



José Antonio Vázquez, Javier Estrada y Joaquín Concejo.

SPORT GLOBAL CONSULTING INVESTMENTS PRIMERA EAFI PARA DEPORTISTAS DE ÉLITE

El futbolista ya tiene quien le asesore

Gestionan carteras personalizadas a las necesidades de cada jugador • Forman al deportista para que entienda en qué productos invierte su dinero y por qué

PACO ROCHE | MADRID

Aunque cueste creerlo, muchos deportistas de élite acaban en la bancarrota tras haber ganado cantidades estratosféricas de dinero. El atleta de alto nivel está muy bien pagado, pero su carrera es corta. Para no tener sobresaltos una vez retirado, es fundamental que sepa invertir bien el dinero que genera mientras está en activo. Y esto no siempre sucede. Algunas veces por su culpa, y otras porque no cuenta con el asesoramiento adecuado.

“Ha habido deportistas que han arruinado su vida presente y futura por una mala gestión financiera. No estoy hablando del pasado sino del presente”. Joaquín Concejo sabe lo que dice. Lleva toda la vida relacionado con el deporte, primero como jugador de balonmano y después como asesor fiscal. Por eso ha decidido fundar, junto al también asesor José Antonio Vázquez y al economista Javier Estrada, Sport Global Consulting Investments (SGCI), la primera Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente (EAFI) especializada en deportistas.



Pablo Amo, en su etapa del Zaragoza.

“La mejor inversión de mi carrera”

■ Pablo Amo es uno de los clientes de Sport Global Consulting Investments. El futbolista, que actualmente milita en la Liga griega, lleva tiempo con ellos y no duda en elogiar su trabajo. “Es la mejor inversión que he hecho en mi carrera”, asegura. “A los futbolistas se nos arrima mucha gente proponiendo ‘buenas’ inversiones y somos muy recelosos, pero ellos han cumplido siempre. Son muy profesionales”. El técnico Juan Ramón López Muñiz es otro de sus clientes: “Ya somos amigos, dan un trato familiar, discreción absoluta y honradez”.

“Muchos cracks se arruinaron por estar mal asesorados”

JOAQUÍN CONCEJO
Socio de Sport Global Consulting

“Primero conocemos al cliente y luego recomendamos”

JAVIER ESTRADA
Socio de Sport Global Consulting

Desde 2009, ninguna persona física o jurídica puede ejercer asesoramiento financiero en España sin aprobación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Se trata de evitar estafas como la de Bernard Madoff, garantizando la profesionalización y la independencia de los asesores. SGCI es una de las 51 empresas autorizadas para hacerlo y la única orientada a deportistas. Nace con la vocación de ofrecer un servicio que no existía hasta el momento. “A niveles muy altos tienen un buen asesoramiento, pero

es muy caro y no es independiente porque se lo suelen hacer los grandes bancos. A nivel medio andan bastante cojos. Acuden a gente de su confianza que no siempre tiene formación y reciben una cantidad de propuestas tremendas, infinidad de mensajes contradictorios de negocios que no conocen”, asegura Concejo.

Esta reflexión ha dado origen a los tres objetivos fundamentales de SGCI: ofrecer un asesoramiento personalizado a la medida de las necesidades, los gustos y el carácter del cliente, hacerlo a un precio más asequible que la competencia y al mismo tiempo formar al deportista para que entienda lo que está haciendo con su dinero y por qué.

En ese aspecto es esencial el papel de Javier Estrada, prestigioso investigador y profesor del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE): “Lo primero es hablar con él, entender sus objetivos y saber qué tolerancia tiene a perder dinero. Hay gente que es naturalmente conservadora y otra más agresiva. Cada cartera debe observar las diferencias de cada inversor. Una vez que conocemos al cliente, hacemos una recomendación, explicamos por qué se invierte en cada uno de los productos, qué se puede esperar, cuáles son los riesgos, qué plazos se deberían mantener para lograr una rentabilidad determinada... Luego, estamos a su disposición para contestar cualquier duda”.

CONFIANZA

Cada deportista es un mundo. Algunos tienen formación económica y otros no. Se da la paradoja de personas muy agresivas sobre el terreno de juego y que, en cambio, se muestran enormemente conservadores con su dinero. Resulta imposible, por tanto, trazar la cartera tipo de un futbolista de élite, aunque hay algunas líneas fundamentales: “Lo ideal es diversificarla bien a nivel mundial, en todas las regiones, y también en términos de industrias, no sólo invertir en la industria financiera o en la deportiva. Y siempre encontrar el producto del mínimo coste. Después, es fundamental acompañar al deportista en los malos momentos para que confíe en la política de inversión. Que uno tenga una semana, un mes o un año malo no quiere decir que la política sea mala, y tampoco al revés”, asegura Estrada.

“Confianza” es la palabra que más repiten los socios de SGCI. La tranquilidad del inversor es fundamental. Por eso los tres viven permanentemente subidos a un avión. Tienen clientes en toda Europa y acuden personalmente a su domicilio para resolverle cualquier duda. En esa misma línea, jamás tocan un euro del inversor. “No tenemos acceso a las cuentas ni disposición, somos meros consejeros. El que lleva a cabo la inversión es él”, dice Concejo. Sus clientes no son únicamente cracks multimillonarios: “Es la gran clase media del fútbol la que necesita administrar bien esto y es a ellos a los que más valor les podemos generar”.