




POR  
**FRANCISCO OLEO**  
FOTOGRAFÍAS DE  
**MÁXIMO GARCÍA**

Es el más anglosajón de los banqueros españoles. Por formación, experiencia y también por su impecable aspecto de *gentleman* de Wall Street o de la City. Precisamente su sueño es crear un banco en España que pueda competir al menos en audacia y excelencia con esos gigantes de la banca de inversión del otro lado del Atlántico que conoce tan bien.

Pedro Gómez de Baeza empezó a trabajar en 1979 como analista financiero en proyectos de fusiones y adquisiciones en Estados Unidos

y Latinoamérica para JP Morgan. Durante siete años ejerció como *managing director* en el First Boston y después fue consejero delegado de Warburg España. Hace 28 años este ingeniero industrial con un MBA en Wharton creó junto a Juan Antonio Samarach Salisachs GBS Finance y aquel deseo empezó a tomar forma.

**Pregunta.** ¿Qué queda del banco de los inicios y en qué momento se encuentran hoy?

**Respuesta.** Después de 28 años, hoy somos 

una firma presente en ocho países y en la que trabajan más de 120 personas de 14 nacionalidades distintas, que además de *corporate finance* y *M&A*, gestiona patrimonios y cuenta con un área de *merchant banking*.

Cuando miro hacia atrás, lo que primero me viene a la cabeza es la crisis de 2008, de la que aprendimos muchas cosas, sobre todo que debíamos diversificar la actividad y la geografía del negocio. Aunque no lo pasamos muy mal, la crisis paró nuestro proyecto y no pudimos crecer lo que teníamos pensado. Gracias a Dios no se nos fue mucha gente ni tuvimos que echar a nadie.

Este es un negocio en el que no te puedes relajar y que debes vigilar día a día. Solo hace falta acordarse de Lehman Brothers o Bear Stearns y de tantas otras firmas que han caído para darse cuenta. Pero hoy estamos bien, tratando de profesionalizarnos al máximo y de ser un banco de que va creciendo poco a poco. Trabajamos para crear un gran banco de inversión que sea hispano-luso-americano-chino.

**P.** ¿El crecimiento de GBS pasa por hacer compras en el sector?

**R.** No, nuestro crecimiento es puramente orgánico. Si en Morgan Stanley trabajan miles de personas, nosotros nos conformamos con ser 300 a lo mejor dentro de 20 años. Queremos crecer muy despacio y solo con nuestra marca, sin asociaciones con otros, salvo que hagamos una operación en un país donde no estamos. En Alemania, por ejemplo, nos aliamos con Metzler Bank.

Tampoco queremos ser un banco universal, sino uno pequeño y centrado en varias áreas de negocio. GBS es una empresa de profesionales totalmente independientes en la que los accionistas somos los socios. No tenemos capital externo y pretendemos seguir así en el futuro.

**P.** ¿Qué diferencia a GBS de otros bancos de inversión?

**R.** Nuestro valor añadido es la identificación de fondos de inversión muy especiales. Por ejemplo, empezamos a invertir con Paramés desde el principio, pero luego entramos también en fondos australianos, canadienses... nos vamos muy lejos a buscar los de mejor rendimiento.

Tenemos una gran capacidad para transitar por ese puente económico que une Europa, España y Latinoamérica, que es de dos direcciones. Y poseemos un gran conocimiento del mercado chino y de sus empresas, que cada vez salen más fuera. Disponemos de oficinas en Shanghai



**Mi 'feeling' sobre la economía no es malo. Veo que las empresas van razonablemente bien"**

**"Es alucinante el grado de concreción al que se llega con el dinero. Está todo muy organizado"**

**"Es legítimo que China ocupe un espacio económico global. Antes lo hicieron Europa y EEUU"**

**Pedro Gómez de Basca**



y Pekín y llevamos seis años operando allí, aunque no es el mundo más fácil que te puedas imaginar. Los chinos son muy lentos, muy serios y severos, muy especiales a la hora de analizar y tomar una decisión sobre alguna compra. Pero lidiamos bien con ellos y tenemos un equipo de seis chinos trabajando con nosotros. China está ocupando un espacio económico global con empresas muy capaces y unos directivos muy profesionales. Es legítimo y hacen bien, como antes de ellos hicieron Europa y Estados Unidos.

**P.** ¿Cuál es el principal resto que tiene en estos momentos GBS?

**R.** Lo más importante para nosotros ahora es que estamos dando grandes pasos en el área del *merchant banking*, que no es lo mismo que el *private equity*, porque nosotros no tenemos un fondo que invierta en distintas compañías ni nos llevamos un 1% de los movimientos. GBS es el artífice del proyecto, ya sean *startups* o no. Lo creamos o entramos y lo desarrollamos, buscamos la financiación y normalmente tomamos una participación y ayudamos en la gestión. Ponemos nuestro dinero junto al de los *friends & families* y coinversores que están con nosotros en proyectos en los que creemos. De momento, solo en España.

**P.** ¿Invertir con acierto es cada vez más complicado? ¿Por qué sectores y países apuesta GBS?

**R.** Miramos distintos sectores, como el de las nuevas tecnologías y la economía digital, que son obligados y en los que está todo el mundo metido, pero nos interesan también los negocios tradicionales. Nos gusta muchísimo el sector turístico, por ejemplo, que tiene un gran futuro. Tenemos un pequeño hotel *boutique* en Mallorca y también somos los promotores e inversores de un proyecto con el diseñador Philippe Starck para construir un hotel-almazara en Ronda, que quiere ser como el proyecto de Frank Gehry para Marqués de Riscal en la Rioja, pero con el aceite de oliva como protagonista en vez del vino.

Estamos desarrollando otros proyectos turísticos en Madrid, y en el sector de la atención médica vamos a promover varios centros de rehabilitación para la drogadicción y los desórdenes alimenticios, lo mismo que varios centros de *coworking*. Queremos tener en 10 años 10 ó 12 compañías con facturaciones de entre 10 y 30 millones de euros.

El dinero se ha especializado muchísimo. Es alucinante el grado de concreción al que se llega. Está todo muy organizado y estructurado y no como hace 30 años cuando empezábamos. El inversor al que metemos en proyectos de ese tipo es un inversor que sabe y que en muchas ocasiones tienen sus propios equipos de análisis.

La rentabilidad que conseguimos es muy distinta en función de cada proyecto, pero la buscamos por encima del 10%.

**P.** ¿Cómo se ve desde su despacho la marcha de la economía? ¿Vamos hacia una recesión?

**R.** A mí se me da bastante mal vaticinar el futuro, pero mi *feeling* no es malo y veo que las empresas van razonablemente bien. Llevamos escuchando los augurios de recesión todo este tiempo y siempre hay agoreros en el mundo que se dedican a estas cosas, a los que hago el caso justo. Pero realmente no sé lo que va a pasar, porque hay que tener en cuenta el follón político actual.

**P.** El mundo está hiperregulado y el financiero más que ninguno. ¿No cree que la política actual está condicionando demasiado la economía?

**R.** Estamos llegando a un punto donde va a ser muy difícil trabajar. Incluso hacer una transferencia bancaria es hoy casi imposible. Pero no queda otra que adaptarse. GBS no es un banco

comercial y por eso toda esa regulación nos afecta menos.

El dinero de terceros que invertimos está en todas partes, tenemos una diversificación geográfica muy importante, pero en nuestras propias inversiones, de momento, seguimos apostando por España. El problema es el delirio que estamos viendo últimamente en el Congreso, porque no sé si hemos tenido un circo como este en España durante tanto tiempo. Los vaivenes judiciales y regulatorios no deberían ocurrir, porque la inseguridad jurídica es lo peor para los inversores.

**P.** ¿Cómo ven los tipos de interés en EEUU y en Europa?

**R.** Van a seguir subiendo un poco más en EEUU y empezarán a hacerlo en Europa. Creo mucho en la versión oficial de allí y de aquí. Pero si finalmente entramos en una fase recesiva, los tipos bajarán otra vez y, si no la hay, subirán solo un poquito. No veo los tipos al 5%.

**P.** ¿La oportunidad de la bolsa parece alejarse para las empresas por la situación de los propios mercados financieros?

**R.** No hay salidas a bolsa porque los mercados están en un momento muy difícil. Cuando alguien quiere vender la compañía lo primero que dice es que va a salir a bolsa y así consigue un anuncio gratis en la prensa.

**P.** Fusiones, adquisiciones y reversiones empresariales. ¿Por dónde van los tiros ahora?

**R.** Es un sector que se está animando. Nosotros estamos viendo distintas operaciones. En 2018 cerramos la compra del 53,5% de Imagina, el grupo de producción y gestión de derechos deportivos dueño de Mediapro, para el grupo chino Orient Hontai. Es una operación muy representativa de lo que queremos hacer. Hemos intervenido también en la compra del 10% de Telxius, una compañía de Telefónica y KKR que tiene torres de telefonía móvil y cables submarinos, que hizo Pontegadea, el brazo inversor de Amancio Ortega. Trabajamos para el Gobierno colombiano en la valoración y venta de distintos activos y le vendimos ocho aeropuertos de ese país a un empresario mexicano, en Chile... Tenemos mucho negocio en España, pero cada vez más fuera, que viene fundamentalmente de nuestras oficinas en Latinoamérica o China.

El mercado español da para ser generalista, pero no para especializarse como pasa en el mercado anglosajón.