

Libros para estar al día

● Propuestas con las últimas tendencias en finanzas, economía y tecnología.



¡Si lo sé, no lo digo!

Autor: Marcelo Castelo
Editorial: Empresa Activa
«¿Por qué habré respondido eso?» No hay nadie que no se arrepienta de sus respuestas y que no se haya flagelado porque la adecuada haya aparecido después de haber metido la

pata con una contestación que le ha traído quebraderos de cabeza o consecuencias negativas. Este libro está pensado para su utilidad en todos los aspectos de la vida e incluye consejos y ejemplos de todas las situaciones a las que estamos más expuestos.

22%

Exportadores

El 22% de las empresas que exportan en el Estado español se concentran en Catalunya, la comunidad autónoma que lidera este ranking.

Financiero

Asesoría cualificada



ANDREA CARRERAS-CANDI
Directora de EFPA España

La nueva directiva comunitaria de regulación de los instrumentos financieros, MiFID II, está en marcha desde el pasado mes de enero. Por si no han oído hablar de ello, su objetivo principal no es otro que acometer mejoras en el sector financiero, en términos de transparencia del mercado y protección al cliente. Por simplificar el tema, el gran reto de MiFID II pasa por mejorar sustancialmente el servicio a los clientes y desterrar situaciones que tanto daño hicieron en el pasado.

La profesión ha trabajado mucho para adaptar sus modelos a esta nueva regulación. Supone un reto en varios frentes que permitirá recoger pronto los frutos, en términos de una mejora de la relación entre clientes, entidades y profesionales.

En este escenario, nos encontramos ante una magnífica oportunidad para dar visibilidad y mejorar el estatus de los asesores financieros. Para lograrlo, desde ya deben acreditar un nivel de cualificación que acredite sus aptitudes, así como una experiencia determinada. Este proceso permitirá mejorar la visión de esta profesión. Si nadie discute la importancia de la cualificación de un médico que atiende cualquiera de nuestras dolencias, ¿por qué no vamos a exigir la misma profesionalidad y formación a un asesor que tendrá la responsabilidad de gestionar nuestros ahorros?

Se trata de poner en valor el asesoramiento, que el cliente conozca el valor que le está aportando por la prestación de su servicio y que eso conlleve una mejora general. En este punto, resulta fundamental que el propio asesor realice una labor de educación a su cliente. ¿Cómo? In-

formándole sobre todas las opciones que maneja, según su perfil de ahorro, circunstancias personales, perspectivas de futuro...

Por la parte del cliente, tampoco vale que dejemos todo al albur de la decisión de nuestro asesor. Más que nada porque nosotros, como particulares, tenemos que tomar la decisión final, lo que nos obliga a asegurarnos que nuestro asesor nos ofrezca todo el abanico de alternativas de inversión y nos preavise acerca de los riesgos de cada productos. En definitiva, que dispongamos de toda la información antes de tomar una decisión en firme.

De igual modo, los profesionales estarán obligados a demostrar unas exigencias de capacitación profesional que se actualizarán continuamente. Algo más necesario si cabe en un sector en el que cada día aparecen nuevos productos y servicios y que está sujeto a permanentes transformaciones regulatorias y tecnológicas. En definitiva, MiFID II tiene que marcar un antes y un después en la relación entre entidades, profesionales y clientes.

En este sentido, también existe una responsabilidad fundamental por parte del regulador, que debe trabajar en el refuerzo de la formación continuada, el cumplimiento de requisitos éticos y la alineación con los objetivos del cliente, a través del conocimiento exhaustivo de su perfil.

No duden que el sector financiero ha sentado unas bases para desterrar algunas prácticas del pasado. Una vez establecidos estos parámetros, que mejorarán el bienestar de los clientes, habrá otros desafíos a los que tendremos que hacer frente. Sobre todo, en lo que tiene que ver con la digitalización que conllevará la irrupción de nuevos actores que también podrán ayudar a mejorar la profesión de asesoramiento y, por ende, maximizar los resultados de las inversiones de los clientes.

Nos encontramos en un momento de profesionalización del sector con unos nuevos estándares de conocimientos para arrojar al cliente. Si usted se dirige a su entidad o asesor y le surge cualquier duda con respecto a la idoneidad de ese servicio, no dude en buscar otra alternativa. Suya es la responsabilidad de preocuparse con la gestión de sus ahorros y también la de exigir a los profesionales para que proporcionen el mejor servicio, con transparencia absoluta y la máxima información.

Flash



Rupert Stadler Audi

La investigación del 'dieseltgate' llevó a la detención y entrada en prisión preventiva del presidente ejecutivo de Audi, Rupert Stadler, acusado de un supuesto delito de «fraude» y complicidad por «falsificación de documentos certificados».



Florentino Pérez ACS

La juez de la Audiencia Nacional Carmen Lamela archivó la querrela contra cinco exministros, dos exaltos cargos y dos empresarios, entre ellos el presidente de ACS, Florentino Pérez, tras descartar cualquier delito penal en la construcción del almacén de gas Castor, en Alcanar.



Rodrigo Rato Expresidente de Bankia

El juez de Instrucción número 31 de Madrid rechazó de momento juzgar al expresidente de Bankia y del gobierno español con el PP, Rodrigo Rato, tal y como solicitaba la Fiscalía, por un presunto trato de favor en la adjudicación de la publicidad de la entidad.

Turismo

Deportes de playa en destinos maduros



JORDI CALABUIG
Laboratori d'Innovació i Intel·ligència Turística del PCT de Turisme i Oci de Catalunya

Es sabido que el activo principal de la mayoría de destinos litorales maduros es la playa

Es sabido que el activo principal de la mayoría de destinos litorales maduros es la playa. Es el objeto de consumo por parte de los visitantes estacionales en nuestras costas, generando una dependencia que obliga a las administraciones a regenerar playas en aquellos lugares donde su equilibrio natural se encuentra alterado. Las playas en nuestro territorio cuentan con equipamientos competitivos, con una accesibilidad satisfactoria y con servicios de limpieza eficientes. Especialmente en temporada alta. Y este es el punto de partida de la consideración del valor innovador del deporte de playa.

Utilizar la playa para actividades lúdicas y deportivas en temporada alta no es novedoso, ni siquiera muy eficiente, puesto que confluyen diferentes usos en un espacio altamente saturado. En cambio, generar actividades en la playa más allá de la densificada temporada alta no solo es útil, sino incluso necesario.

Permite generar atraktividad y flujos diferentes a los convencionales, e incluso genera elementos de atraktividad para los visitantes cautivos tradicionales, la segunda residencia. Ahora bien, para desarrollar actividades que sean competitivas existen dos condicionantes mínimos. En primer lugar, la playa debe existir,

por tanto solo tiene sentido en aquellas playas más estables o que se regeneren a tiempo. En segundo lugar, deben tener servicios de limpieza y equipamientos en funcionamiento durante su uso. Si se cumplen estas condiciones estamos en situación de considerar el valor estratégico de la playa para actividades lúdicas y recreativas más allá de los meses principales de la actividad del turismo.

En esta visión tiene peso la tendencia de la sociedad de incremento de la práctica deportiva, cada vez más generalizada y por lo tanto más diversa. Cada vez hay más deportes y más practicantes. En la misma línea, el deseo de la práctica deportiva en un entorno no cerrado cuenta también cada vez con más adeptos. La explosión del running, triatlones o la marcha nórdica son una muestra de ello. Como también lo es la consolidación de deportes colectivos en espacios de playa, entre los que destacan el vóley playa, el fútbol playa o el tenis playa, además de deportes más relajados que encuentran en la playa un magnífico espacio de expresión como pueden ser el yoga, el taichí o diferentes tipos de baile.

Desde una perspectiva turística poner en valor las playas del destino más allá de la temporada turística es una magnífica orientación. Permite el aumento del uso social de las playas entre la población local, al tiempo que atrae a practicantes y espectadores. Los eventos deportivos y las competiciones son, sin duda, los activos principales en generar imagen especializada del destino, pero deben considerarse a la par de la incentivación del uso de las playas para entrenarse o para formación, puesto que suponen un uso más continuado.

Es importante considerar que el éxito en la consolidación de los deportes de playa no se restringe a acondicionar el espacio de playa -redes de vóley, porterías de fútbol, racks de gimnasio-. La planificación de los usos debe ser compatible con los usos recreativos ciudadanos, y su desarrollo debe ir de la mano de la oferta comercial, de restauración y de alojamiento. El objetivo no es aumentar el uso de las playas, sino aumentar el rendimiento de las playas de una manera más sostenible en el tiempo.