

## HISTORIA DE GARAGE

# FDI, del corralito a la gestión de patrimonios 360°

La gerenciadora patrimonial, maneja carteras por más de u\$s 250 millones y busca expandirse en el exterior

Georgina Lacube

La historia de Mariano Sardans es muy inspiradora. En 1998 fundó su propia gerenciadora de patrimonios después de sentir una necesidad muy fuerte de lanzarse al mercado con un emprendimiento personal. Así fue como este ingeniero industrial que estudió finanzas en EEUU, montó su oficina en un altílo que le prestó un amigo mientras vivía en dicho país.

Su primer desafío fue conseguir su primer cliente. Tardó un año y medio en lograrlo, pero la espera valió la pena porque éste lo recomendó a sus conocidos y así su proyecto comenzó a expandirse.

Esta vida prometedora en el exterior cambió de repente cuando en el año 2001 Sardans vino a pasar sus vacaciones a la Argentina. Época en la que la gente perdía sus ahorros o no podía retirar su dinero de los bancos ya que había entrado en vigencia el "Corralito". En este contexto, Sardans vio una oportunidad y decidió quedarse para seguir con su negocio acá. "A pesar de lo sucedido, me pareció que podía aportar mi granito de arena, ya que fue la época en que se dio el corte de confianza entre el cliente común y los bancos. Nadie confiaba más en los gerentes de ninguna entidad financiera, que antes de la debacle eran considerados "gurús" por la gente. Por aquellos días, y gracias a mis contactos, llegué a recibir el llamado de 90 clientes desesperados a los cuales logré descorralar uno por uno encontrando una figura legal para eso. Así se hizo conocida FDI y co-

mencé a sumar equipo y conocimiento a la empresa hasta llegar a ser lo que somos hoy, una gerenciadora con 22 empleados y 4 socios", relata Sardans, el CEO de esta empresa que gestiona, protege y potencia patrimonios por más de u\$s 250 millones en forma directa y más de u\$s 1000 millones en forma indirecta.

Desde sus inicios, Sardans se propuso crear un modelo de servicio con una mirada 360, esto es que además de brindar soluciones financieras y cambiarias, resuelva toda la parte impositiva, legal, sucesoria y hereditaria de las personas, inversores institucionales y empresas. "Este tipo de propuesta "autosuficiente" es muy común en EEUU y el 80% de los inversores la eligen porque saben que, como no cobran comisiones de parte terceros (contadores, abogados, escribanos), no hay conflictos de intereses. Esto es lo que nos diferencia de un asesor de banco o agente de bolsa. A nosotros sólo nos paga el cliente, por eso trabajamos con fuerza para que a él le vaya bien. Por el contrario, quienes representan a una entidad bancaria, trabajan a comisión y con objetivos de venta semanales, mensuales y hasta anuales que tienen que cumplir porque si no los echan. Lo que termina ocurriendo en estos casos es que estos empleados le venden a sus clientes el servicio que más le conviene a ellos y no lo que realmente es ideal para ese inversor que va en busca de su ayuda", aclara el CEO.

Para llevar adelante este desafío, capacitó a todo su personal en estos temas. "Nuestra empresa funciona como una escuela de negocios en este



"Llegué a recibir el llamado de 90 clientes desesperados a los cuales logré descorralar uno por uno"

Además de brindar soluciones financieras y cambiarias, resuelven la parte impositiva, legal, sucesoria y hereditaria

Posee 700 de ellos repartidos entre Argentina, EE.UU. México, Brasil, Uruguay y España

sentido. De este modo, nuestros colaboradores aprenden a negociar en bloque con las distintas entidades bancarias o sociedades de bolsa para que se beneficie desde el cliente más chico al más grande, a pulverizar todos los gastos extras que éstas cobran, a buscar las instituciones más baratas, seguras y rentables, a armar informes tributarios para evitar que un contador realice los cálculos de impuestos a las ganancias, la renta financiera o los bienes personales y hasta saben comprar dólares al menor tipo de cambio y venderlos a otro mayor logrando que el cliente pague los impuestos mínimos y necesarios sin por eso estar en negro", detalla Sardans.

Otro dogma de la compañía es que cada cliente es distinto, por lo que gestionan y administran cartera por cartera. Hoy posee 700 de ellos repartidos entre Argentina, EE.UU. México, Brasil, Uruguay y España, a los que atiende uno por uno. En cuanto al valor del servicio, Sardans cuenta que cobra el 1% anual sobre el monto de la cartera del cliente, y un mínimo de 500 dólares por trimestre. Cuando la cartera supera el millón de dólares, la alícuota es menor. "Esto nos obliga a esforzarnos para brindar lo mejor al cliente para poder cobrar después ese porcentaje", dice el número uno, quien reconoce que el mejor marketing de FDI es estar inscrita en la Comisión de Valores de EE.UU. por lo que ante cualquier estafa o cobro de comisiones pueden perder la matrícula y quedan imposibilitados para operar. "Otro modo de ganar su confianza es que todos los activos o la plata del cliente están a su nombre, nada nuestro", acota. ●

## CLASES DE FINANZAS

●●● Actualmente, entre los objetivos de crecimiento que tiene para su empresa, sobresale el de conquistar más clientes extranjeros y argentinos expatriados en el mundo. En tanto, como empresario miembro de Vistage (Organización de coaching ejecutivo para CEO's y dueños de empresas), además de dar charlas sobre asesoría financiera en distintas compañías, Sardans tiene pensado dar clases sobre finanzas en los colegios más humildes de la ciudad con el objetivo de sacar a los pobres de la pobreza y enseñarles a ahorrar. "Estoy convencido de la importancia de la educación en finanzas. Hoy ellos son los más endeudados, y el ahorro es la base de la riqueza", concluye. ●