



HOY, PELÍCULA

**Glengarry  
Glen Ross**  
Por sólo 1€

Las grandes fortunas  
internacionales que más  
invierten en España

HOY  
Fuera  
de  
Serie



# Expansión

Sábado 26 de septiembre de 2015 | 2,50€ / Con DVD: 3,50€ | Año XXIX | nº 8.826 | Segunda Edición

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

## Qué se juega Cataluña

- El coste de una desconexión de España, sector a sector
- Los escenarios posibles tras el 27 de septiembre
- Guía para el inversor ante las elecciones catalanas

### EDITORIAL: Restañar las heridas abiertas

La lectura en clave soberanista que el independentismo tratará de hacer de los resultados del domingo aumenta la importancia de que los ca-

talanes acudan de forma masiva a las urnas e impidan que nadie se arrogue la representación de una supuesta voluntad de los catalanes que no

sea tal. Pero ni siquiera una mayoría electoral de las formaciones independentistas podrá interpretarse como un mandato para la ruptura.

P2, 24 a 33 y 6 Inversor

Ibex 35	9.519,50	+2,45%
EuroStoxx	3.113,16	+3,11%
Dow Jones	16.314,67	+0,70%
Euro/Dólar	1,1151	-0,80%
Riesgo País	138,68	+0,19%



Isidro Fainé y Luis de Guindos, ayer en Washington.

**Isidro Fainé: "Sin confianza, no hay negocio"** P18

**Caso VW: Luca de Meo, presidente de Seat** P6-7

**Los empleos que crean las 'start up'** P1 a 3 E&E

EL LUNES  
**ELECCIONES EN CATALUÑA**  
Y ADEMÁS  
**Expansión PYMES**

EL PRÓXIMO SÁBADO  
3 DE OCTUBRE  
**In Good Company**  
P8-9 y 13

Expansión  
**¡AHORRE 20% DESCUENTO**  
124€ AL AÑO!  
LLAME YA AL  
91 275 19 88

## 10 valores estrella

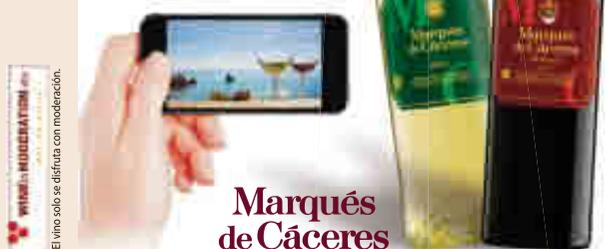
IAG, Ferrovial, Inditex, Gamesa, BBVA y Endesa, favoritos del inversor extranjero

Estar en la lista de favoritos de los inversores extranjeros es un privilegio al que aspiran muchas empresas cotizadas. También puede servir de pista al pequeño ahorrador para saber dónde miran los inversores institucionales. Compañías de perfil internacional y con negocios sólidos como

IAG, Ferrovial, Inditex, Gamesa y Técnicas Reunidas. Incluyen a BBVA como su banco preferido y a Endesa por su atractivo dividendo. Los extranjeros también detectan oportunidades en valores que han estado castigados, como Acerinox, ACS y Dia. P4-5 Inversor



siempre le doy a "me gusta"  
¿no crees que es hora de que quedemos?



**Repsol sale de CLH y logra unas plusvalías de 300 millones** P3/LA LLAVE

**La familia Benjumea: auge y caída de una gran estirpe andaluza** P4/LA LLAVE

## Las gestoras ingresan un 28% más hasta junio vía comisiones

C. Sekulits. Madrid

El sector de los fondos de inversión vive un momento dulce. El dinero ha vuelto a fluir a estos productos, lo que se está dejando notar en el bolsillo de las gestoras. Así, los ingresos por comisiones de las gestoras de fondos se situaron en los 1.305 millones de euros en la primera mitad del año, un 28% más que en el mismo periodo del año anterior, según datos de CNMV.

Buena parte de estos ingresos proviene de las comisiones de gestión, que suman 1.206 millones de euros hasta junio, un 30% más.

### Repunte patrimonial

El aumento en los ingresos por comisiones responde al fuerte crecimiento patrimonial que ha vivido el sector. Y es que cuanto mayor es el patrimonio bajo gestión, mayores son los ingresos obtenidos vía comisiones, ya que éstas se calculan como un porcentaje sobre los activos gestionados.

El patrimonio de las IIC (es decir, fondos y sicav) se situaba en junio en los 254.454 millones de euros, un 19% más que un año antes.

Este incremento se apoya tanto en el buen comportamiento del mercado en ese periodo como en el creciente atractivo de estos productos, que tiene como resultado un aumento en las entradas (o suscripciones) netas.

En este sentido, hay que tener en cuenta que el entorno de tipos de interés en mínimos históricos y el fin de la guerra del pasivo ha dejado al inversor conservador prácti-

### El crecimiento se apoya en el repunte del 19% en el patrimonio de los fondos de inversión

camente sin alternativas de inversión, lo que dota de mayor tirón a los fondos.

En cambio, los ingresos por comisiones de suscripción y reembolso se situaban a cierre de junio en los 16 millones de euros, un 29% por debajo de los 22 millones que se obtuvieron en la primera mitad del año pasado. Este tipo de comisiones suelen ser características de los garantizados y de los fondos con rentabilidad objetivo. También suele aplicarse una comisión de salida en algunos fondos de renta variable, por lo que la disminución de los ingresos podría indicar una mayor fidelidad de los partícipes a estos productos.

### Ajuste de la oferta

Las gestoras obtienen estos ingresos con un número cada vez más reducido de fondos, ya que el sector se halla en pleno proceso de racionalización de la oferta. Así, el número de fondos ha pasado de 1.949 en 2014 a 1.857 en junio de 2015. En cambio, el número de partícipes sigue en aumento. Ha pasado de los 6,4 millones de inversores en 2014 a los 7,4 millones.

Por otro lado, el número de sicav ha crecido de 3.228 a 3.308, mientras que las IIC extranjeras se han incrementado desde 805 a 851.

## BNP Real Estate crea un área de Retail

**INMOBILIARIA** La consultora inmobiliaria BNP Paribas Real Estate ha creado un nuevo área de retail que pasará a estar dirigida por Joël Franco, con más de veinte años de experiencia en el sector, en su mayoría en España y Francia, y que ha trabajado para grupos inmobiliarios como EXA, Alban Cooper y CBRE.

## Alianza entre Santalucía y Sanitas

**SEGUROS** Santalucía y Sanitas han creado en conjunto cuatro nuevos productos, de los cuales dos corresponden a salud y otros dos a decesos, que estarán disponibles a partir de octubre. Mediante esta alianza, ambas compañías han podido ampliar su oferta de productos, mejorando su vocación de servicio y reforzando la calidad.

## Corpfin Capital repite precio en el MAB

**SOCIMI** Corpfin Capital Prime Retail, Socimi que gestiona locales en las principales calles comerciales del país, repitió el mismo precio de 1,6 euros por acción que fijó para salir a cotizar en su estreno de ayer en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

# Isidro Fainé: “Sin confianza, no hay negocio”

**CUMBRE FINANCIERA EN WASHINGTON/** El banquero destaca la oportunidad que ofrecen las nuevas tecnologías para estar más cerca y conocer mejor a los clientes.

Expansión. Barcelona

Minorista (*retail*), regional y responsable. Así debe ser el modelo de banca del futuro, según defendió ayer el presidente de CaixaBank, Isidro Fainé, en una cumbre financiera internacional celebrada en Washington. En su calidad de presidente de la patronal europea European Savings and Retail Banking Institut (ESBG), el banquero español participó en el 24 congreso del World Savings and Retail Banking Institute (WSBI), en el que participaron más de 400 altos ejecutivos de entidades financieras de todo el mundo, reguladores y expertos en tecnología.

Durante su intervención en el evento, Fainé instó a sus colegas a guiarse por el principio de las 3 ‘R’ (*retail*, regional y responsable) para recuperar la confianza de los clientes tras la fuerte crisis internacional sufrida por el sector. “Estos tres principios son los que guían la actividad de los bancos minoristas; estoy convencido de que si hacemos esto, recuperaremos la confianza de la población que los bancos minoristas siempre han tenido”, afirmó Fainé, presidente también de la CECA.

En opinión del financiero catalán, la recuperación de la confianza es uno de los mayores retos que tiene por delante el sector, por lo que pidió a los reguladores que elaboren normativas que ayuden a la banca a remar en ese sentido. “Tenemos que volver a ganar la confianza de nuestros clientes, porque sin confianza, no hay negocio”, advirtió Fainé. En este sentido, apuntó que unos mayores niveles de confianza ayudarán también a las entidades “a recuperar la rentabilidad recurrente”, el otro gran desafío de la banca.

### Elevar la rentabilidad

Según el presidente del ESBG, elevar la rentabilidad es una “prioridad” que se conseguirá “reactivando el diálogo con los clientes para conseguir una relación próxima para entender sus necesidades”.

A los reguladores les pidió que les ayuden a conseguir su misión: “Tenemos que conseguir que la regulación nos ayude a mantener relaciones cercanas e interactivas con las personas, microempresas,



Isidro Fainé, presidente de CaixaBank, de la CECA y del European Savings and Retail Banking Institute.

pymes y a los profesionales y las instituciones a quienes servimos”.

También instó a los bancos a que revisen sus costes, y puso como ejemplo la necesidad de vigilar que los servicios centrales no estén sobredimensionados, que la estructura financiera sea la correcta y el máximo control del margen financiero y de los cálculos de activos ponderados por riesgo. En esta línea, también pidió a la banca que sea “muy cuidadosa” a la hora de cumplir con la regulación financiera en cada país donde realicen su negocio. “Los errores en estas cuestiones pueden llevar a costosas multas, algo que antes no había sucedido, y, lo más importante, puede dañar gravemente nuestra reputación”, advirtió.

El presidente de CaixaBank y de la CECA hizo también hincapié en afrontar con éxito “la revolución digital” a la que se enfrenta la banca internacional y que, en su opinión, “ofrece oportunidades para estar más cerca de los clientes, conocerles y ofrecerles un servicio mejor y más personalizado” a través de herramientas como el *big data*.

Según el banquero, hoy sería imposible prestar un buen servicio sin contar con las tecnologías bancarias más avan-

**1** Isidro Fainé preside desde junio la ESBG, la patronal europea de las cajas, que aglutina a 900 entidades de 21 países; el 25% del mercado europeo.

**2** Ayer intervino en Washington en el congreso mundial de WSBI, patronal que representa los intereses de 6.000 bancos minoristas de 80 países.

**3** Los miembros del WSBI se plantean llegar a los 1.700 millones de clientes y abrir 400 millones de nuevas cuentas a finales de 2020.

en el ecosistema bancario”, apuntó, en referencia a los “nuevos actores” que han entrado a competir en este mercado. En este punto, señaló que plataformas como WSBI pueden ser de mucha utilidad para compartir conocimientos, experiencias y ayudar a implementar estrategias de negocio innovadoras.

### Exclusión financiera

Finalmente, Fainé destacó que “la banca minorista debe ser sensible y comprensiva y nunca indiferente” a las personas. “Una prioridad fundamental debe ser desarrollar programas sociales para eliminar o reducir sustancialmente la exclusión financiera”, enfatizó. Según el banquero, este compromiso social de la banca “no solo debe dar valor a los clientes, accionistas y empleados, sino que, por encima de todo, es un compromiso con el desarrollo de una sociedad más justa”.

Terminó su intervención destacando la importancia del capital humano y de valores que deben tener los líderes bancarios. “La autoridad no se impone, se gana, dando ejemplo con nuestros actos y mostrando coherencia entre lo que decimos, lo que hacemos y cómo lo hacemos”, concluyó.