



### Javier Estrada

Socio de Sport Global Consulting Investments

### Joaquín Concejo

Socio de Sport Global Consulting Investments

**Javier Estrada** es Máster en finanzas y Doctor en Economía por la Universidad de Illinois (Urbana Champaign, USA), además de profesor en el Departamento de Finanzas del IESE en Barcelona. Tiene amplia experiencia en hacer entender conceptos financieros a los no financieros, y lleva más de una década capacitando a empresarios y ejecutivos de todo el mundo en temas financieros. También fue profesor de Tenis.

**Joaquín Concejo** es Asesor Fiscal, Máster en Asesoría Fiscal por el Colegio de Economistas de Asturias, miembro de la Asociación de Expertos Contables y Tributarios de España. Empresario y experto en comunicación y negociación –experiencia en numerosos conflictos jurídicos y mediaciones entre entrenadores y futbolistas con clubes deportivos. Fue jugador de balonmano, estando en la actualidad muy vinculado al mundo de la vela –su hijo es internacional junior en la Clase Snipe.

Hace más de dos años que se inscribió SPORT GLOBAL CONSULTING INVESTMENTS EAFI, S.L. en el Registro de Empresas de Asesoramiento Financiero de la CNMV. ¿Qué les motivó a constituir en aquellos momentos una EAFI?

Llevábamos desde 2002 prestando asesoramiento global a deportistas de élite, por medio de la mercantil "Sport Global Consulting, S.L.", y uno de los departamentos de la misma era el financiero, por lo que la constitución de la EAFI fue sencillamente para cumplir un requisito legal.

Las nuevas regulaciones dejaron de permitir el asesoramiento financiero a empresas sin la oportuna licencia EAFI, otorgada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, y por tanto tuvimos que constituir una sociedad de acuerdo a las nuevas normativas. "Sport Global Consulting Investments EAFI", se crea específicamente para realizar servicios de asesoramiento financiero. En cierta medida fue bueno para nosotros, porque el pasar por todos los filtros que impone la CNMV, y sin realizar ninguna variación en nuestra línea de actuación, nos confirmó que lo que teníamos



Los deportistas profesionales tienen una carrera peculiar, en la que suelen ganar bastante dinero en poco tiempo y, por tanto, es crucial tener un buen plan para invertir dicho dinero (...) con una visión de largo plazo, con paciencia y disciplina, lo mismo que viven en su carrera deportiva.

para ofrecer era estrictamente correcto y efectivamente generaba valor para el cliente.

La EAFI está orientada en prestar asesoramiento a deportistas de élite ¿creen que éste es un sector especialmente sensible, al que se le debe dar servicio especializado, puesto que en general los deportistas tienen una vida laboral corta?

Sí, los deportistas profesionales tienen una carrera peculiar, en la que suelen ganar bastante dinero en poco tiempo, y por tanto es crucial tener un buen plan para invertir dicho dinero. Independientemente de lo que hagan después de retirarse de

sus carreras deportivas, tratamos de aconsejarles en invertir el dinero que ganan de modo de hacerse su propio plan de pensión, con una visión de largo plazo, con paciencia y disciplina, lo mismo que viven en su carrera deportiva.

Sport Global Consulting es, además, la primera EAFI de Asturias, ahora hay otra. ¿Los clientes que demandan los servicios de la EAFI suelen ser de la zona?

No necesariamente. Ofrecemos nuestros servicios a los deportistas asturianos, como lo hacemos a los de otros lugares de España y del exterior. Todos aquellos que confíen en nosotros son bienvenidos como clientes.



Tratamos de educar a los clientes en temas financieros, de modo que sepan lo que esperar de sus inversiones, que aprendan a tener disciplina y paciencia financiera, y que aprendan que así como en el deporte no hay victorias sin esfuerzo, en los mercados no hay retorno sin riesgo.

Es un enfoque honesto de la inversión, no es contar mentiras que tarde o temprano se revelarán como tales.

¿SGCI ya contaba con una base de clientes cuando obtuvo la autorización. En estos dos años, ¿ha sido difícil crecer en número de clientes y en patrimonio?

En tiempos de volatilidad financiera nunca es fácil convencer a los clientes que los malos momentos tarde o temprano pasarán, y que las estrategias de inversión, por buenas que sean, pueden tener sus altibajos. Lamentablemente hay muchos charlatanes que intentan convencer a la gente que pueden ganar mucho dinero soportando muy poco riesgo, lo que sencillamente no es cierto. La mayoría de los inversores se dan cuenta de esta verdad sólo después de haber perdido una cantidad sustancial de dinero.

¿Qué beneficios en términos cualitativos obtienen los clientes asesorados por SGCI?

Nos esforzamos en conocer al cliente, su situación, sus objetivos, y diseñar una cartera que se adapte a todo esto. También es muy importante que tratamos de educarlos en temas financieros, de modo que sepan lo que esperar de sus inversiones, que aprendan a tener disciplina y paciencia financiera, y que aprendan que así como en el deporte no hay victorias sin esfuerzo, en los mercados no hay retorno sin riesgo. Es un enfoque honesto de la inversión, no es contar mentiras que tarde o temprano se revelarán como tales. Para hacer una analogía, si alguien excedido de peso pidiera consejos de cómo adelgazar, algunos le recomendarían la 'dieta milagrosa' para adelgazar sin esfuerzo, lo que tarde o temprano se revelará como una mentira; nosotros le recomendaríamos una dieta equilibrada y completa, y un buen plan de ejercicios que el cliente debería seguir con disciplina.

¿Cree que existe en el inversor español una cultura para la contratación del servicio de asesoramiento financiero tal y como sucede en países de nuestro entorno y pagar por el?

No, lamentablemente todas las encuestas parecen mostrar que el inversor español no está dispuesto a pagar, o pagar lo suficiente, por asesoramiento independiente, lo que es un gran error. Esto es lo que hace que sean capturados por las grandes instituciones que les venden productos financieros caros y malos, habiendo en el mercado productos muchos mejores. Es un gran error que tarde o temprano el inversor español tendrá que corregir. Sin darse cuenta, les resulta mucho más costoso.

Desde su punto de vista, estando la situación actual tan compleja ¿Cuál es la previsión de crecimiento en el campo del asesoramiento financiero independiente?

Creemos que con el tiempo el inversor irá entendiendo los beneficios del asesoramiento independiente y estará dispuesto a pagar por sus servicios. La expectativa y esperanza es que este servicio crezca, aunque para eso ahora mismo falta un cambio de mentalidad y comprensión sobre el servicio prestado por las EAFIs.

En estos momentos SGCI está pasando por un momento duro ya que el pasado mes de octubre falleció José Antonio Vázquez, socio de SGCI.

Lamentablemente, así es, hemos perdido de forma fulminante e inesperada un compañero, un gran amigo, que además era una gran persona y un gran profesional, con una dilatada experiencia a pesar de su juventud, 43 años. Se había casado hacía 14 meses. ¡Sí, ha sido un durísimo golpe!

En cuanto a la EAFI, ¿qué efectos va a tener en la misma la ausencia de José Antonio?

Sin lugar a duda hemos perdido una gran persona, además con grandes valores humanos y fuertes convicciones personales y profesionales, y máxime en este proyecto. Por hacer un símil con el fútbol, intentaremos que el "espíritu José Antonio", nos haga entregarnos más, si cabe. Me consta que esperaba muchísimo del rendimiento de nuestra EAFI, él estaba absolutamente convencido de que éramos la mejor opción, por lo que haremos todo lo que esté en nuestras manos por no decepcionarle.