

GBS Finance crece en Latinoamérica y se prepara para abrir nuevas oficinas

Prosigue su estrategia de expansión y pone a la región andina en el punto de mira

Araceli Muñoz MADRID.

La firma de asesoramiento GBS Finance prosigue su estrategia de expansión internacional. Tras el desembarco exitoso en China años atrás, ahora su foco se centra en Latinoamérica, donde ya cuenta con tres oficinas. Su ambicioso plan de crecimiento tiene como objetivo ahora la región andina, donde ha abierto recientemente en Ecuador.

“Nuestra expansión en la parte de M&A (fusiones y adquisiciones) empezó por China, pero hemos ido muy rápidamente hacia Latinoamérica. En los últimos tiempos hemos abierto en Colombia, que ya es la segunda oficina más importante de GBS después de Madrid. Asimismo, a principios de 2017 abrimos en México, y más recientemente en Ecuador, donde ya tenemos varios mandatos activos”, explica a *elEconomista* Pablo Díaz-Lladó, socio de Corporate Finance de la firma.

“Además, estamos considerando otros mercados de la región andina a corto plazo, probablemente con apoyo local”, añade.

En los últimos meses han asesorado varias operaciones en Latinoa-

mérica, como la compra de Airplan (compañía que gestiona seis concesionarias de aeropuertos en Colombia) por parte de Asur, el operador mexicano de aeropuertos; la venta de las actividades que tenía el grupo farmacéutico japonés Takeda en Colombia y la operación de la compañía de microcréditos Crezcamos con el fondo Southern Cross.

Buen momento en España

Volviendo a nuestro país, Díaz-Lladó señala que el mercado de fusiones y adquisiciones atraviesa un buen momento. “La parte de M&A está muy activa este año, no hay ningún indicio que nos haga pensar que no va a seguir así. En la última parte del año pasado y en alguna operación concreta, sí que no notamos un poco de parón por Cataluña, pero ahora siguen habiendo operaciones, hay mucha liquidez, tanto en inmobiliario como en capital privado o las compañías industriales”, argumenta el socio de GBS.

Por sectores, el experto de esta firma señala al de restauración –el año pasado hicieron la compra de Lateral por parte del fondo Bluegem–, energía e inmobiliario (tanto



Pablo Díaz-Lladó, socio de Corporate Finance de GBS Finance. FERNANDO VILLAR

a nivel de oficinas, como de hoteles, pasando por residencial).

Además, Díaz-Lladó también apunta a dos vehículos de inversión menos habituales, pero que están ganando peso en España. Por un lado, sobre los fondos de deuda, el socio de GBS explica que “hay mucha liquidez en el mercado y muchos fondos de deuda, pero todavía hay pocas operaciones”. “El rendimiento que exigen estos fondos es muy alto y salvo en situaciones de deuda demasiado elevada, donde los bancos no llegan, hay financiación disponible mucho más baratas”, añade. En cuanto al mercado secundario, Díaz-Lladó explica que este tipo de

El socio de la firma apunta a un buen año para el negocio de fusiones y compras en España

fondos “antes eran impensables porque estaban comprando con unos descuentos demasiado agresivos. Hoy en día las valoraciones se acercan más a la valoración teórica de las carteras y para las gestoras es una buena solución, porque ponen el contador a cero, materializan el *carry* –la participación de los gestores en el beneficio del fondo– y tienen un nuevo acuerdo de gestión de esa cartera que ya está madura y que por lo tanto se tarda menos en hacer líquida.