

# la lettre

Nº306

NOV-DIC

BARCELONA

2020

## Payflow, ganador del V Prix Entrepreneur Tech



### 7 ENTREVISTA

BENOÎT MENARDO Y  
AVINASCH SUKHWANI,  
CEO Y  
COFUNDADORES DE  
PAYFLOW

### 10 ACTIVIDAD ASOCIATIVA

COMISIÓN TALENTO Y  
DIVERSIDAD

COMISIÓN INNOVACIÓN

COMITÉ DE PATRONAGE:  
PERE VIÑOLAS

CIERRE CONTABLE  
Y FISCAL 2020

### 17 NUEVOS MIEMBROS

### 21 ES NOTICIA



**Benoît Ménardo**, CEO y cofundador de Payflow, ganador del V Prix Entrepreneur Tech. Pág. 2

# Payflow, ganador del V Prix Entrepreneur Tech

Barcelona, 2 de diciembre de 2020

**PayFlow recibió el pasado 2 de diciembre el V Prix Entrepreneur Tech. Creado por nuestra Cámara en 2016, dicho galardón tiene por objetivo premiar una startup con un proyecto tecnológico. Fundada en febrero de 2020, al comienzo de la pandemia, esta app permite a cada trabajador retirar anticipadamente una parte proporcional de su salario. Benoît Menardo CEO & Co-founder fue quien recogió el premio.**

El primer acto presencial celebrado por la Cámara de Comercio e Industria Francesa en 8 meses fue con motivo de la celebración de la quinta edición del **Prix Entrepreneur Tech**. Casa SEAT acogió el acto de entrega de este premio que fomenta las sinergias y futuras colaboraciones entre las empresas que forman parte de la Cámara y las startups con un proyecto tecnológico.



**Philippe Samman**, director general de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona durante el acto de entrega de premios.

Debido al formato reducido del evento, unas 50 personas asistieron al acontecimiento bajo estrictas medidas de higiene, entre las cuales se encontraban **Olivier Ramadour**, cónsul general de Francia en Barcelona y representantes de numerosas startups, pymes, grandes empresas e inversores. El evento contó con el patrocinio de CaixaBank, Danone, Leyton, Mazars, Perpignan Méditerranée Métropole, Schneider Electric, Seat, SII Concatel y You Are Capital, así como con la colaboración de Barcelona Tech City y la French Tech Barcelona.

En esta edición, 49 startups -33 % de las cuáles de Barcelona, 28,5% del resto de Cataluña, 18 % de Francia y 18% del resto de España- de sectores muy diversos presentaron su candidatura. 8 proyectos fueron seleccionados para la final: **Bettair** (Plataforma de hardware y software para ciudades y una APP para ciudadanos), **Converfit** (Tecnología IA que aumenta las ventas online), **Imotion Analytics** (Soluciones basadas en visión artificial multisector), **JustEdit** (Solución B2B de creación de vídeo, todo en uno dedicado a no especialistas del vídeo), **Kasaz** (Portal Inmobiliario con IA), **PayFlow** (App que permite a cada trabajador retirar anticipadamente una parte proporcional de su salario), **Singro** (Conecta el TPV del restaurante a todos los canales de venta, servicios de reparto, reservas, aplicaciones de gestión), **Yogosha**



(Comunidad privada de hackers que ayuda a las empresas a asegurar sus sistemas de información).

Al finalizar los pitches de los finalistas y durante la deliberación del jurado, **Eva Martín**, CEO de **Tien-deo**, intervino para hablar de la estrategia internacional de su empresa, particularmente de su desarrollo en Francia. "Nuestra estrategia internacional, se basó en buscar países donde pudiéramos entrar muy rápido, donde nuestra competencia no tenía infraestructura tecnológica. Hemos tenido un crecimiento muy orgánico dejando la parte de marketing y ventas para la siguiente etapa de creci-





miento e inversión. Somos unos 200 profesionales y facturamos 11 millones de euros de los cuales el 15 % en España. Nuestro producto es nuestra inversión como estrategia de negocio. Las herramientas programáticas son parte fundamental de nuestra estrategia y lo hacemos gracias a Google y Facebook”, aseguró.

**Olivier Ramadour** y **Paule Celma**, respectivamente cónsul general de Francia en Barcelona y presidenta de nuestra entidad, entregaron entonces el galardón a Benoît Menardo, CEO & Co-fundador de PayFlow. Con sede en Barcelona, Payflow permite a los empleados cobrar la fracción de su



De izquierda a derecha, **Olivier Ramadour**, cónsul general de Francia en Barcelona, **Benoît Ménardo**, CEO & co-fundador de PayFlow, y **Paule Celma**, presidenta de la Cámara Francesa.

salario que ya han trabajado a través de su aplicación móvil, en cualquier momento y sin necesidad de que las empresas dispongan de flujo de caja a mediados de mes, manteniendo sencillez y facilidad en los procesos de liquidación de nómina. Sin créditos o microcréditos, esta app es capaz de adelantar la nómina en un clic y depositar el dinero directamente a la cuenta de banco de los empleados, ayudándoles a afrontar imprevistos. Como ganadora del premio, Payflow

recibirá -durante 3 meses- un puesto de trabajo en un espacio de coworking en España o Francia, asesoramiento, mentoring y contactos privilegiados por parte de las empresas patrocinadoras. Asimismo, tendrá un año de adhesión gratuita en la categoría de Comité de Patronage de nuestra Cámara, lo que le dará la posibilidad de estar en contacto con directivos de grandes empresas.



# Galería fotográfica



1



2

- 1. Panorámica de Casa SEAT
- 2. Jorge J. Rodríguez de Conver.Fit
- 3. Florian Poirot de Singro
- 4. Sebastiano Meneghello, Bettair



3



4





5



6



7



8



9

**5.** De izquierda a derecha **José Luis Ramos y Marc Rodríguez**, respectivamente tesorero y secretario del Consejo de Administración de la Cámara, intercambiando opiniones con **Olivier Ramadour**, Cónsul general de Francia en Barcelona

**6.** **Oscar Peón** de iMotion Analytics

**7.** **Bea López**, Kasaz

**8.** Deliberación del jurado

**9.** **Frédéric Malègue** de JustEdit

**10.** **Yassir Kazar**, Yogosha

**11.** **Eva Martín**, CEO de Tiendeo durante su ponencia



10



11



# Conoce a las 8 empresas finalistas

**bettair**

Plataforma de hardware y software que permite trazar con gran precisión, a una escala inimaginable, mapas de contaminación atmosférica urbana.

**kasaz**

Plataforma inmobiliaria centrada en el usuario. Su tecnología basada en IA combina lo mejor de AirBnB y Tinder.

**CONVER.FIT**

Tecnología IA que aumenta las ventas online gracias a la personalización automática de cualquier parte de un activo digital

**Payflow**

App que permite a cada trabajador retirar anticipadamente una parte proporcional de su salario.

**imotion. Analytics**

Soluciones basadas en visión artificial multisector. Procesan cualquier señal de video que procede de las videocámaras.

**sinqro**

Conecta el TPV del restaurante a todos los canales de venta, servicios de reparo y aplicaciones de gestión.

**JustEdit.**

Solución B2B de grabación de vídeos todo en uno, dedicado a no especialistas.

**YogOsha**

Comunidad privada de hackers que ayuda a las empresas a asegurar su sistema de información.

# Conoce a los miembros del jurado



Javier Silvestre  
**CAIXABANK**



Carlos Gonzalo  
**CCI FRANCE ESPAGNE**



Laia Mas  
**DANONE**



Guillaume Rostand  
**FRENCH TECH BARCELONA**



Galder Bilbao  
**LEYTON**



Juan Carlos Gavarrete  
**MAZARS**



Laurent Gauze  
**PYRÉNÉES MÉDITERRANÉE INVEST**



Pedro Domínguez  
**SCHNEIDER ELECTRIC**



Núria Domínguez  
**SEAT**



Joan Carrillo  
**SII CONCATTEL**



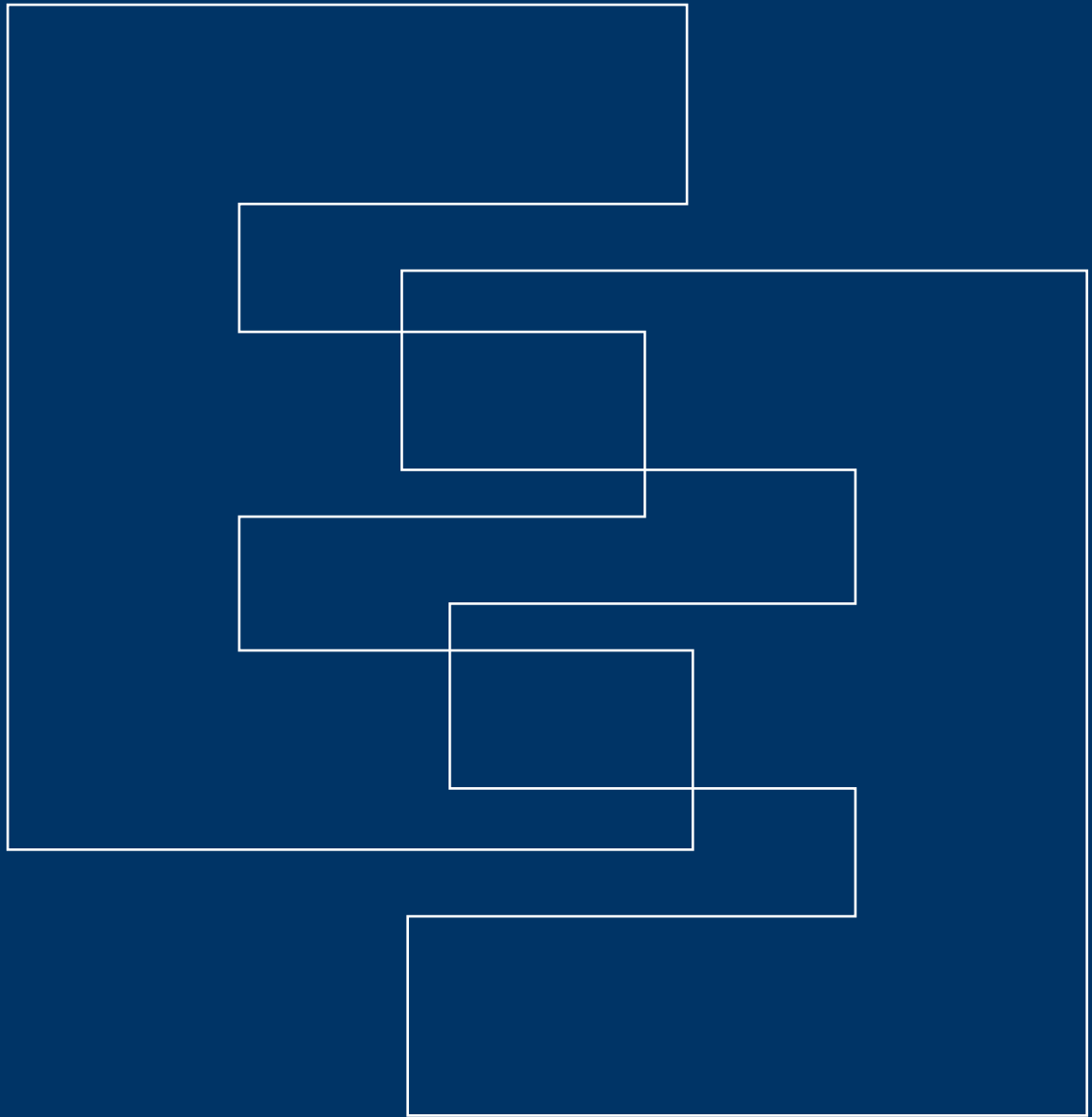
Julien Lagenette  
**YOU ARE CAPITAL**

PATROCINADO POR :

EN COLABORACIÓN CON :







# ENTREVISTA





Entrevistamos a **Benoît Ménardo** y **Avinash Sukhwani**, cofundadores de **Payflow**, ganador del V Prix Entrepreneur Tech

Barcelona, diciembre de 2020

**¿En qué consiste Payflow? ¿Cómo surgió la idea?**

**Avinash Sukhwani:** Ayudamos al empleado a llegar al bienestar financiero dándole la libertad de cobrar lo ganado, cuando quiera, de manera rápida y segura mediante una aplicación móvil. De este modo, le permitimos afrontar cualquier imprevisto o gestionar mejor sus finanzas personales. Asimismo, permitimos a las empresas prescindir de tener flujos de caja a mediados de mes. En cuanto a la idea, siempre la tuvimos en mente desde que se nos ocurrió a los dos hace unos 6 años de intercambio en MIT.

**¿Cómo ha evolucionado el sector startup en los últimos años?**

**Avinash Sukhwani:** Sin lugar a duda, el mundo de las startups, ha cambiado de manera positiva la forma en la que vivimos. Por ejemplo, ahora nos desplazamos, compramos y cobramos de una forma radicalmente diferente a la de hace una década. El ecosistema emprendedor, ha ayudado a revolucionar los modelos y sistemas de negocio que de esta manera han ayudado a transformar, a favor del consumidor, a muchas de las industrias claves de la economía.

**¿Cuál o cuáles son vuestros elementos de diferenciación?**

**Benoît Ménardo:** Lo que realmente nos diferencia y nos hace brillar es nuestro capital humano. Somos un equipo diverso, no solo en cuanto a nacionalidades, pero también en la forma de pensar y de hacer las cosas. Además, tenemos una increíble cultura de equipo y una gran sinergia entre todos que hace que tengamos una comunicación clara, fluida y frecuente. Creemos que es la clave de



nuestro crecimiento rápido como empresa, que, a pesar de nacer en tiempos difíciles, está consiguiendo su misión, brindar el bienestar financiero a los empleados.

**¿Cuáles son los elementos básicos que consideras que debe reunir un proyecto emprendedor para tener éxito y crecer?**

**Avinash Sukhwani:** Para nosotros, es imprescindible que una startup con potencial tenga una misión y vi-

sión clara, definida y genuina, y que, por lo tanto, tenga una propuesta de valor excelente y diferente. Por otro lado, el momento del proyecto también tiene un gran peso en el resultado, ya que si un emprendedor tiene una idea innovadora pero el contexto tecnológico no le permite crecer, es difícil que tenga éxito en el mercado. En general, para que un proyecto emprendedor tenga éxito, es necesario que sea una solución y que aporte, y transmita, valor a la sociedad.





A la izquierda, **Benoît Ménardo**; a la derecha, **Avinash Sukhwani**, cofundadores de Payflow.

### ¿Qué os hace diferentes? ¿Cuál es vuestra propuesta de valor?

**Avinash Sukhwani:** Payflow verdaderamente ha cambiado la forma de cobrar a decenas de miles de empleados, pero lo que nos diferencia de la competencia, es nuestra pasión por nuestra misión, que se ve reflejada en la constante necesidad de mejorar Payflow. Cosas como por ejemplo

nuestro contenido interactivo en el apartado de educación financiera, permite a los empleados aprender y entender cómo gestionar y manejar mejor sus finanzas personales, sin ningún coste. De este modo, cumplimos con nuestro deber de aportar el bienestar financiero.

### ¿En qué punto se encuentra Payflow actualmente?

**Benoît Ménardo:** Nos encontramos en el punto en el que estamos desarrollando nuevas funcionalidades para complementar nuestro producto principal que ya ha generado mucho interés en el mercado y está empezando a crecer exponencialmente. Creemos que Payflow está en la primera etapa de hypergrowth, donde estamos diversificándonos y centrándonos en el bienestar de los empleados.

### ¿Consideras que Barcelona es un buen ecosistema para el emprendimiento?

**Benoît Ménardo:** Barcelona se ha convertido recientemente en una de las ciudades más dinámicas por su ecosistema de emprendedores. Es atractiva porque es relevante y cuenta con numerosas multinacionales, pero, además, cuenta con un alto número de proyectos de emprendimiento que están teniendo un éxito envidiable. Es por eso por lo que decidimos tener una de nuestras oficinas aquí, y a parte, porque tiene una excelente calidad de vida.

### ¿Qué tendencias son las que más van a impactar en el sector de las startups?

**Benoît Ménardo:** Ya hay tendencias, en España de hecho, que están empezando a generar mucho ruido. Las Fintech, las startups relacionadas con la salud y las startups relacionadas con la movilidad son unas de las muchas que están llamando la atención de inversores grandes e internacionales. Pero considerando, los momentos difíciles que se están viviendo, una de las grandes tendencias va a ser startups que son, de cualquier manera, "Covid-friendly".



# ACTIVIDAD ASOCIATIVA





#webinarBCN

# ¿Favorece el teletrabajo la diversidad?

Barcelona,  
12 de noviembre de 2020



**“El teletrabajo permite que se reduzca muchas de las barreras de acceso a los puestos de trabajo, siendo una oportunidad para fomentar la diversidad en nuestros**

La **Comisión de Talento y Diversidad** de nuestra Cámara, impulsora de este webinar, tiene por objetivo implementar acciones que fomenten el debate, el conocimiento y el desarrollo en el ámbito de la diversidad y el talento. En esta sesión se analizaron cómo -debido a las circunstancias excepcionales en las que vivimos- el teletrabajo adquiere cada vez más protagonismo en las empresas. Permite que se reduzca muchas de las barreras de acceso a los puestos de trabajo, siendo una oportunidad para fomentar la diversidad en nuestros equipos.

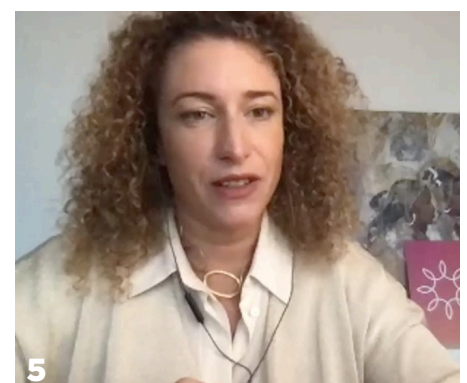
**Nuria Basi**, presidenta de la Comisión, empezó agradeciendo a los participantes y cedió la palabra a Patricia Sanz, quien empezó en 1998 su aventura en la **ONCE**, hasta ser la actual vicepresidenta de Igualdad, Recursos Humanos y Cultura Institucional e Inclusión Digital del grupo español.

**Patricia Sanz** comenzó la ponencia respondiendo si el teletrabajo favorece la inserción de personas con discapacidad. Su respuesta se tradujo en un ‘Sí rotundo’, pero planteando cinco preguntas antes de poder contestar a la pregunta principal que abre este webinar.



**¿La persona quiere hacer teletrabajo? ¿Su entorno se lo permite? ¿En qué condiciones? ¿Para qué personas? ¿Se plantean las mismas ayudas?**

En su opinión, el paso de realizar un trabajo de forma eminentemente presencial al teletrabajo debe ir acompañado de formación, de verificación de herramientas accesibles y de un modelo mixto que combine teletrabajo y presencial.



1. **Patricia Sanz**, vicepresidenta de Igualdad del grupo ONCE; 2. **Nùria Farré**, gerente y directora de Expansión Francia de Sifu; 3. **Marta Fernández**, directora de Relaciones Laborales de Schneider Electric; 4. **Josep Esteba**, director de RSC y Accesibilidad Universal de Sifu; 5. **Francesca Gabetti**, CEO de TeamEQ.



**“El paso de realizar un trabajo de forma eminentemente presencial al teletrabajo debe ir acompañado de formación, de verificación de herramientas accesibles y de un modelo mixto que combine teletrabajo y presencial.”**

Es muy importante que las plataformas para el teletrabajo sean accesibles. Uno de los riesgos es que, a pesar de que la ley incluya muchas variables, las empresas se relajen con las barreras de accesibilidad y añada: “El hecho de que la discapacidad esté a distancia y no se vea, no puede implicar que se relajen las exigencias que deben asumir las empresas en cuando a accesibilidad”.

A continuación, **Nuria Farré**, gerente y directora de Expansión Francia de **Sifu** presentó la mesa redonda en la que participaron, Marta Fernández, directora de Relaciones Laborales y Diversidad de **Schneider Electric**, Francesca Gabetti, CEO de **TeamEQ** y Josep Esteba director de RSC y Accesibilidad Universal de **Sifu**.

Farré preguntó **¿El teletrabajo ha llegado para quedarse?** Para **Marta Fernández**, el teletrabajo en Schneider no es ninguna novedad. “Llevamos 10 años implantándolo. Espero que el teletrabajo no esté para quedarse en la forma actual, pero sí como una herramienta híbrida para continuar con el trabajo, con uno formato completamente inclusivo”.

**Francesca Gabetti** añadió que para TeamEQ, el teletrabajo sí ha llegado para quedarse. “Estamos asistiendo a un replanteamiento de las condiciones de trabajo ya que muchas empresas no tenían mucha flexibilidad y capacidades de digitalización”.

**Josep Esteba**, completó el análisis compartiendo la misma reflexión. “Creo que ha venido para quedarse. Hay un factor muy importante, y es a nivel generacional. Esta situación no se da en startups o grandes empresas. Debemos ir amoldándonos sin

olvidar que debemos dar visibilidad a las personas con discapacidad para seguir trabajando por la accesibilidad”.

**“Hay un factor muy importante, y es a nivel generacional. Esta situación no se da en startups o grandes empresas. Debemos ir amoldándonos sin olvidar que debemos dar visibilidad a las personas con discapacidad para seguir trabajando por la accesibilidad”.**

**¿Os parece que el teletrabajo va a ayudar o será peor en cuanto a diversidad?**

Gabetti abrió esta segunda parte del debate comentando que el teletrabajo esta ayudando a una mayor escucha paritaria. Josep Esteba añadió: las compañías tienen que apostar por la diversidad, de arriba hacia abajo y trasladarla a toda su estructura. Si una compañía es diversa tiene una mayor facilidad para el acceso al mercado de talento, y la suma de todos estos factores se traduce en mayores ventas y una mayor reputación corporativa. La diversidad tiene un efecto multiplicador.

En cuanto a cómo liderar equipos en tiempos de teletrabajo, Nuria Farré lanzó la siguiente pregunta: **¿Sabremos liderar equipos en teletrabajo?**

Fernández comentó que hay que acostumbrarse a esta nueva forma de liderar. “No se trata de un proceso tan rápido. Debemos organizarnos de otra manera. Las reuniones deberán durar menos y la cercanía habrá que vivirla diferente. Hay que ir adaptándose al entorno y a los nuevos medios”.

**“No se trata de un proceso tan rápido. Debemos organizarnos de otra manera. Las reuniones**

**deberán durar menos y la cercanía habrá que vivirla diferente. Hay que ir adaptándose al entorno y a los nuevos medios”.**

Gabetti añadió que: “Hay un aumento del compromiso entre el equipo. En esta segunda ola encontramos problemas de motivación”.

Para finalizar, en cuanto al liderazgo femenino en el mundo digital, Francesca y Marta opinan que donde hay mujeres, hay más resiliencia, se detecta un menor número de quejas en grupos con mayoría femenina. Además, el liderazgo debe ser inclusivo y se deben desarrollar enganches de los equipos desde la confianza, la empatía y resto de “softs skills”.

Patricia Sanz terminó añadiendo que no cree que sea buena idea ver el teletrabajo como una herramienta de conciliación. “No se debe relacionar con el hecho de ser mujer o con la paternidad. Se debe presentar como una medida de flexibilidad. Beneficia a empresas y a trabajadores. El teletrabajo es bueno siempre y cuando esté disponible para todos y que el puesto permita un trabajo a distancia”.

**“No se debe relacionar con el hecho de ser mujer o con la paternidad. Se debe presentar como una medida de flexibilidad. Beneficia a empresas y a trabajadores.”**





# Comisión de Innovación y Empresa: Open Innovation y relación con startups

Barcelona, 3 de diciembre de 2020

La **Comisión Innovación** de nuestra Cámara está formada por directores generales, jefes de producto, responsables de desarrollo de negocio y responsables de I+D. En esta sesión, se planteó la visión y experiencia de cada uno de los profesionales a razón del mundo del emprendimiento y las startups.

**Carme Miquel**, de **Sanofi**, abrió la sesión exponiendo su proyecto HealthU, para ver cómo una filial de un gran grupo puede atraer la innovación de startups. El objetivo del proyecto es identificar, atraer y buscar modelos de colaboración con iniciativas de startups del ámbito de la salud que se generan en su entorno. Este proyecto se realiza cada 2 años, y se focaliza en un reto concreto en cada edición. Para valorar el éxito de la iniciativa, se valoran 3 puntos concretos: desarrollo de negocio, cultura de las startups e imagen y reconocimiento de la marca en el sector.

En 2019, el proyecto se realizó en colaboración con Connociam, entidad que ayuda a gestionar y dar contenido a nuestra Comisión de innovación.

**Xavier Lesauvage**, de **Connociam**, considera que es clave la definición de los retos de negocio que quiere afrontar la empresa, para después identificar, recoger y seleccionar más fácilmente las candidaturas que tengan más potencial.

A continuación, se inició una mesa redonda con el testimonio de **Suez**, **Cellnex** y **Sanofi**, así como las aportaciones de otros miembros de la Comisión.

**Ramón López** expuso la búsqueda activa y el scouting constante que se realiza en Suez, en base a los retos tecnológicos que marca el grupo. Una vez validado que la startup encaja en el modelo y que cumple una serie de



Algunos de los ponentes durante el webinar de la Comisión.

condiciones, involucran al área de negocio para validar la relación y evaluar la realización de un test. Por su parte, **Miguel Manjón**, de **Cellnex**, coincide en que hay que involucrar desde el principio el área de negocio de la empresa, para que pueda haber una continuidad después.

Miquel comentó que en su relación con las startups han aprendido que hay procesos internos que se pueden acelerar más, y que -en el futuro- pueden ir mejorando para ir cambiando la cultura del grupo. En este sentido, Catalin Marin, de Louis Vuitton, añadió que para ellos es muy importante ganar en agilidad en sus procesos internos.

Durante la sesión, **Mariona Sanz**, de **Girbau**, planteó la problemática de definir qué es una startup. En este sentido, Carme Miquel aportó que lo fundamental es identificar lo que no es una startup.

Seguidamente, **Xavier Núñez**, de **Epitech**, planteó cómo integrar de forma efectiva en las organizaciones los aprendizajes con las startups. Los participantes en la sesión coincidieron que es muy importante la transparencia entre empresa y startup para definir claramente los objetivos y las expectativas tanto de la línea de negocio como de la startup.

**Carel Lammers**, de **A. Raymond**, planteó cuándo las empresas tienen que entrar en el capital de una startup. Miquel aportó que es más fácil proporcionar soporte y ayuda, en vez de invertir.

Manjón confirmó que realizan inversión en aquellas startups con potencial estratégico. **Josep Tura**, de **Fluidra**, añadió que después de montar una aceleradora, el retorno en negocio no ha sido equitativo respecto a la inversión y el esfuerzo realizados. Desde hace un año, prefieren ir al ecosistema de Open Innovation, para tratar de afrontar retos de negocio concretos.

Hablando de un sector tan competitivo como el financiero, **Iñaki Rico**, de **Cofidis**, indicó que ellos buscan cambiar los procesos tradicionales. Su objetivo es encontrar compañías que les acompañen lo más rápidamente en este camino de transformación y digitalización.

Varios de los participantes coincidieron que, para generar negocio en las empresas, es importante tener relación con startups que tengan productos a punto de estar en el mercado.

Al final de la sesión, se informó de la planificación 2021 de la Comisión, con varias sesiones ya previstas, tanto a nivel de casos prácticos como de profundización en tecnologías o metodologías.

# Comité Patronage, Pere Viñolas

## CEO de Colonial

Barcelona, 10 de diciembre de 2020

**Pere Viñolas** es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE y por la Universidad Politécnica de Cataluña. Además estudió Derecho en la Universidad de Barcelona.

Ha sido subdirector general en la Bolsa de Barcelona, consejero delegado en Grupo Financiero Riva y García, presidente del Instituto Español de Analistas Financieros en Catalunya, presidente en España del Urban Land Institute y profesor del departamento de Finanzas de ESADE.

Desde el año 2008 es Consejero Delegado de Inmobiliaria Colonial.

Inmobiliaria Colonial es un referente en el mercado inmobiliario español sobre todo en el mercado de oficinas. A través de su filial francesa Société Foncière Lyonnaise, del cual Pere Viñolas es vicepresidente, se ha posicionado como una inmobiliaria de referencia en la capital francesa. Por su leadership en Barcelona, Madrid y París, Colonial es hoy clave en Europa.

Viñolas comenzó su intervención comentando que el sector inmobiliario, visto desde fuera, pudiera parecer homogéneo, pero es necesario diseccionarlo para poder analizarlo en profundidad. En Colonial, la actividad está muy centrada en el negocio patrimonial. Este tipo de compañías están más centradas en el real estate. Estas se dedican a administrar patrimonio inmobiliario en alquiler, se trata de un tipo de producto dedicado a la inversión, al ahorro, orientado al largo plazo y menos especulativo. En este segmento Francia juega un liderazgo total en Europa.

Para analizar en qué estado se encuentra el sector inmobiliario en Europa es necesario diferenciarlo por clase de activos. Tradicionalmente el sector a tenido tres grandes clases de activos: residencial, oficinas y retail. A estas tres categorías principales hay que añadirles un sector emergente



como es la logística, u otros especializados, como residencia de estudiantes o salud.

Estas distintas clases de activos no tienen los mismos comportamientos, aunque en el pasado se comportaban de una manera más homogénea. Estas conductas se deben, por una parte, a la COVID-19, pero también por tendencias que venían de atrás. En el extremo positivo nos encontramos

con la logística que ha posicionado al sector inmobiliario como un negocio global y que está claramente en alza, sin que le haya afectado en exceso la crisis.

Por el contrario, en el extremo inferior, nos encontramos con el retail que se encontraba desde hace un tiempo amenazado por el mundo online, y que se ha acentuado por la COVID-19. El segundo activo con mejor com-



portamiento tras el logístico es el residencial y en “aguas intermedias” estarían las oficinas, cuore business de Colonial. Cuando comenzó la crisis los activos funcionaban muy bien pero posteriormente, con las dinámicas del teletrabajo y algunos cambios en el funcionamiento de las compañías, los han cuestionado.

Estos comportamientos diferentes de los activos dentro del sector del inmobiliario suponen una novedad **¿Qué ha supuesto la pandemia para el sector?** Cuando empezó la crisis de la COVID-19 con la primera ola, supuso cierre de establecimientos en sectores como el retail y hoteles. Para ello se han buscado soluciones para gestionar esta situación extraordinaria como el negociar las rentas. El poder sortear esta crisis ha dependido de la fortaleza de cada una de las partes. Viñolas añadió: “Afortunadamente en Colonial tenemos poca presencia en el sector del comercio y en compañías de retail pequeñas. El impacto en nuestra empresa ha sido más marginal, aún así este año perderemos un 3% de nuestra facturación debido a la gestión de esta situación extraordinaria de algunos de nuestros clientes. Lo que en nuestro caso es un 3% para otros pueden ser un 15% o 20%. La peor situación se la ha llevado el comercio.”

**“Afortunadamente en Colonial tenemos poca presencia en el sector del comercio y en compañías de retail pequeñas. El impacto en nuestra empresa ha sido más marginal, aún así este año perderemos un 3% de nuestra facturación debido a la gestión de esta situación extraordinaria”**

Esta primera ola ha supuesto la renegociación de contratos entre propietarios de inmuebles e inquilinos. Ahora el sector esta pendiente de si esta segunda ola supone también una segunda ola de impacto inmobiliario. Para Pere Viñolas aún es pronto para sacar conclusiones y evaluar.

**¿Y el negocio ordinario inmobiliario cómo se ha comportado?** Para Viñolas, hay que diferenciar bien por sectores. “En general, lo que es obvio, para la mayoría de los activos, la demanda se ha reducido mucho y por tanto el nivel de actividad ha bajado muchísimo. La mayoría de las compañías o de los arrendatarios tiene como prioridad gestionar esta situación extraordinaria y tomar mas decisiones a corto plazo. La baja actividad viene más dada por la ausencia de operaciones más que por una corriente determinada por un ciclo de actividad”.

“En el sector inmobiliario diferenciamos la economía real y el mercado de inversión. El primero está en una situación de debilidad. Si se habla del mercado de inversión no hay una caída del valor de los edificios importante ni apetito inversor. Este último depende más del mundo financiero y apenas ha afectado el COVID-19”.

Pere Viñolas añadió además, “Esta crisis de la COVID-19 va acompañada de unas políticas de inversión, monetarias y de ahorro sin precedentes que hacen que el flujo de inversión dedicado al inmobiliario no se haya detenido. Los tipos de interés están destinados a mantenerse en 0% y esto supone un balón de oxígeno para nuestro sector”.

**¿Cómo se ve esta situación comparada con el 2007?** Para Viñolas en los dos casos se dio una crisis económica evidente. “El PIB cae de manera relevante pero la realidad de la economía real es distinta. Hay menor demanda pero no hay sobreoferta como hubo en el 2007. Tampoco hay una burbuja de precios como antes. La situación de apalancamiento en el sector no tiene nada que ver, hay mucho menos endeudamiento que en el 2007. Además, los tipos de interés y la liquidez son diferentes. Todos estos factores no se dan en la actualidad”.

Añadió asimismo: “Se hace difícil hacer cualquier tipo de pronóstico. Pero constato que los datos de la situación actual permiten un menor pesimismo. Los mercados han reaccionado con lógica y preocupación. Aún así el sector inmobiliario cotizado como cualquier otro sector se ha llevado

una “bofetada” pero habrá que esperar a ver cuál será el veredicto”.

**“Se hace difícil hacer cualquier tipo de pronóstico. Pero constato que los datos de la situación actual permiten un menor pesimismo. Los mercados han reaccionado con lógica y preocupación. Aún así el sector inmobiliario cotizado como cualquier otro sector se ha llevado una “bofetada” pero habrá que esperar a ver cuál será el veredicto”.**

Los países tampoco se han comportado de una manera homogénea en esta situación. “tenemos una Europa curiosa” comentó. “Si cogiéramos 4 países, España, Francia, Alemania e Inglaterra, podríamos diferenciarlos en grupos. El primero sería un grupo de baja volatilidad como Francia y Alemania, donde los activos son más estables en valor y la crisis es más suave pero no permiten grandes rentabilidades. En cambio, en otro extremo tenemos Reino Unido y España donde hay mucha volatilidad y donde las rentas bajan y suben de una manera más decidida, tanto para lo bueno como para lo malo”.

“Este año hay una separación de comportamientos, por un lado, Alemania está teniendo un comportamiento mejor que el resto de los países de Europa, es un país refugio. Francia es significativo porque siendo Francia -en el sector inmobiliario- un país refugio, esta vez la caída del PIB en Francia ha sido preocupante. Aun así, París es el mercado del inmobiliario europeo por antonomasia. España venía de ser la joya de la corona, pero es una economía muy dependiente del turismo y se encuentra, hoy en día, a la cola de Europa. Cuanto más al sur y al este peor comportamiento del mercado inmobiliario”.

Debemos tener prudencia a la hora de hacer valoraciones ya que nos enfrentamos a una crisis nunca vista.

## #webinarBCN

# Cierre contable y fiscal 2020: novedades, impacto COVID-19 y Brexit

Barcelona, 15 de diciembre de 2020

Nuestra Cámara organizó junto con **Bové Montero y Asociados** un webinar dirigido a Directores Financieros y Controllers que permitió refrescar algunos de los aspectos del cierre contable y fiscal de 2020, así como, entender de manera práctica, las principales novedades para tener en cuenta para este año marcado por una situación de crisis económica derivado por la COVID-19.

**Gemma Piñero**, socia de Bové Montero y Asociados, comenzó este intercambio digital por uno de los temas principales que centra la preparación de las cuentas anuales al cierre del año. Para ello es importante valorar si se puede aplicar el 'Principio de empresa en funcionamiento'. En el caso que no existieran dudas, se deberá presentar la información financiera y la memoria como cada año. Si existieran, habrá que ir a la presentación de empresa en liquidación y habrá que basarse en la resolución del 18 de octubre del ICAC.

Este año la situación de la pandemia ha provocado que existan diferencias adversas en la previsión de flujos de caja, reducción de ventas, problemas de financiación, interrupción de transacciones en activos de capital o la interrupción de la actividad.

Cada empresa debe analizar si tiene suficiente actividad para estar en funcionamiento. Para ello es necesario como efecto mitigante un Plan de Viabilidad. Dichas cuentas anuales se elaborarán en una periodicidad de 12 meses a no ser que se decida un plan de liquidación en un menor periodo.

**Daniel Masferrer**, gerente auditoría de Bové Montero y Asociados, continuó explicando las modificaciones

contractuales. Se trata, en palabras de Masferrer, de 'un cajón de sastre' en el cual se incluyen los impactos contables derivados de cualquier modificación contractual. Se puede derivar de una situación como la de COVID-19 como por otra razón. Una de las modificaciones que destacaba con impacto en los estados financieros, son los compromisos asumidos y contratos onerosos. Un contrato oneroso se define como aquel que tiene unos costes inevitables de cumplir que exceden a los beneficios económicos y que se conocen como contratos a pérdidas. Estas obligaciones podrán ser legales, contractuales, tácitas... Todas ellas se registran dentro de provisiones por operaciones comerciales dentro del pasivo de los estados financieros.

Otro de los puntos que destacó Masferrer sobre las modificaciones contractuales a tener en cuenta son los impactos de los posibles incumplimientos en contratos incluyendo aquellos requisitos establecidos por las medidas gubernamentales (sociedades acogidas a ERTE). Además resumió cuales son los impactos en la valoración de las existencias de costes de producción derivados de la subactividad.

Gemma Piñero seguidamente recuperó la palabra para tratar otro punto importante de este año: los cambios en pérdidas crediticias esperadas. Estas condiciones de inactividad, falta de liquidez y disminución de ventas de los clientes pueden representar un incremento de impagos y la necesidad de revisión de las provisiones crediticias.

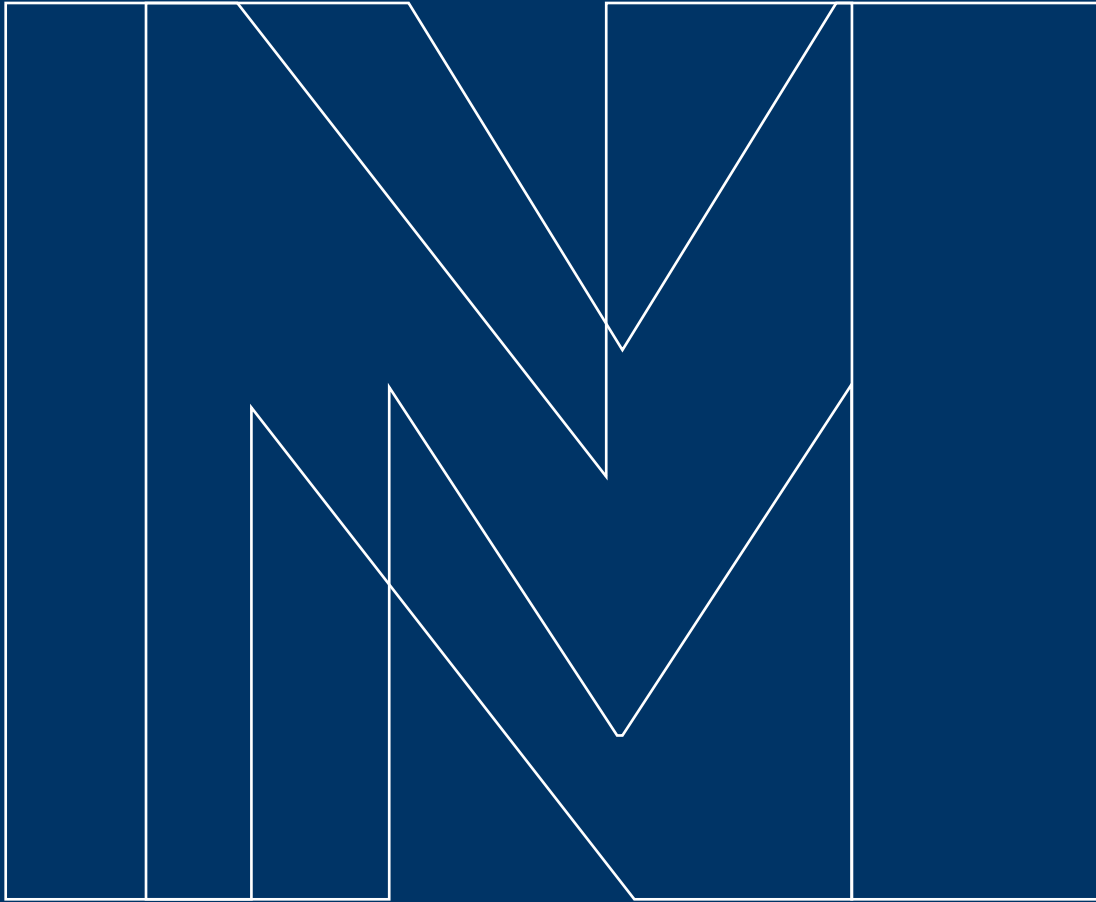
**Sarah Mestre**, asesora fiscal de Bové Montero y Asociados, comen-

zó la segunda parte presentado el esquema sobre el impuesto de sociedades. Según la tipología de las empresas deberán atender algunos apéndices y a otros menos. Además señaló la importancia de la imputación de ingresos y gastos, punto al cual hay veces no se le presta demasiada atención.

A continuación el siguiente punto a tener en cuenta sería las correcciones de valor y gastos no deducibles, dividido en amortizaciones, pérdidas por deterioro y gastos no deducibles. Un apartado muy extenso a presentar contablemente por las empresas. Mestre finalizó explicando las cuatro reducciones que se pueden aplicar: rentas procedentes de determinados activos intangibles, la obra benéfico-social de las cajas de ahorro, la reserva de capitalización y la reserva de nivelación de bases imponibles, además de las deducciones y cómo realizar el pago fraccionado del artículo 40.2 y 40.3.

En cuanto al Brexit recordaron que es importante nombrar, a partir del 1 de enero, un representante fiscal en España para aquellos establecimientos permanentes de Reino Unido y viceversa, nombrar un representante para la solicitud de las cuotas de IVA soportadas en España por empresas de R.U. Además, las ventas y compras de bienes pasan a ser exportaciones e importaciones, las prestaciones y recepciones de servicios pasarán a analizarse como para el resto de las operaciones con terceros países. De igual manera es importante recordar que el plazo para solicitar devoluciones de IVA soportados en TAE sin necesidad de nombrar representante finaliza el próximo 31 de marzo del 2021.





**NUEVOS  
MIEMBROS**





**Contacto**

**José Martrat**,  
administrador gerente  
Tel. 933.682.533  
jmartrat(@)actitudpro.com  
www.actitudpro.com

**ActitudPro** es una firma de consultoría, formación y coaching que tiene como objetivo apoyar a las empresas en los principales procesos clave de negocio: equipos, excelencia comercial, desarrollo de negocio y digitalización.

a medida para conseguir una mayor cohesión e implicación de los equipos, impulsar las ventas y desarrollar oportunidades de negocio.

ActitudPro ha trabajado en más de 20 países desde su fundación. Tiene presencia internacional en Europa y América Latina y dispone de un equipo integrado por consultores de alrededor del mundo para asegurar la estrategia global y su implantación local.



**Contacto**

**Christian Bonnet**  
Tel. 649.912.078  
christianbonnet(@)yahoo.com

Directivo en transporte internacional, **Christian Bonnet** está especializado en el sector textil y FMCG (Fast Moving Consumer Goods). Posee asimismo un Máster en Digital Business aplicado hoy principalmente al comercio online.

aéreo (vuelos comerciales y charters), marítimo, ferroviario y la logística (back end y front end del ecommerce). Nacido en Saint-Étienne (Francia), Christian Bonnet tiene 48 años. Ha vivido en 6 países, en 3 continentes, y reside actualmente en Barcelona desde hace 18 meses. En su tiempo libre es tenor aficionado. También es defensor de los animales.

Su actividad se centra, sobre todo, en el diseño, venta y puesta en marcha de soluciones para el transporte



**Contacto**

**Thomas Boulinguez**  
presidente de Gotoo  
Tel. +33(0) 6 63 39 08 59  
contact(@)gotoo.world  
www.gotoofrance.fr

**Gotoo France SAS GML Immobilier** fue fundada en 2014 por Thomas Boulinguez. La firma es una sociedad que ayuda y fomenta la movilidad.

los eventos y las dificultades de crear un vínculo social son uno de los problemas a los que debe enfrentarse una persona que acaba de llegar por primera vez a una nueva ciudad.

En sus numerosos viajes el fundador de Gotoo, descubrió la dificultad que supone trasladarse a una nueva ciudad tanto por estudios como por trabajo. El desconocimiento de los barrios de la ciudad, las diferentes ofertas de alquiler, las leyes del país,

Gotoo propone a través de su plataforma la búsqueda y reserva de alquileres online, la asistencia administrativa, así como eventos para una mayor integración en la nueva ciudad.



**Contacto**

**Kevin de Sousa**, Co-Founder  
Tel. +33 649.868.880  
kevin(@)kaino-consulting.com  
www.kaino-consulting.com

**Kaino** es una firma de selección de personal especializado en digital & IT nacido de la asociación de dos reclutadores experimentados.

Especializada en: Data & Analytics, Infra & Cloud, Digital & Dev y gestión de proyectos.

Asesora a los profesionales de IT en su búsqueda de una nueva oportunidad y a las empresas en la búsqueda de nuevos talentos.

Como verdadero socio de crecimiento, ofrece a sus clientes la solución que más se adapta a sus necesidades: cazatalentos, puesta a disposición de los recursos freelance, RPO y consejo.





### Contacto

**Emilie Poignon**, cogerente  
Tel. 671.429.550  
epoignon(@)lexwell-legal.com  
www.lexwell.legal.com

**Lexwell** es un despacho multidisciplinar de abogados, economistas y fiscalistas francoespañoles con base en París y Barcelona.

Está especializado en el acompañamiento de emprendedores y de sociedades francesas y extranjeras que desean implantarse y desarrollarse en Francia y España.

Sus prestaciones abarcan la creación de empresas en Francia y en España, la gestión contable, fiscal y social de la sociedad o filial en Francia o España, el asesoramiento en la adquisición o cesión de la sociedad entre Francia y España (operaciones Corporate Finance y, sobre todo, M&A cross-border), y el asesoramiento y acompañamiento en derecho mercantil.



### Contacto

**Jordi Pérez**, técnico de desarrollo  
Tel. 647.935.072  
com6(@)prefabricatsplanas.com  
www.prefabricatsplanas.com

**Prefabricats M. Planas** se fundó en 1939 dedicándose a la fabricación de pequeños elementos de piedra artificial, viguetas y tubos.

La empresa está presente en el mercado francés desde hace más de 30 años, construyendo edificios logísticos, industriales y comerciales con la garantía de estar reconocidos con la certificación Qualibat para la

construcción de edificios logísticos.

Prefabricats M. Planas posee un equipo humano formado por profesionales de primera línea en todos los departamentos que combina experiencia, juventud, eficiencia, rigor y dinamismo con una actitud de atención permanente a las necesidades del cliente.



### Contacto

**Hugo Delmon**, cofundador  
Tel. 611.687.915  
info@talent-r.com  
www.talent-r.com

**Talent-R** es una consultoría de selección de personal especializada en la búsqueda de perfiles digitales y tecnológicos. Contribuyen al éxito de sus clientes ofreciéndoles los mejores perfiles tanto desde el punto de vista tecnológico y funcional, como del punto de vista humano.

En su trabajo de selección hacen un matching duradero entre candidatos talentosos y empresas innovadoras, cuentan con managers dedicados en un solo stack tecnológico con un gran conocimiento de su mercado y comparten una misma visión del trabajo, basada en la confianza y la excelencia.



### Contacto

**Louis de Fautereau**,  
Managing Director  
Tel. 617.258.733  
louis@drinksco.net  
www.drinksco.es

**Drinks&Co**, anteriormente Uvinum, miembro de nuestro **Comité de Patronage**, nace en diciembre de 2009 como una red social por y para amantes del vino.

El objetivo era claro: democratizar la experiencia de disfrutar del vino.

Unos años después Pernod Ricard, grupo multinacional productor y distribuidor de bebidas alcohólicas, adquiere el proyecto Uvinum y se convierte en Drinks&Co, con el objetivo de liderar el comercio online de bebidas en todos los mercados.



DEPUIS **1883**  
À BARCELONE

LA FORCE  
D'UN **RÉSEAU**

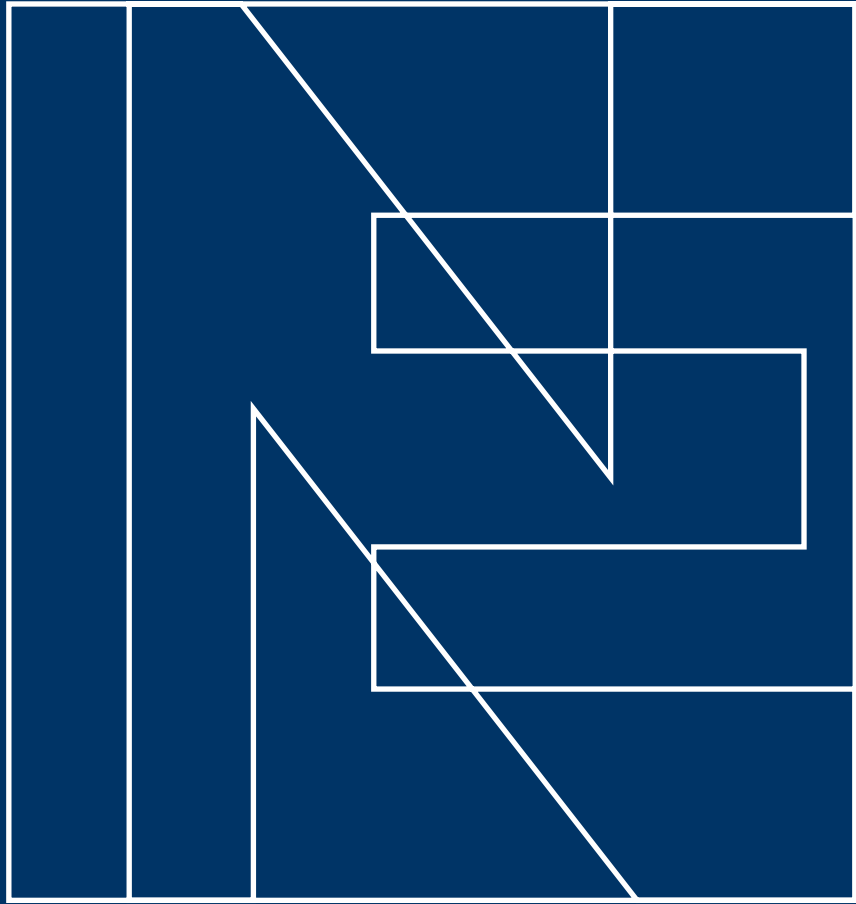
AU SERVICES DES  
**ENTREPRISES**

PROFESSIONNELS  
DU **NETWORKING**



**CCI FRANCE ESPAGNE**  
CÁMARA DE COMERCIO FRANCESA  
desde 1883





# ES NOTICIA



## grupidea

Imagine Design Build

### Nace Onoffteam con el objetivo de fusionar los espacios virtuales y físicos

Los diseñadores de **Grup Idea**, -miembro de nuestra Cámara- la agencia digital Interficie y la empresa constructora Abessis se unen para crear Onoffteam, una nueva metodología de trabajo que fusiona el diseño y la construcción final conjunta del online y offline en los espacios virtuales y físicos (retail, workplace, sociosanitario, hoteles y restaurantes).

Onoffteam ofrecerá a las marcas la posibilidad de trabajar un único proyecto, con un único equipo multidisciplinar, que abarque toda la experiencia de compra, desde el espacio físico hasta la experiencia online.

## GSE

### GSE construye un nuevo centro logístico en Guadalajara

**GSE**, miembro del **Comité de Patronage** de nuestra Cámara, expertos en ofrecer soluciones integrales en naves industriales y logísticas, acaba de iniciar las obras de construcción de un nuevo centro logístico para la firma aragonesa Montepino. Se trata de un proyecto que está ubicado en uno de los epicentros logísticos de la península ibérica con mayor demanda, el Polígono Ciudad del Transporte en Marchamalo (Guadalajara).

Con una superficie construida de 37.000 m<sup>2</sup>, GSE erigirá una nave logística distribuida en dos sectores con un edificio de servicios anexo. La construcción resultante dispondrá de la tecnología más vanguardista y la excelencia en materia de eficiencia energética y medioambiental.

## inetum.

Positive digital flow

### Gfi se convierte en Inetum

El Grupo **Gfi**, miembro del **Comité de Patronage** de nuestra Cámara, cambia su nombre y se convierte en Inetum, Positive Digital Flow. Un nuevo nombre y una nueva identidad para representar la voluntad del Grupo de transmitir en qué se ha convertido: un grupo global, integrado por 27.000 profesionales en 26 países, con unas capacidades considerablemente reforzadas para actuar localmente y más cerca aún de sus clientes.

El nuevo nombre hace valer su ambicioso y emprendedor espíritu de conquista. Un nombre que tiene sus raíces en la palabra latina *incrementum*, crecimiento. Con una expresión gráfica que representa la combinación de talentos que forman una sola entidad, y que termina en una flecha "pixelada" para simbolizar el crecimiento del Grupo, apuntando hacia el futuro.

## PGA CATALUNYA RESORT

### PGA Catalunya Resort nombra nuevo director de Golf

**PGA Catalunya Resort** -miembro de nuestra Cámara- ha nombrado a Dirk Delfortrie como su nuevo director de Golf. Con más de 20 años de experiencia en el mundo del golf, Delfortrie supervisará los dos campos de PGA Catalunya, The Golf Hub, el innovador centro de entrenamiento del resort, y las instalaciones del club, centrándose en crear experiencias de golf.

Al inicio de su carrera, Delfortrie pasó ocho años en California entrenando en la Escuela de Golf Butch Harmon y participando en el lanzamiento del programa de fitting de Callaway Golf. También trabajó en Portugal, Escocia y los Países Bajos antes de llegar a PGA Catalunya Resort en Girona, sede del aclamado Stadium Course, anfitrión del Open de España en tres ocasiones.





### Las instalaciones de Neolectra Aran, un ejemplo de sostenibilidad y economía circular

Las instalaciones de **Neolectra** Aran, miembro del **Comité de Patronage** de nuestra Cámara, han sido objeto de un reportaje por el diario El País donde presenta como aprovechan el calor que se produce en sus motores de combustión de gas natural para calentar el agua en el que se crían esturiones a los que se les extrae caviar.

La combustión del gas natural, además, genera CO2 que no se expulsa a la atmósfera. En su lugar es purificado y recogido para usarlo en la alimentación. Las burbujas de dióxido de carbono purificado las emplea una embotelladora de Toulouse en Francia que se encuentra a solo unos pocos kilómetros de allí.

Un ejemplo de economía circular y de sostenibilidad parte del "core business" del grupo.



### Recoa Collection traslada sus oficinas en Barcelona

**Recoa Collection** continúa con su estrategia de crecimiento inaugurando nuevas oficinas en Barcelona.

La empresa especializada en la recuperación de créditos impagados B2B nacional e internacional, anuncia el cambio y ampliación de su sede de Barcelona con el objetivo de abordar el rápido y sólido crecimiento que está experimentando la compañía.

La nueva sede entrará en funcionamiento a partir del día 4 de enero de 2021 y se encuentra ubicada en la Avenida Diagonal nº 131, en el corazón del barrio 22@ de Barcelona.

Uno de los objetivos principales de este cambio de ubicación responde a la necesidad de ampliar sus instalaciones, para dar cabida a un equipo de mayor envergadura y así seguir mejorando la calidad del servicio que Recoa Collection ofrece a sus clientes.



### SII Concatel obtiene la certificación Eco-vadis Platinum

**SII Concatel**, miembro del **Comité de Patronage** de nuestra Cámara, ha obtenido recientemente la certificación Eco-vadis Platinum, la categoría más alta dentro de los estándares de Sostenibilidad de Eco-vadis. Esta certificación les sitúa dentro del Top 1% más sostenible entre las empresas proveedoras de servicios del sector.

En los últimos cinco años, SII Concatel ha obtenido la categoría de Eco-vadis Gold, pero este año, gracias a su esfuerzo y compromiso, han obtenido el reconocimiento Eco-vadis Platinum, que supone el más alto dentro de todas las categorías. Esto sitúa a la compañía dentro del 1% de empresas más sostenibles del sector.



### Vueling ajoute des destinations au départ de la France pour la saison des fêtes

**Vueling Airlines**, membres du **Comité de Patronage** de notre Chambre et compagnie aérienne du Groupe IAG (International Airlines Group), étend son offre de liaisons nationales et internationales, au départ de Paris, pour la période des fêtes. Du 17 décembre au 10 janvier, la compagnie intégrera 2 lignes directes en plus au départ de Paris-Orly, pour atteindre un total de 22 lignes au départ de sa base à Paris-Orly.

Pendant les vacances, Vueling intégrera progressivement de nouvelles lignes à son programme, pour atteindre un total de 164 lignes directes, avec plus de 1 400 vols hebdomadaires assurés pendant la période des fêtes.

# ¡Anúnciense con nosotros!

La información más completa de nuestra red empresarial



Acceso  
multiplataforma



Más de  
140.000  
páginas vistas



Información  
siempre  
actualizada



Anuario Miembro Online desde el  
Espacio Miembro  
Más de 40.000 visitas a nuestra web



Tirada de 1.100 ejemplares



Más de 3.000 ejecutivos lo consultan



Castellano/Francés