sur le marché français.
- Fidélisation et gestion de portefeuille clients existants.
- Développement de nouvelles activités commerciales pour générer de nouvelles affaires.
- Conseiller les clients avec des argumentaires techniques.
- En interne, vous informez de vos projets de façon à ce que les autres départements puissent répondre aux attentes des clients.
- Faire un suivi de projet interne pour assurer la conformité avec les exigences du client comme un calendrier, la qualité et le budget.

- Communication avec la direction de l'évolution des projets.
- Visites guidées à des clients. Voyage 30% de votre temps.

Profil recherché (h/f) :

Nous recherchons un profil avec une expérience commerciale d'au moins 2 ans dans le secteur automobile TIER1 ou TIER2. De préférence, doté d'une formation technique ou avoir une expérience en vente de produit technique. Nous recherchons une personne impliquée, motivée avec une vision à long terme. Avec une bonne résistance au stress, un bon sens commercial et une approche orientée vers le client. Une bonne dose de créativité et de bonnes capacités de communication sont également des atouts pour mener à bien les présentations et les négociations.

Veuillez envoyer votre CV à : BarbaraValdez@michaelpage.es en mentionnant la référence 262397 à l'attention de Bárbara Valdez.

Michael Page



Votre assureur en Espagne



Gestion Intégrale en Français

Auto
Habitation
Santé
Moto
Vie
Épargne
Prévoyance

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

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

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

Assurances
Crédit  Mutuel

Grupo España