

**Juan Gómez Bada**, experto en inversiones, responsable de la EAFI Advantage Capital y asesor del fondo Advantage Fund

## «Me juego en mi fondo lo mismo que el inversor, algo que no suele ocurrir»

Destina el 50 por ciento de su patrimonio a este fondo de autor que se diferencia por «el compromiso, la transparencia y las bajas comisiones».

José M. Camarero @jmcamarero



Juan Gómez Bada dejó su trabajo como gestor en Banco Popular para adentrarse en un proyecto que le ha llevado a crear una EAFI y desarrollar un fondo, Advantage Fund, gestionado por Renta 4. «Asesorando el fondo ofrezco un servicio eficaz, eficiente y seguro para el inversor», explica este experto, comprometido con parte de su propio patrimonio.

**¿Por qué inició este proyecto empresarial?**

En principio, fue por las ganas de

emprender, que surgen del MBA que cursé en el Instituto de Empresa, en el que se incluía un programa de creación de empresas. Desarrollamos una compañía de vitrinas, pero ése no era mi sector y creo necesario emprender en aquello que conoces. Como quería resolver los problemas que existían en la comercialización de productos financieros, analicé la mejor forma de asesorar al inversor. Y llegué a la conclusión de que la vía más eficaz, segura y eficiente era hacerlo a través de un fondo. Hice un producto con más sentido y lógica

para el inversor que lo que había en el mercado.

**¿Es coherente crear una empresa de asesoramiento financiero y a la vez centrarse en un solo fondo?**  
Por supuesto. Soy el asesor del fondo, y como tal, puedo invertir en todos los productos en los cuales podría recomendar directamente a los clientes de la EAFI. Y de forma eficaz, eficiente y segura. Mi labor no es comercializarlo, sino informar de que existe y que es una buena opción con nuestro asesoramiento. Quien lo comercializa es la entidad. Y si el inversor tiene otro perfil, yo no recomendaría mi fondo, sino el que le viniera bien por sus características.

**¿Qué diferencia a Advantage con respecto a otros muchos fondos?**  
Transparencia, porque yo me he comprometido ante notario a que al menos el 50 por ciento de mi patrimonio neto se encuentre invertido en el fondo. Además, me he comprometido a no invertir en ninguna otra empresa con ánimo de lucro ni en ningún otro fondo. Y si quisiera modificar este compromiso, tendría que avisar al inversor con un mes de antelación. Esto es diferente a lo que ocurre con muchos fondos de autor, en los que ese autor dice que invierte, pero no especifica cuánto, si está

**«LAS COMISIONES SON BAJAS PORQUE ES MEJOR DAR MÁS RENTABILIDAD AL INVERSOR»**

realizando otras inversiones, si ha salido del fondo... Y eso no es precisamente transparencia. En cuanto al compromiso, el fondo invierte en acciones u obligaciones en las que los directivos están altamente comprometidos con el inversor. Esta variable es necesaria para evitar todo tipo de conflictos que existen en muchas empresas cotizadas, en las cuales no se maximiza el beneficio para el accionista, sino que se le considera un proveedor más. Por eso, lo que exige el fondo es un alto grado de compromiso.

**También se diferencia por las comisiones, más bajas que la media. ¿A qué responde esta estrategia?**

Nos encontramos en un sector en el que se funciona con estrategias «push», esto es, con retribuciones que van directas al canal. Al asesor se destinan entre el 70 y el 90 por ciento de las comisiones de gestión y, de esta forma, se aseguran que ese fondo va a estar comercializado y que los inversores van a adentrarse en él. Sin embargo, Advantage Fund está concebido con comisiones muy inferiores a la de la mayoría de los fondos y lejos de las máximas legales. Mi objetivo es dar más rentabilidad al inversor y no tanto retribuir a este tipo de asesores que están realmente más pendientes de aquellos fondos que le reportan más retrocesiones. Esto es, que el inversor encuentre al fondo, y no al revés. Se aplica una comisión de gestión del 0,8 por ciento; y una de depósito del 0,1, en función del patrimonio invertido; y no tiene comisión de éxito

### Un fondo para atrevidos, a largo plazo

Advantage Fund es un fondo de inversión «de autor», que está dirigido a perfiles «con tolerancia por el riesgo, dispuestos a asumir volatilidad y posibles minusvalías en su patrimonio», explica su creador, Juan Gómez Bada. Por ello, es un fondo de inversión con visión a largo plazo, global y flexible que, por ahora, invierte el 70 por ciento de su patrimonio en renta variable, aunque este porcentaje puede cambiar en función del contexto bursátil. Este porcentaje «puede disminuir, pero siempre lo comunicaré con antelación», indica Gómez Bada.



sobre resultados. En cuanto a la de reembolso, es del 3 por ciento a favor del fondo para los inversores que reembolsen antes de tres meses.

**Parece que quiere romper el mercado...**

Está pensado para el inversor final.

Yo soy el que más me la juego, porque tengo un compromiso patrimonial y prestigio profesional ligado a este fondo. Quien invierta en el fondo va a tener la misma rentabilidad que yo por el mío. En la mayoría de los casos de fondos de autor, esto no ocurre.

Todos los meses en **INVERSIÓN**  
@finanzas.com

#BANCA\_PRIVADA  
**BP**  
edición mensual

BANCA PRIVADA

**EL ÚNICO SUPLEMENTO**  
del mercado destinado a satisfacer  
las necesidades de los  
**GRANDES PATRIMONIOS,**  
con los mejores reportajes,  
entrevistas y consejos de este  
exclusivo sector.