

# Sumari

## FOCUS

- 04 **El creixement desmesurat de les grans urbs**  
Megaciutats i grans àrees urbanes entren en el panorama mundial

## EMPRESES

- 09 **Carinsa s'aboca a la innovació**  
El grup elabora fragàncies microencapsulades
- 10 **L'Uriach més natural**  
La farmacèutica entra en el mercat del 'healthcare'
- 11 **Arrom vol ser a Mercabarna**  
El distribuïdor busca més espai per a la tonyina i el salmó
- 12 **Espardenyes en expansió**  
L'empresa de Girona Toni Pons obre sis establiments nous
- 14 **Selenta s'apunta al luxe**  
La cadena hotelera vol fer adquisicions
- 16 **Trobar solucions en les 'start-ups'**  
DIME Network busca innovació
- 18 **H2O Air Quality vol fer el salt**  
Clofolles de fruita seca per escalfar

## EMPRENEDORS

- 19 **Furgo entra en la logística**  
Del 'marketplace' a la missatgeria XXL

## GRAN ANGULAR

- 22 **Anna Gener**  
"Calen més dones en càrrecs de responsabilitat"



12



10



04



25



33



35



25



22



50



09



30

## GRAN ANGULAR

- 25 **Les 'proptech' agafen força**  
El sector immobiliari amplia actors amb les noves tecnologies
- 30 **Pública o privada?**  
El ciutadà vol decidir la gestió de l'aigua
- 32 **El tèxtil resisteix**  
Un gruix d'empreses supera la crisi i creix
- 37 **Optimisme al sector del moble**  
Els indicadors fan preveure un bon any

## BORSA

- 44 **Alternatives per als petits inversors**  
Els 'robo advisors' guanyen presència

## EINES

- 50 **En efectiu**  
Torna l'envàs retornable

## OPINIÓ

- 17 **David Avilés**
- 20 **Nacho Cornet**
- 21 **Alba García**
- 25 **Santiago Niño**
- 29 **Enric I. Canela**
- 31 **Oriol Amat**
- 33 **Maribel Berges**
- 35 **Francesc Granell**
- 36 **Mar Gaya**
- 38 **Joan Torrent**
- 47 **Josep Soler**
- 49 **Franc Ponti**
- 51 **E. Escayola**
- 54 **Oriol López**
- 55 **Francesc Roca**



## BORSA

# Algorisme per democratitzar el mercat

Els 'robo advisors' guanyen presència com a alternativa per al petit inversor

JORDI GARRIGA RIU  
BARCELONA

La darrera patxada de Wall Street va ser motivada per raons de la conjuntura macroeconòmica, però hom també hi va voler veure la intervenció dels *robo advisors*, els assessors en gestió d'actius automatitzats en un algorisme, que haurien provocat una generalització de les vendes. Tanmateix, des del sector *fin-tech* es denuncia que es confon *robo advisor* amb els sistemes automatitzats d'execució d'ordres, HFT en la seva sigla en anglès, creats com a eines capaces d'anticipar-se al mercat.

Com explica Jordi Mercader, fundador de la firma de *robo advisor* InbestMe, en el darrer crac borsari, al costat de causes fonamentals com ara l'increment del tipus d'interès als EUA, hi va haver "l'impacte dels *stop loss*, ordres automàtiques per aturar pèrdues majors, dels sistemes de *trading* automatitzats, que res tenen a veure amb els *robo advisors*": "L'inversor compra l'acció a 100 i fixa un *stop loss* a 90, nivell a partir del

qual automàticament es fan les vendes."

Com assenyala Mercader, "han volgut barrejar això amb el *robo advisor*, que justament fa l'antítesi, ja que és una manera d'invertir a llarg termini, basada en índexs. Gestiona carteres que no es mouen en 2-3 anys, amb re-balancejos cada 2 o 3 mesos".

Hi afegeix que el *robo advisor* el que fa és "mantenir, aguantar": "La cartera es diversifica prou perquè si el mercat cau un 10%, la cartera només ho faci un 3%."

## Els 'robo advisors' tenen com a missió mantenir la cartera a llarg termini

Mercader reivindica que el *robo advisor* que ha emergit de l'univers *fintech* ha vingut per "democratitzar la inversió, a un cost baix i eficient". Si donem un cop d'ull al sector, veiem que l'oferta és benal'abast de tothom: hi trobem des dels 100 euros d'inversió mínima d'ETFmatic i Finizens



Els 'robo advisors' comencen a erigir-se en una alternativa per democratitzar la inversió. ARXIU

fins als 10.000 euros d'IMDI Fund, tot passant pels 1.000 euros d'Indexa Capital i els 3.000 de Finanbest i InbestMe. Com diu Albert Grau, assessor financer d'Argenta Patrimonios, "tenen el seu nínxol, perquè el cost és barat, i permeten que el petit inversor tingui un gestor disponible". En aquest perfil de client, "de petit estalviador que no pot ni anar a cercar assessorament a la seva sucursal, els *robo advisors* segur que faran molt mal als bancs". Parlem d'inversors que venen de la banca i les asseguradores, desenvolupadors de tecnologia o mil·lennistes. Clients que de mitjana paguen al *robo advisor* una quota de 15 euros al mes més les comissions d'intermediació al mercat.

## Gestió activa i passiva

Els 'robo advisors' no només es limiten a la gestió passiva dels actius, que els han costat les acusacions que en tendències baixistes del mercat puguin reaccionar sense contemplacions, venent indiscriminadament. La gestió activa, que es realitza a petició del client, és rellevant per donar dinamisme a la cartera, tot seguint les tendències del mercat. Com comenta Mercader, en referència al darrer crac borsari, "en una cartera on el comitè

tenia potestat per fer canvis sobre el 50% dels valors, el cert és que la davallada va ser menor, de l'1%, atès que es va fer una reducció de la presència de la renda variable dels EUA". A l'Estat espanyol ara mateix hi ha una penetració del 0,05% de la gestió d'actius de 'robo advisors', cosa que es tradueix en un volum de 120 milions d'euros. La mitjana d'inversió se situa en 5.700 euros. La previsió és que aquest mercat creixi enguany un 43% respecte de l'any passat.

Junts movem el món.

Els camins ens fan avançar. I a Abertis invertim en enginyeria i tecnologia intel·ligent per donar resposta a les necessitats de mobilitat del món.

Contribuïm a la recerca de la màxima seguretat per a cada trajecte i oferim solucions per millorar el trànsit a cada territori en el qual operem.

Tot això fa de nosaltres un aliat fiable per a les administracions, que inverteix i gestiona de forma eficient, creant valor per a la societat.

En definitiva ajudem la societat a anar cap endavant.

**abertis**  
complim els nostres compromisos