

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

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

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

JOSÉ M. CAMARERO
MADRID

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

—¿Por qué inició este proyecto empresarial?

—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. Porque 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 comercializar el fondo, 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 Fund con respecto a otros muchos fondos?

—En primer lugar, la transparencia y el compromiso. Transparencia porque yo me he comprometido ante notario a que al menos el 50% 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 completamente diferente a lo que ocurre con muchos fondos de autor, en los que ese autor dice que invierte, pero no especifica cuánto, si está 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% 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 de forma distinta, con comisiones muy inferiores a la de la mayoría de los fondos y lejos de las máximas fijadas por la CNMV. 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 retro-



Juan Gómez Bada

«En la mayor parte de los fondos de autor, no se define cuánto se invierte o si se ha salido»

«Las comisiones son bajas porque es mejor dar más rentabilidad al propio inversor»

cesiones. Esto es, que el inversor encuentre al fondo, y no al revés. Por eso, se aplica una comisión de gestión del 0,8%, y una de depósito que del 0,1%, en función del patrimonio invertido; y no tiene comisión de éxito sobre resultados. En cuanto a la comisión de reembolso, es del 3% a favor del propio fondo para los inversores que reembolsen antes de tres meses.

—Parece una apuesta agresiva para romper el mercado...

—El fondo 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.

Un fondo para atrevidos, a largo plazo

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

