



Asamblea Shacho Kai

17 de Junio de 2021



Instrucciones Evento

Para evitar saturación del ancho de banda por favor cierre su cámara y silencie su micrófono



Durante todo el evento podrá realizar sus preguntas a través del chat. Serán respondidas al final de la presentación en la sección de ruegos y preguntas.

En la votación de los presupuestos, **si está disconforme**, deberá pulsar “levantar la mano”. Si está conforme, no tendrá que hacer nada.



José Antonio Cabello

Presidente Shacho Kai

1.

Bienvenida y Agenda

Agenda

- 18,00 h Bienvenida y agenda
- 18,10 h Discurso del Embajador de Japón
- 18,15 h Colaboración Spain Nissho-Shacho Kai
Futuros eventos conjuntos.
- 18,20 h Presentación Suiyo Kai Barcelona
- 18,25 h Memoria Ejercicio
Nombramientos nuevo Socio de Honor
- 18,40 h Shacho Kai digital
Plan de Captación de nuevos Socios
Relaciones Institucionales Asociación
Próximas Actividades
- 18,55 h Actividades del Grupo de RR.HH de Shacho Kai
Plan de Formación
- 19,15 h Estado de cuentas y presupuesto
- 19,25 h Presentación de nuevos asociados
- 19,30 h Ruegos y Preguntas

2.

Discurso del Embajador



Kenji Hiramatsu

Embajador de Japón

3.

Colaboración Spain Nissho-Shacho Kai



Daisuke Chihara

Presidente de Spain Nissho

4.

Presentación de Suiyo Kai Barcelona



Kengo Suzuki

Presidente de Suiyo Kai Barcelona

5.

Memoria de Actividades

- Tendiendo puentes con las administraciones.



Reunión con el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital



ICEX - Presentación del Barómetro del clima de negocios en España



Shacho Kai, Spain Nissho y El Gobierno Vasco refuerzan sus relaciones

SESIONES SHACHO KAI POR EL CAMBIO

Basadas en 5 ejes principales:

- Cambios en la Forma de Trabajar
- Cambios Actividad Digital
- Cambios legales/fiscales/RR.HH.
- Cambio Sostenible
- Cambios en Tendencias de Consumo

Os invitamos a
impartir alguna de
estas charlas

El smartworking y la experiencia digital

Tecnología

Teletrabajo

Liderazgo

Cultura

Responsabilidad

Del Teletrabajo al Smart Working



HUMAN EXPERTISE FOR MANAGEMENT

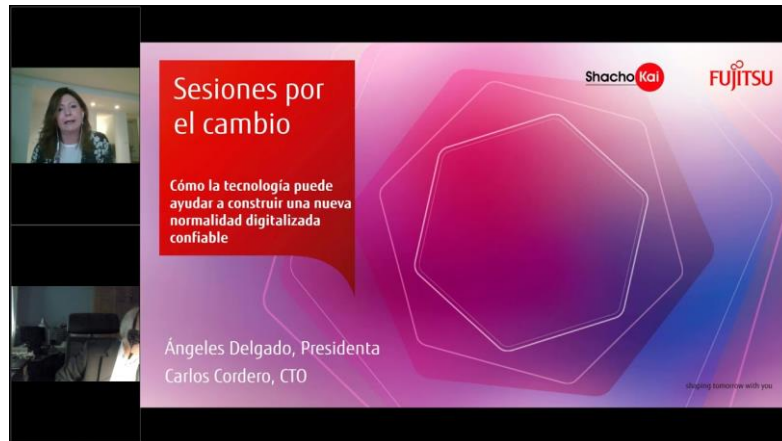
```
function reverse(a) {  
  a = a.reverse();  
  return a;  
}  
function splice(a, b, c) {  
  a.splice(b, c);  
  return a;  
}  
function replace(a, b, c) {  
  a = a.replace(b, c);  
  return a;  
}  
function forLoop(a, b, c) {  
  for (var i = 0; i < a.length; i++) {  
    b += c;  
  }  
  return b;  
}
```

CORPORATE
MANAGEMENT
ENTRANS
EMPRESA
PROGRAMA

ESIC

Key Competences & Skills para competir en un mercado VUCA





Cómo la Tecnología puede ayudar a construir una nueva normalidad confiable

Inversión actual en España

Tipos de retención



CDI Países Bajos - Japón

Los tipos de retención de dividendos, intereses y cánones son menores que en el CDI actual entre España y Japón.

Dividendos: 0%, 5% o 10% (en función del porcentaje del capital social que ostente la sociedad residente en Japón en la sociedad neerlandesa).

Intereses: 10%. No obstante, en determinados supuestos quedarían exentos de tributación.

Cánones: 0%

CDI Luxemburgo - Japón

Los tipos de retención de dividendos son menores que en el CDI actual entre España y Japón.

Dividendos: 5% o 15% (en función del porcentaje del capital social que ostente la sociedad residente en Japón en la sociedad luxemburguesa).

Intereses: 10%

Cánones: 10%

Nuevo Convenio de Doble Imposición entre España y Japón.

Cambios en RR.HH:



El teletrabajo, ¿medida de conciliación o nueva forma de organización?

GARRIGUES



Situación de los ERTEs y últimas sentencias de prohibición de despidos

GA_P
Gómez-Acebo & Pombo

Cambios en RR.HH:



Shacho Kai

GA_P | 50 Aniversario
Gómez-Acebo & Pombo

Webinar

**Igualdad en la empresa:
principales novedades legislativas**

Detalles del webinar:

Martes, 8 de junio de 2021
17:30 -18:30 h.
#GA_Pwebinar

Igualdad en la Empresa.



Actualización de la Normativa de
Teletrabajo

Seminarios conjuntos con Spain Nissho



Actualización Técnica - Novedades
Contables en el reconocimiento de
ingresos

Deloitte.



Los gastos de actuaciones contrarias al
ordenamiento jurídico y la deducibilidad de
los intereses de demora

Deloitte.

CLUB DE DIRECTIVOS DE SHACHO KAI

Tertulia de gran éxito con Josep Piqué que nos ofreció un amplio panorama de la situación geopolítica

**Más de 100
asistentes**



Josep Piqué

Formación para Directivos y CEOs: Desayunos Digitales

Más de 60
personas inscritas
por sesión

Este año inauguramos esta iniciativa de gran acogida con dos sesiones de 2h.

- El ecosistema COVID y el impacto en la sociedad
- Nuevas tecnologías y su impacto en el mercado

- Hacia una organización ágil: ¿por dónde empezamos?
- Marketing y comunicación en la era digital



- Formación para empleados de empresas asociadas.



68
ALUMNOS

Finalizan en Julio:

- Programa Superior en Digital Innovation.
- Curso Especializado en Soft Skills Management.
- Programa Superior CRM y Marketing Automation.

Se lanzará en Sept / Octubre:

- Programa Superior de Customer Experience Management

Eventos de Socios

A promotional poster for an event. The background is dark with a wireframe landscape and a tree-like structure made of red lines. The Intel and Fujitsu logos are at the top. A red box on the left contains text about a digital business breakfast. A small Intel logo is at the bottom right of the wireframe landscape.

intel FUJITSU

Bienvenido a la
Jungla de Datos -
¿Cuál es tu estrategia
de supervivencia?

Desayuno de Negocio Digital
25 de Marzo 2021

#becomedatadriven

Intel®

El logotipo de Intel es una marca comercial
de Intel Corporation o de sus filiales.

A promotional poster for NEC Visionary Week. The background is white with colorful, abstract patterns of dots and lines in blue, green, yellow, and red. The text is centered and includes the event name, tagline, and dates.

NEC Visionary Week
Co-create tomorrow, designing the future

Global Week
1st - 4th December, 2020

Grupo de RR.HH

Más de 35
miembros

Iniciativas de **SOPORTE** en el área de RRHH:

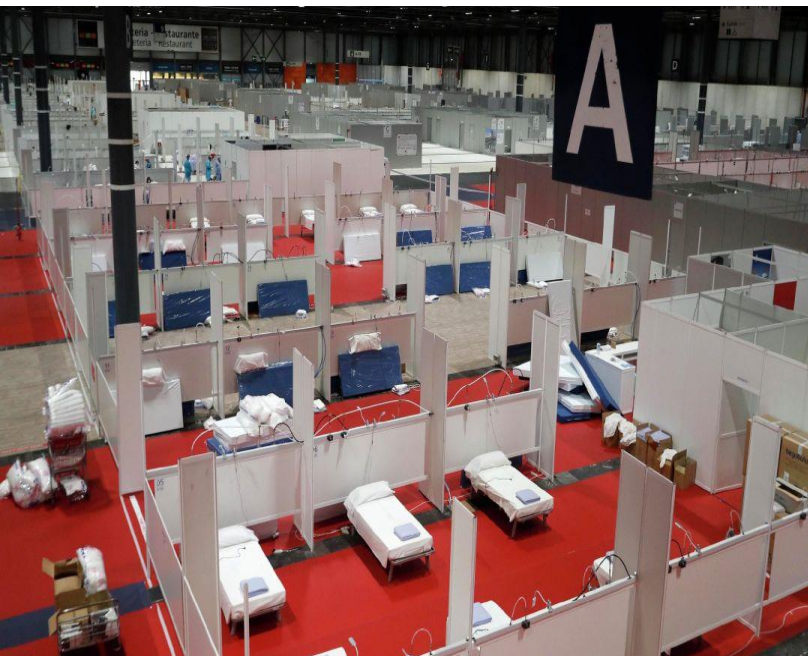
- Programa de formación
- Seminarios sobre temas de máximo interés para RR.HH
- Intercambio de informaciones

Plataforma de **NETWORKING**:

- Foro especial en Teams
- Comparten experiencias relevantes y buenas prácticas en el área de Recursos Humanos

Acciones de RSC

Hospital de Campaña de Ifema



Llamamiento a las empresas socias a facilitar apoyo con material y equipamiento al hospital de Campaña de Ifema.

- Donación de 200 Power Banks
- Donaciones económicas para la compra de materiales básicos.
- Donación de 1.000 macutos
- Donación de 100 mantas para equipar camas

Acciones de RSC

Banco de Alimentos Infantiles



Llamamiento a las empresas socias para la entrega de alimentos y donaciones económicas al Banco de Alimentos Infantiles.



Nuevo Portal de LinkedIn

Inicio Contenido Análisis Actividad 2 Herramientas del adn

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS JAPONESAS EN ESPAÑA

Shacho Kai SHACHO KAI

Shacho Kai - Asociación de Empresas Japon... Editar página Compart

Asuntos internacionales · Pinto, Madrid 764 seguidores

Lema: añade una breve descripción o frase con gancho sobre tu página

Análisis
Actividad en los últimos 30 días

85 Visitantes únicos +14 %

54 Nuevos seguidores -18 %

Clear publicación

Foto Video Encuesta Escribir artículo

Actualizaciones Filtrar por: Actualizaciones de la página

Invita a tus contactos a se

81/100 créditos disponibles

Marta Aguilar Garcia
Communications at Barcelona Activa

Inaugurado en Septiembre 2020: ya hemos alcanzado cerca de **800** seguidores

6.

Nuevo Socio de Honor

Nuevo Socio de Honor

Consulado General de Barcelona



D. Yasushi Sato

Cónsul General de Japón
en Barcelona



Alejandro Belinchón

Vicepresidente segundo
Shacho Kai

7.

Shacho Kai Digital

MS Teams - Plataforma de Trabajo

2020: Implementamos MS Teams como plataforma de trabajo



- Ha facilitado las **comunicaciones internas** de SK
- Organizar **reuniones** con terceros
- Hemos realizado **webinars**, seminarios y conferencias
- Es nuestra **Plataforma de trabajo** para grupos
- **Ha permitido que Shacho Kai se mantenga activa en 2020**

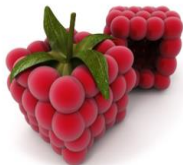
2021: retomaremos los eventos presenciales **pero combinados con modalidad on-line**

Linkedin

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS JAPONESAS
EN ESPAÑA

SHACHO KAI

WWW.SHACHOKAI.ES



- Nos ha ayudado a posicionarnos como el **referente empresarial Japonés**
- Generación de **networking** entre seguidores
- Difusión de noticias de nuestros **Asociados** y de la **comunidad japonesa**
- Cerca de **800 seguidores**

Síguenos en



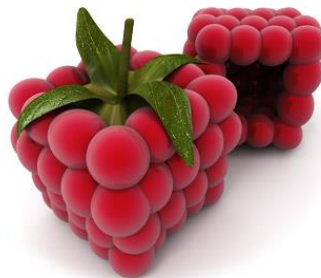
Os invitamos a seguirnos y a enviarnos vuestras noticias a:

redaccion@vivirjapon.es

8.

Plan Captación Nuevos Socios

- **Número actual de socios:**
 - 5 socios de honor (+1)
 - 53 socios de número (+3)
 - 3 socios protectores (=)



Objetivo:

- **Ampliar el universo** de empresas japonesas y sectores económicos representados
- **Alcanzar nuevos sectores** hoy no representados en Shacho Kai
- **Expansión geográfica**
- Ganar **representatividad** como colectivo, sectorialmente y como "Marca Japón"

Acciones desarrolladas

- Actualización de la **Presentación corporativa**, incluye versión en inglés
- Creación de **base de datos** de las empresas japonesas en España
- Trabajar con un **objetivo claro** de prospects



Éxitos 2020

- **Nuevos socios**
- Relación de **prospects** con quien estamos trabajando
- Ampliación del **área geográfica** de representación

9.

Relaciones

Institucionales Shacho

Kai



- **Consulado General del Japón en Barcelona**
 - Presentación institucional de Shacho Kai
 - Colaboración en acciones en el marco económico y cultural

- **Suiyo Kai Barcelona**
 - Reunión on-line entre miembros de las Juntas Directivas
 - Colaboración conjunta en desarrollo de eventos y participación, como invitados, a eventos desarrollados en cada Asociación

- **Câmara de Comércio e Indústria Luso Japonesa**
 - Reunión on-line entre miembros de las Juntas Directivas,
 - Estudio de puntos de colaboración puntual.

10.

Próximas Actividades

SESIONES SHACHO KAI POR EL CAMBIO

Basadas en 5 ejes principales:

- Cambios en la Forma de Trabajar
- Cambios Actividad Digital
- Cambios legales/fiscales/RR.HH.
- Cambio Sostenible
- Cambios en Tendencias de Consumo

+10 Seminarios impartidos
en FY 20

**Continuaremos
organizando seminarios en
estos 5 ejes.
Os invitamos a impartir
algún seminario**

SESIONES SHACHO KAI POR EL CAMBIO

Próximos Seminarios

GARRIGUES

Shacho Kai

Actualización de la normativa relativa al teletrabajo

29 de junio 2021 - 10.00 h



Next Generation EU Fund

Challenge and Opportunity for
Companies in Spain

Seminario
en Inglés

Evento

7 de julio 2021 - 16.30 h

Barcelona Suiyokai

SPAIN  NISSHO

Shacho 



Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ

Seminario
en Inglés

Economía Ibérica y perspectivas de Forex post Covid-19

8 de julio 2021 - 17.00 h

SPAIN  NISSHO

Barcelona Suiyokai

Shacho 

Shacho

Kai

CLUB DIRECTIVOS



- Retomamos el Club de Directivos de Shacho Kai,
- Temporalmente en **versión online**.
- Personas relevantes de la economía, empresa, la política o las instituciones.
- Abierta a socios y directivos de nuestros asociados, de Spain Nissho y de entidades colaboradoras.

**Temporalmente
en versión online**



**Próxima tertulia con
Antonio Garrigues
23 de Septiembre a las 18,00h**

Desayunos digitales: “El negocio en la era Post Covid”

- Sesiones mensuales para CEOs, Directores Generales y Directivos con la finalidad de mejorar la gestión en sus empresas dentro de la nueva realidad post Covid.
- Con estas sesiones entenderemos los nuevos conceptos de los que todos hablan.



Gratis

6 Sesiones de 1 hora c.u.

On-line mensual

Primer viernes de mes de 9 a 10h

De Septiembre a Marzo

Desayunos Digitales

“ El negocio en la era Post Covid”

Hacia un Crecimiento Económico Sostenible

3
SEPT

- Hacia un crecimiento económico sostenible
- Ética, Compliance & Buen Gobierno
- Cultura de sostenibilidad

Digital Sales B2B

1
OCT

- Visión estratégica del cliente B2B
- Plan de Marketing B2B
- Producto y Propuesta de Valor
- Segmentación B2B

Organizaciones Exponenciales

5
NOV

- Entendiendo el contexto.
- La Cuarta Revolución Industrial
- El uso de nuevas técnicas organizativas enfocadas al uso de tecnologías de aceleración
- Pensamiento Exponencial vs Lineal
- Las 6 D's Exponenciales

New Lidershhip Digital Talent

14
ENE

- La Cultura Corporativa Digital. Cultura como palanca de Transformación
- Nuevos modelos de organización del trabajo en le Economía Digital.
- Employee Experience & Employee Centricity

Foro Fundación Consejo España-Japón



Previsto este año a principios de Noviembre

No se ha decidido aún el formato a expensas de la evolución de la pandemia.



Tu donación impulsa la educación:

- Aprendizaje temprano. Primera infancia.
- Niños y niñas con discapacidades. Educación inclusiva.
- Calidad de la enseñanza y el aprendizaje en primaria.
- Educación secundaria. Oportunidades para adolescentes.
- Educación para chicas adolescentes.

ESCUELAS PARA AFRICA

Una iniciativa de UNICEF para que los espacios de aprendizaje además de ser seguros, proporcionen a los niños y niñas el agua, las medicinas y la alimentación que necesitan. Más de 30 millones de niños y niñas, se han beneficiado de esta iniciativa

Proyecto 2021

Guinea-Bissau es uno de los países más pequeños de la región occidental del África Subsahariana y de los más pobres del mundo.

El país se encuentra en el puesto 178 de los 188 del Índice de Desarrollo Humano (PNUD, 2016). Se estimNOSa que la población está en torno a 1,6 millones, de los cuales el 50% son menores de 18 años y el 69% vive con menos de dos dólares al día (Banco Mundial, 2010). La esperanza de vida no llega a los 54 años.



Unete a nuestro proyecto solidario, que hará a tu negocio aún más especial para tus clientes y empleados.
Porque juntos, podemos lograr cambios reales en las vidas de muchos niños y que ninguno se quede atrás por difíciles que sean las circunstancias.
La pandemia de COVID-19 está impactando en la educación de millones de niños, también en África. El cierre de escuelas está impidiendo que muchos de ellos reciban no solo educación, sino también el agua, las medicinas o la alimentación que a menudo no tienen en sus hogares.

Ventajas para tu empresa

Comunica a tus clientes, proveedores, empleados que apoyas a UNICEF

- ✓ Diploma
- ✓ Logo del Programa
- ✓ Modelos de Carta, contenidos.
- ✓ Boletín semestral de seguimiento
- ✓ Mención en la web de UNICEF y RRSS
- ✓ Certificado fiscal. (+-35% deducción)



Participación Voluntaria

CUOTA ANUAL DE 1200 €





Susana de Prado

Secretaría Shacho Kai

11.

Actividades Grupo de RR.HH y Plan de Formación

Nuevo Grupo de RR.HH



Iniciativas de **SOPORTE** en el área de RRHH:

- Programa de formación, en temas relacionados con nuevo entorno VUCA
- Formación y comunicación sobre Cultura y Gestión Japonesa
- Experiencias prácticas COVID



Plataforma de **NETWORKING:**

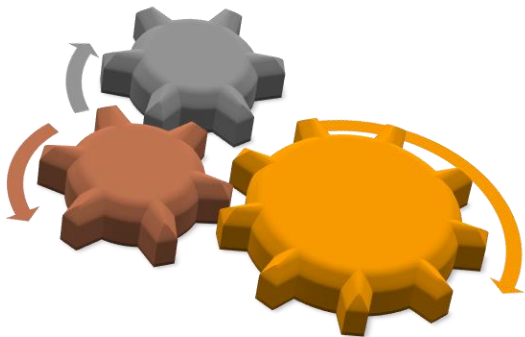
- Foro especial en Teams
- Compartir experiencias relevantes y buenas prácticas en el área de Recursos Humanos

Grupo de RR.HH

- **Ampliar el equipo** invitamos a participar a todas las empresas socias que aún no se hayan incorporado.

**Más de 35
miembros**

- **Sesiones de temas de actualidad en recursos humanos:** Ertes, Plan de igualdad y Teletrabajo.
- **Reuniones espontáneas** a través de Teams en las que tratamos temas de interés y compartimos buenas prácticas.



Plan de Formación

¿Qué hemos hecho hasta ahora?

Se han puesto en marcha acciones formativas para los socios durante los últimos 5 años

Hemos contado en estos programas formativos con más de 200 alumnos durante este período

Este año se están formando **68 alumnos** en Soft Skills, Digital Innovation y CRM & Marketing Automation.

Queremos continuar con esta actividad que creemos que es de mucho interés y valor para los asociados

Plan de Formación FY 20

Se han puesto en marcha 3 de los 4 programas previstos.
En Sept/Oct se lanzará el siguiente:

**Mínimo
15
Alumnos**

Programa Superior en Customer Experience Management

- Las compañías líderes en todos los mercados son conscientes de que la única ventaja competitiva verdaderamente sostenible es generar un vínculo emocional con los clientes. Para ello, las empresas requieren de profesionales cualificados que conozcan las claves para implementar con éxito las estrategias y los customer journeys que generan experiencias de cliente únicas y diferenciales
- Duración estimada 120h/15 semanas/4 meses

Precio por alumno: 1,295 €
Precio actual: 6.100 €
Descuento: 78,83%

Plan de Formación

¿Qué proponemos para este próximo año?



**1 cursos
transversales**



**3 cursos
específicos**



**Deducción a
través de la
Fudae**



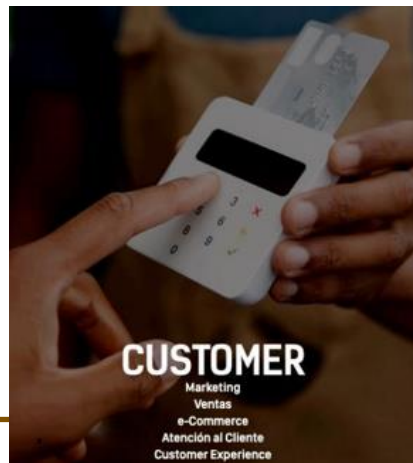
**Alto valor para
los asociados
y precios
asequibles**



¿Qué áreas consideramos más importantes?



- New Leadership
- Digital Talent



- Digital Sales B2B
- Comerciales Virtuales



- Implantación práctica de las Tecnologías Emergentes en la empresa

Programas Management



New Leadership Digital Talent

Mínimo 15
Alumnos

Objetivos:

- Comprender cómo impacta la tecnología en la gestión de personas
- Reflexionar sobre los conceptos básicos de gestión que la tecnología transforma
- Conocer las herramientas tecnológicas que afectan a la gestión de personas: terminología, tecnologías, canales y aplicaciones
- Aplicar los procesos de transformación digital a las políticas y procedimiento de gestión de personas

Precio por alumno: 1,068 €

Street Price: 3,500 €

Descuento: 69,05%

Sesiones:

- La Cultura Corporativa Digital. Cultura como palanca de transformación
- Nuevos modelos de organización del trabajo en la economía digital
- Employee Experience & Employee Centricity
- Comunicación corporativa, reputación e influencia digital
- La Organización Agile
- El Liderazgo en entorno digital
- Gestión del talento en entornos digitales
- HR Analytics
- Coaching digital
- Trabajo en equipo
- Gestión del conflicto
- Gestión del estrés

Programas Customer



Digital Sales B2B

Mínimo 15
Alumnos

Objetivos:

- Enunciar la visión estratégica del Cliente B2B y desarrollar integraciones entre Marketing y Ventas B2B.
- Saber describir planes de marketing mix en B2B,
- Analizar qué es y para que se utiliza la segmentación en el Marketing B2B,
- Contrastar las mejores opciones y poder aplicar acciones de Marketing B2B a través de Canales Digitales y mediante herramientas y técnicas de Marketing Automation.
- Diferenciar y examinar los distintos modelos de ventas, a través de tipologías como Scrum Sales, características de las distintas redes comerciales B2B

Precio por alumno: 1,068 €

Street Price: 3,500 €

Descuento: 69,05%

Sesiones:

- Visión estratégica del Cliente B2B
- Plan de Marketing B2B
- Producto y Propuesta de Valor
- Segmentación B2B
- Personalización y contenido
- B2B Customer Experience
- Stack Tecnológico
- Canales Digitales B2B
- Marketing Automation
- Scrum Sales
- Redes Comerciales B2B
- Estrategia de crecimiento

Programas Customer



Comerciales Virtuales

Objetivos:

- Demostrar la capacidad del rol comercial como generadora de ventaja competitiva en la situación actual del mercado/sector.
- Identificar los errores mas habituales de los procesos de venta (causas, razones y efectos), aplicando las metodologías que los previenen.
- Desarrollar las técnicas para una mejor exploración de oportunidades más allá de la manifestación de origen de nuestros interlocutores.
- Identificar y comprender los limitadores de las propuestas, posibilitando el correcto despliegue y modelación de expectativas de acuerdo con los diferentes interlocutores.

Precio por alumno: 1,068 €

Street Price: 3,500 €

Descuento: 69,05%

Sesiones:

Mínimo 15
Alumnos

- Contexto comercial actual: consecuencias
- Los nuevos paradigmas comerciales
- Reglas de la causalidad
- Proceso de venta versus ciclo de compra: fases y criticidad
- Axiomas de la influencia
- Evidencia y desarrollo de necesidades / oportunidades
- Liderando conversaciones
- Modelo SPIU y el embudo: hibridación
- Modulación: técnica de “manejo”
- Concepto de valor, argumentario y argumentación
- ¿Cómo maximizar el impacto? ¿Y el recuerdo?
- Palancas que están mejorando los resultados
- La réplica del cliente: ¿por y para qué surge?
- Tipos y tratamiento

Programas Tecnología



Implantación práctica de las Tecnologías Emergentes en la empresa

Mínimo 15
Alumnos

Objetivos:

- Comprender la evolución de las Tecnologías de la Información y la Comunicación hacia las Tecnologías Emergentes actuales, junto a la correspondiente transformación tecnológica de las empresas
- Dar a conocer a los alumnos una visión actualizada y transversal sobre estas novedades en el ámbito de las nuevas plataforma de datos
- Permitir a los alumnos adquirir una visión amplia en este ámbito para gestionar la implantación de las tecnologías emergentes
- Iniciarse en los conocimientos esenciales de plataforma de datos, industria 4.0 y Blockchain

Precio por alumno: 1,068 €

Street Price: 3,500 €

Descuento: 69,05%

Sesiones:

- Taller de aterrizaje en
 - Big Data y análisis de datos. ...
 - Robots autónomos. ...
 - Simulación. ...
 - Sistemas para la integración vertical y horizontal. ...
 - El Internet de las cosas (IoT). ...
 - Ciberseguridad.
- Visita a ESIC TECH, con seminarios de aplicación real de las tecnologías en las salas de exposiciones de ESIC



- Sesión virtual
- Entrevistas y paneles con expertos
- Se llevará a cabo en **octubre 2021**



Jose Antonio Cabello

Presidente

12.

Presentación nuevos Asociados



EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Oscar Visuña
Head of Business Sales



an **NTT DATA** Company

Pedro Pons

Head of Automotive & Manufacturing

Shacho Kai



Otsuka

Lluisa Arbat

Medical & Market Access Director

“

Gracias por su atención

Shacho  **Kai**
