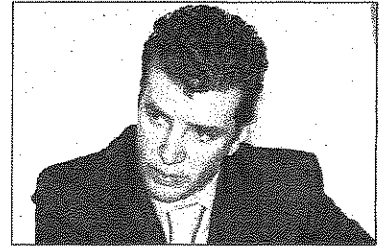


# “En Cataluña lideramos pero aquí somos los nuevos”

El grupo financiero catalán Riva y García acaba de desembarcar en Galicia y ha elegido Vigo para su sede en la comunidad. La entidad ha iniciado un plan de expansión fuera de su autonomía de referencia que le está llevando, además de a Vigo, a iniciar actividad en Madrid y Valencia. Un vigués está en frente de la delegación gallega, Guillermo González-Concheiro.

**Guillermo González-Concheiro**  
Consejero delegado del grupo financiero  
Riva y García Galicia



TEXTO: Ana Fuentes  
ILUSTRACIÓN: Santy FOTOGRAFÍA: Laura

Guillermo González Concheiro es vigués y ejerce de ello, aunque ha pasado los últimos años fuera de la ciudad (primero formándose en Madrid y Estados Unidos, además de trabajar para el Santander en Nueva York, y después en Barcelona, primero en la escuela de negocios de Esade). Responsable del grupo financiero catalán Riva y García ha conseguido que los primeros pasos de la entidad fuera de su comunidad de nacimiento sean en Vigo, además de, como es lógico, Madrid y Valencia. González Concheiro lleva además un apellido que no pasa desapercibido en la ciudad, su padre fue el impulsor del Sanatorio Concheiro. Riva y

García acaba de desembarcar en Galicia y lo hace en la ciudad. Constituido en 1992, es un grupo financiero independiente, no está integrado en ningún banco, que ofrece servicios de asesoramiento financiero en gestión de patrimonios, mercado de capitales, “coporate finance” para empresas, capital riesgo y “asset management”. La entidad ya tenía clientes gallegos antes de su llegada a la ciudad. De hecho asesoró la exclusión de Bolsa de Transportes Azkar, presidida por el gallego Luis Fernández Somoza. También son inversores de Filmax, la compañía audiovisual que preside el gallego Julio Fernández. El año pasado sus ingresos superaron los nueve millones de euros, un 50% más, y sus beneficios 1,8 millones.

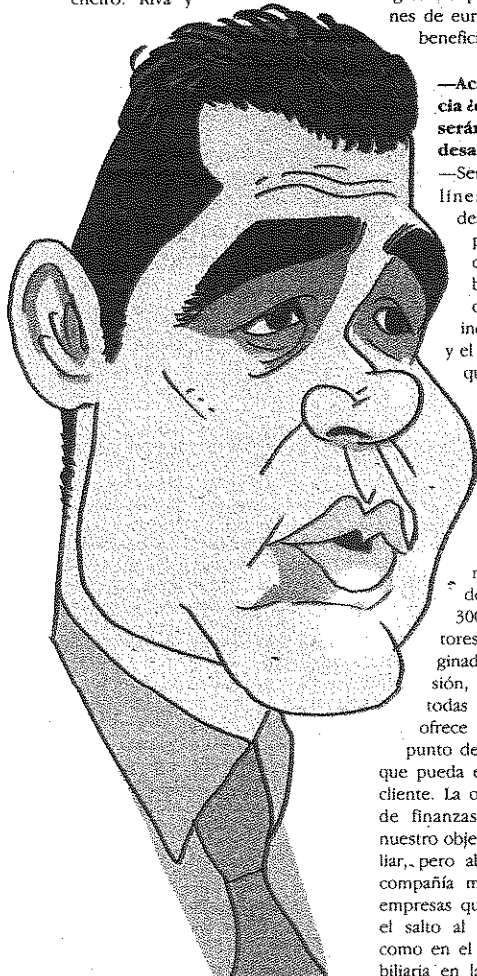
Caixa Galicia con un 5%), para la que hemos sido asesores y colocadores junto con otras entidades financieras. A partir de ahí el abanico de posibilidades se abre a ampliaciones de capital, emisión de bonos convertibles, opas de exclusión, como la que hemos realizado para Transportes Azkar; o asesoramiento en un proceso de OPA. En los últimos años hemos ejecutado 17 operaciones en el mercado de capitales con compañías cotizadas. Para otras de menor dimensión pues operaciones de fusión y de adquisición, búsqueda de socios financieros o industriales para desarrollar un plan de negocio y también en consultoría financiera con la valoración de empresas.

—Vigo y su área de influencia tiene una representación en el entramado industrial importante. Estar en Vigo nos permite tener mayor acceso y proximidad con el marco empresarial. Pero nuestro mercado es toda la comunidad gallega y estamos siendo muy activos en nuestras acciones comerciales en toda la comunidad. Pero claro, Vigo tiene un peso.

—Introducir una marca tan desconocida debe ser complicado. —Es complicado llegar a un mercado donde somos los nuevos, aunque en Cataluña tenemos una posición de liderazgo. Esto requiere un esfuerzo en acciones para identificar muy bien el marco al que te quieres dirigir. Lo que nos está avalando es que tenemos una experiencia de 14 años.

—¿Tiene el mercado gallego dife-

**“Aquí en Galicia hay menos concentración de empresa cotizada con respecto al Mediterráneo, donde llevamos desarrollando nuestra actividad durante 14 años. Esto hace que en esta comunidad nos tengamos que dirigir más hacia la empresa familiar”**



—Acaban de llegar a Galicia ¿qué líneas de negocio serán las primeras para desarrollar?

—Serán dos las principales líneas de negocio que desarrollamos ahora. La primera será la gestión de patrimonio, donde buscamos dar un servicio basándonos en la independencia, la calidad y el trato personalizado. Lo que buscamos es no establecer ningún mínimo con los clientes, sino que lo marque el producto. Un cliente con un patrimonio elevado el producto será una sicav, donde el mínimo son 2,4 millones; en una cesta de fondos el mínimo son 300.000 euros. Somos gestores de patrimonio pero originadores de ideas de inversión, por lo que buscamos todas las oportunidades que ofrece el mercado desde un punto de vista independiente y que pueda encajar en el perfil del cliente. La otra línea es la división de finanzas corporativas, donde nuestro objetivo es la empresa familiar, pero abarcamos un perfil de compañía muy amplio. Desde las empresas que se están planteando el salto al mercado de capitales, como en el caso de Astroc (inmobiliaria) en la que acaba de entrar

rencias con otros donde ya están, fundamentalmente en el Mediterráneo?

—En Galicia hay una gran presencia de sectores como pesca, granito, automóvil y madera y hay una concentración importante de la empresa familiar, lo que para nosotros es un marco suficiente que nos permita desarrollar nuestra actividad atendiendo la actividad de estas compañías. Aquí hay menos concentración de empresa cotizada con respecto al Mediterráneo, donde llevamos desarrollando nuestra actividad durante 14 años. Esto hace que aquí nos tengamos que dirigir más hacia la empresa familiar.

—Llegan a Vigo porque ya tienen clientes gallegos. ¿Cuál es su perspectiva de crecimiento?

—Tenemos un plan de negocio pero todavía es pronto para hablar de crecimientos. Ahora estamos en una primera fase y nos daremos un tiempo para ubicarnos en este mercado y hacernos un hueco, para que la gente nos pueda identificar como proveedor de servicios financieros. Nuestra estrategia se dirige hacia un enfoque de puesta en escena y los próximos meses podremos ver objetivos.

—¿Por qué en Vigo?

Ahora también estamos en Madrid y este año abrimos Valencia y Vigo.

—¿Con quién compiten, bancos, cajas u otros grupos financieros?

—Depende de las divisiones. No tenemos una entidad en Galicia que atienda este abanico de servicios financieros que nosotros tenemos.

—Ya sé que cada caso debe ser analizado de forma individual pero ¿dónde están las oportunidades para un inversor que se haya planteado una gestión de patrimonio?

—Exactamente, cada caso precisa un análisis y con cada cliente hay que conocer su perfil como inversor, donde se tienen en cuenta variables como expectativas de rentabilidad o riesgo. A partir de ahí identificamos las oportunidades que mejor puedan encajar en sus objetivos. Pero en el plazo de dos tres años una cesta de fondos gestionada es una alternativa atractiva para un inversor que viene buscando un servicio de gestión de patrimonio, aunque habría que estudiar productos por ejemplo desde la óptica inmobiliaria o la renta variable. Para patrimonios más importantes tenemos la división de capital riesgo.