

Josep Maria Ganyet



## Videojuegos, presente y futuro

El músico y productor británico Brian Eno decía el año pasado en Barcelona que la misión del artista es la de crear los objetos del mundo donde le gustaría vivir. "El artista lanza algo hacia el futuro y luego arrastra el presente hacia esa dirección. Creo que las sociedades en su globalidad lo hacen, no sólo los individuos. Creamos aquello a lo que aspiramos", decía.

Me he acordado de esta cita mientras leía el estudio "La producción de videojuegos en Catalunya" de los profesores Pérez, Sora, Oliva y Brito-Fuentes de la UPF. El estudio combina informes recientes sobre la industria, entrevistas a profesionales del sector, publicaciones de investigación académica y artículos de prensa para mostrarnos el estado del arte actual del videojuego en Catalunya.

Nuestro país destaca en el conjunto de España con el 25% de las empresas, el 38% de los trabajadores y el 43% de la facturación del sector. Estas cifras son fruto de la consolidación de empresas de larga trayectoria como Digital Legends o Novarama, del crecimiento de los juegos sociales con nombres como Social Point, de la capacidad del ecosistema catalán de atraer grandes empresas multinacionales como Ubisoft o King, y de la actividad de hasta 11 empresas desarrolladoras independientes locales.

Para ponerlo en perspectiva (y en nombres de videojuegos que nos suenan): la empresa que invita Apple cuando el iPhone entra en el mundo de los videojuegos es Digital Legends, creadores de juegos como Kröll o más recientemente de Afterpulse; Novarama es la autora de la franquicia Invizimals, un juego de realidad aumentada (muy anterior al Pokémon Go) distribuido por Sony y que es también una serie de animación para TV; King, que ocupa 500 trabajadores, son los creadores de Candy Crush; Social Point es una empresa líder en el sector de los juegos sociales para móvil con títulos como Dragon City o Monster Legends; y Ubisoft ha desarrollado en Barcelona partes de su popularísimo Assassin Creed, llevado al cine recientemente.

En total son 120 empresas con una facturación total de 217 millones de euros, que emplean de forma directa a 1.687 profesionales y generan una ocupación total de más de 3.000 profesionales vinculados al sector (ICEC, 2015).

### Es la industria cultural y del entretenimiento que más negocio genera a nivel mundial

Estos datos están en consonancia con los globales; la industria del videojuego es la industria cultural y del entretenimiento que más negocio genera a nivel mundial. Pero la clave no es la palabra negocio (del latín nec otium, negación del ocio) si no que es la palabra cultura. Tenemos asumido que cine y televisión son grandes herramientas de creación y transmisión de cultura pero todavía nos cuesta ver a los videojuegos en este rol. El gran reto, con el entretenimiento consolidado y el negocio en auge, es que nos creamos a los videojuegos como cultura, que lance ideas hacia el futuro en la dirección correcta, y que nos arrastre como individuos y como sociedades.

Brian Eno dijo también en su conferencia: "Si miras los niños, juegan siempre, pero qué hacen cuando juegan? Imaginan. Prueban cosas. Prueban a entender lo que la otra gente piensa de las cosas. Los niños aprenden jugando y los adultos con el arte". Tenemos trabajo. La industria del videojuego es la industria cultural y del entretenimiento que más negocio genera a nivel mundial. La palabra clave es cultura.



Sucursal del BBVA en Girona

## BBVA dará asesoramiento independiente en enero

El banco es el único en España que opta por ahora por esta fórmula ante la llegada de la normativa Mifid II

LALO AGUSTINA  
Barcelona

BBVA está ya preparando su red para prestar asesoramiento independiente a sus clientes a partir del próximo 3 de enero, cuando entrará en vigor Mifid II, la nueva versión de la directiva europea que regula la actividad bancaria en el rol relativo al diseño y comercialización de los productos financieros. Tras años de escándalos –especialmente, aunque no solo, en España– y de sentencias judiciales que han puesto de manifiesto las malas prácticas o incluso las estafas por parte de las entidades financieras, los bancos de toda Europa se están adaptando a marchas forzadas para prepararse a lo que se avecina: un nuevo marco de relaciones con el cliente. Entre otros muchos cambios previstos, la Mifid II establece que los bancos podrán prestar asesoramiento dependiente y asesoramiento independiente. Dos tipos de relación banco-cliente, con normas distintas y sus condicionantes.

El asesoramiento dependiente, también llamado no independiente, es el que siempre han realizado los bancos en España, que han utilizado y siguen utilizando sus redes de oficinas para colocar entre sus clientes sus hipotecas y depósitos, por supuesto, pero también sus seguros, bonos, fondos y demás productos de inversión. Alrededor del 90% de los fondos de inversión que se distribuyen en España llegan al cliente por el canal bancario, que retiene por comisiones de gestión y depositaría alrededor de 7.500 millones de euros anuales al conjunto de sus clientes. Todos los bancos seguirán usando esta misma fórmula, de donde proceden buena parte de sus ingresos.

La duda, hasta ahora, era si algún banco se atrevería a adentrarse en el terreno del asesoramiento independiente, definido por ser totalmente libre, abierto en teoría a todos los productos financieros del mercado, sin comisiones y en el que el cliente paga por un servicio. Ningún banco se había abierto a esta posibilidad, hasta la semana pasada. En un foro organizado por la Asociación Europea de Asesoría y Planificación Financiera (EFPA, por sus siglas en inglés),

**SEIS MESES PARA DECIDIR**  
**Las entidades no desvelan sus planes y dejan la puerta abierta a todas las opciones**

**REVOLUCIÓN DISRUPTIVA**  
**Los expertos creen que el paso del BBVA es revolucionario y cambiará el sector**

Carles Soteres, director de banca privada de BBVA en Catalunya, dijo que la entidad dará la opción a sus clientes de contar con asesoramiento independiente.

El banco no explicó cómo organizará la red de oficinas ni su personal a partir de enero, pero sí que dará los dos servicios al mismo tiempo y que con el independiente irá poco a poco, evolucionando en función de la respuesta de los clientes y de los resultados que obtenga. Probablemente, estará reservado al canal de banca privada, donde se encuentran los clientes con mayores patrimonios bajo gestión, aunque esto aún no está claro.

En cualquier caso, la apuesta del BBVA es totalmente disruptiva y así es como se ha entendido su anuncio en el sector financiero. Xavier Foz, socio de Roca Junyent especializado en derecho bancario, asegura que, "frente a la estrategia tradicional de los bancos de apostar por el producto propio, esto es rompedor y supone algo revolucionario, casi un cambio de paradigma". Foz cree que BBVA tendrá que especializar la red y hacer una segmentación de los clientes.

"El asesoramiento independiente funciona mucho en Estados Unidos y el Reino Unido, pero aquí no existe: en ningún banco español pagas por ser asesorado", explica Alberto Calles, socio del sector financiero en PwC. "Aquí, como mucho te pasan con el director de oficina y no hay pago por el servicio como tal, sino comisiones por los productos", concluye Calles. Por esta razón, existen muchas dudas de si los clientes –además de los bancos– están preparados para este cambio que apunta el BBVA.

En el mismo foro en el que este banco desveló sus cartas, el representante de CaixaBank dijo que no prestaría asesoramiento independiente; el del Santander afirmó que estaba todo abierto; y el del Sabadell, que el banco no lo había decidido. Queda casi medio año para enero y ya se verá, aunque algunos, como Josep Soler, presidente de EFPA Europe, lo tienen claro: "Por mucho que digan ahora, yo creo que los bancos se orientarán mayoritariamente hacia el asesoramiento dependiente. No pueden hacer otra cosa por su estructura de costes".

## AVISOS OFICIALES

### Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya

SUBHASTA PÚBLICA D'UNNS BENS IMMOBLES PATRIMONIALS (REF. 806/17)

Objecte subhasta pública d'una finca situada al carrer d'Alexandre Torrelles, núm. 15, planta segona, porta segona i de Jaume Puigvert, núm. 16, primer nivell o planta baixa, de Barcelona.

Tipus o preu base de licitació: 50.860,61 € (impostos a part).

Informació adicional: Àrea d'Aprovisionaments i Contractació de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya, c. dels Vergós, 44, 08017 Barcelona, Tel. 933.663.264.

Obtenció dels plecs de condicions: el plec administratiu es pot obtenir a la web d'FGC. Perfil del contractant: <http://www.fgc.cat>

Per a qualsevol informació complementària poden contactar amb: [contractacio@fgc.cat](mailto:contractacio@fgc.cat)

Garantia prèvia: 12.715,15 €  
Importa del tram per subhasta: 3.000,00 €  
Mecànica de la subhasta i documents que s'han d'acompanyar: s'indiquen en el plec de clàusules administratives.  
Data límit de presentació de la documentació: fins al dia 8 de setembre de 2017, en horari de Registre d'Entrada de documents.  
Subhasta pública: es realitzarà el dia 21 de setembre de 2017, a les 12:15 hores, en la seu social de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya, c. dels Vergós 44, de Barcelona. S'admet l'assistència de dues persones per licitador: Barcelona, 10 de juliol de 2017  
Lluís Huguet Vinalonga  
Director Econòmic/financer

[www.lavanguardia.com](http://www.lavanguardia.com)

SIGA LA ACTUALIDAD A TRAVÉS DE @ECONOMIAPLUS [www.lavanguardia.com](http://www.lavanguardia.com)