

Libros para estar al día

● Propuestas con la última tendencia en finanzas, economía y tecnología.



¿Realmente lo necesitas?

Autor: Pierre-Yves McSween
Editorial: Empresa Activa
Todos los días vivimos bombardeados de publicidad, y la tentación de comprarnos cosas ya forma parte de nuestra cotidianidad. Pero... ¿Realmente necesitas comprarte eso? En

este práctico libro, el canadiense Pierre-Yves McSween nos invita a plantearnos esta pregunta mágica antes de gastar nuestro dinero o endeudarnos trágicamente. Una pregunta que nos permitirá mantener o devolver nuestra independencia.

3,2%

Más avales públicos

Avalis de Catalunya Societat de Garantia Recíproca concedió 210 avales (un 3,2% más) durante el primer trimestre del año, hasta los 21.745.634 euros.

Fintech

Adáptese o retírese



KARIM ZOUHDI
Director ejecutivo de EFPA Europa

El Fintech es una amenaza para la industria financiera pero también una oportunidad. La tecnología también ha generado un cambio de paradigma entre el tradicional rol asesor-cliente. Hasta ahora el asesor era quien debido a la asimetría de información tenía un rol dominante. Esta realidad está cambiando porque el conocimiento y la experiencia se va trasladando al software.

Estos nuevos actores, los Robo Advisors, diversos entre sí, y que se encuentran en una edad temprana a nivel de inteligencia artificial, han creado una disrupción en el sector financiero. Han arbitrado con los altos precios que la industria financiera llevaba aplicando a sus clientes, debido a sus altos costes fijos, y además, han sabido llegar a muchos usuarios, especialmente del segmento Millennials, los cuales no tenía un fácil acceso al asesoramiento financiero. Un segmento que interacciona mejor con interfaces digitales y sobre todo requieren inmediatez.

Hoy el Big Data está siendo utilizado por las entidades financieras para optimizar su base de clientes y ganar eficiencia. El Fintech ayuda a la integración de varios servicios y la automatización de procesos que conlleva la liberalización del empleo de las tareas administrativas y no productivas.

Con los bajos costes de los Robo Advisor, debido a su escalabilidad y a su inversión básicamente en estrategias pasivas (vía ETF y de replicar a índices), han sabido vencer aquellos clientes del segmento de banca generalista que hasta ahora las entidades financieras no prestaban demasiada atención debido a que eran un segmento no rentable por los altos costes que supone destinar un gestor para poder asesorarles.

Pero alerta en invertir en ETF y otros activos donde el capital no está asegurado. Ante escenarios de

alta volatilidad como los actuales, y sin ningún asesoramiento personalizado, el uso de sistemas automatizados de inversión, no personalizados al perfil de riesgo-liquidez del cliente, puede acarrear graves consecuencias para el ahorrador. Especialmente en estos momentos donde el ahorro a plazo no rinde y existe un incentivo para desplazar el ahorro hacia productos con riesgo de capital. Un mal asesoramiento puede arruinar vidas: no es una cuestión baladí.

Creo que todo el mundo debería tener acceso a ser asesorado pero... ¿debe ser gratis? No estoy muy seguro de si estamos preparados como sociedad para cambiar de paradigma y mentalizarnos que debemos pagar por un asesoramiento financiero de calidad, de la misma manera que cuando solicitamos consejo a un abogado.

Con la entrada en vigor de la normativa MiFID2 es responsabilidad de las entidades asegurarse de que su fuerza de ventas está debidamente formada y cualificada. Este proceso va a acarrear un mejor asesoramiento y una mayor tranquilidad al asesor, al disponer de más y mejor formación.

Además, va a conllevar sin duda unos altos costes de formación para las entidades financieras en un contexto en que los balances no lucen. Los asesores deben adaptarse a las nuevas tecnologías, ser más didácticos y alinearse a las necesidades de sus clientes en términos de disponibilidad y tipos de

El Fintech es una amenaza para la industria financiera, pero también una oportunidad

inversiones, cada vez más orientados al campo social y las finanzas sostenibles.

Por otro lado, hace falta el concierto de otros actores, públicos y privados, para mejorar la cultura financiera de la población. La implementación en los planes de estudios de asignaturas de cultura financiera es una cuestión clave de futuro. Pero también se debería sensibilizar a la población en general de la importancia de tener ciertos conocimientos básicos en finanzas para la mejor toma de decisiones referente a sus finanzas, y no declinar esta responsabilidad sólo a la merced de las entidades financieras o de un algoritmo.

En definitiva, la tecnología debe ser una herramienta y no la solución. La tecnología debe ser un aliado y estar al servicio del consumidor donde debe prevalecer siempre el interés del cliente.

Flash



Christine Lagarde
FMI

La directora gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI), la francesa Christine Lagarde, dijo que una hipotética guerra comercial entre los Estados Unidos y China perjudicará la confianza de los consumidores a escala global.



Laura Roigé Cambra Tarragona

Laura Roigé, actual presidenta de la Cambra de Comerç de Tarragona, ha sido nombrada nueva vocal del Consejo de Administración de la Autoritat Portuària de Tarragona (APT), en representación de la propia corporación tarraconense.



Oliver Blume Porsche

La filial de Volkswagen Porsche, presideada por Oliver Blume, está de nuevo en el ojo del huracán después de que uno de sus directivos fuese detenido esta semana en el marco de las investigaciones de las autoridades alemanas sobre el escándalo de las emisiones de diesel.

Salud

El mercado del fitness, a la cabeza de Europa



FERNANDO PONS
Socio responsable de Sports de Deloitte

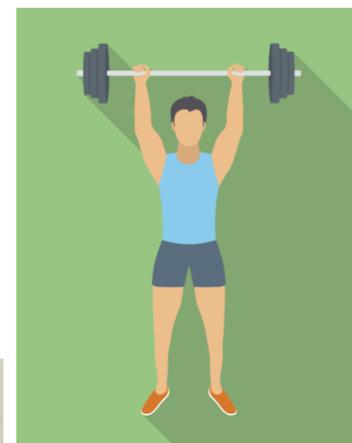
España, conocida como una potencia deportiva mundial, se destaca en este mercado

España, conocida internacionalmente como una de las potencias mundiales a nivel deportivo, continúa siendo un referente en este ámbito y se posiciona destacadamente en el mercado del fitness, según se desprende del estudio European Health & Fitness Market Report, elaborado por Deloitte y la asociación europea EuropeActive.

Concretamente, en 2017, este sector generó en España 2.235 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 8% con respecto al ejercicio anterior, y posiciona a nuestro país como el quinto europeo por nivel de ingresos. Este incremento viene acompañado por un aumento, además, en el número de socios en clubes de fitness, una cifra que ha alcanzado los 5,2 millones durante 2017, un 2,8% superior a 2016.

Todo ello, se traduce en que, en 2017, el porcentaje de penetración de esta actividad entre la población española mayor de 15 años es del 13,2%, superior al 12,8% de 2016, lo que pone de manifiesto que el fitness está aumentando sus cotas de popularidad, convirtiendo a esta actividad deportiva en la de mayor volumen en España.

El informe de Deloitte también destaca que el mercado español tiene algunas peculiaridades. Por un lado, por el formato público-privado, mediante el cual los polideportivos públicos son operados por concesionarias privadas. Bajo esta fórmula, se han desarrollado potentes cadenas en España. Por otro lado, los centros



low-cost, con una propuesta más económica, también han ayudado a impulsar esta actividad en los últimos años. A pesar de ello, el fitness sigue recayendo en los pequeños centros deportivos de barrio.

La tendencia creciente del fitness también se está experimentando en el resto de países de Europa, donde este mercado se ha incrementado tanto en volumen como en número de usuarios, generando una actividad económica de 26.600 millones de euros, 1.700 millones de euros más que el mercado estadounidense. Entre los principales países europeos, Alemania, Reino Unido y Francia encabezan el podio.

El crecimiento del mercado europeo del fitness está impulsado, principalmente, por un aumento del 3,2% en el número total de clubes en todos los países, junto con un aumento en la media de abonados por club, lo que lleva a un incremento del 4% en el porcentaje de abonados, alcanzando los 60 millones de afiliados.

El fitness, en todas sus modalidades, se consolida como una de las principales actividades deportivas de nuestro país, impulsada por las variantes al fitness tradicional de 'pesa y máquina', por la implantación de las nuevas tecnologías y por la innovación.

En este sentido, el sector del fitness no deja de demostrar su espíritu innovador y evolutivo alineado con las nuevas tendencias, lo que le permite aproximarse a las generaciones más jóvenes con propuestas tanto de entrenamiento específico (bootcamps, boxeo o eSports) como mediante el uso de tecnologías punteras, tanto para la relación con socios como con el propio entrenamiento.

Esta combinación de lo tradicional y lo vanguardista, hacen de este mercado un sector atractivo para inversores, en el que se producirán operaciones corporativas de interés.