

Expansión

GBS Finance ficha ex Alantra para lanzar una nueva división



Por un lado, Javier Rexach Vega, Gonzalo Barnuevo Díaz del Río e Íñigo Martín Alesanco, socios fundadores del grupo de Special Situations de GBS y por otro, Álvaro Larraz-Huertas, Vice President

La firma se adentra en el negocio de asesoramiento de carteras de préstamos morosos con la incorporación de cuatro banqueros.

GBS Finance amplía su abanico de negocios. Coincidiendo con su 30 aniversario, la boutique española especializada en asesoramiento en operaciones corporativas ha iniciado un proceso de diversificación abriendo la puerta a nuevas actividades.

Recientemente, la firma anunció su desembarco en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) como colocador y, ahora, ha creado una nueva unidad para adentrarse en el mundo del asesoramiento de carteras de préstamos dudosos (NPL, en la jerga).

Bajo el nombre de Special Situations, GBS pone en marcha su división gracias a la incorporación de cuatro banqueros ex de Alantra, una de las firmas que más ha crecido en este negocio en los últimos años y que cuenta con la plantilla más grande de Europa - con más de 100 profesionales-, dedicada a ello.

Gonzalo Barnuevo Díaz del Río, Íñigo Martín Alesanco y Javier Rexach Vega llegan a GBS con el cargo de socios fundadores de la nueva unidad. Junto a ellos está también Álvaro Larraz Huertas que será sénior vicepresidente en el negocio. Para desarrollar su labor, han creado una joint venture entre GBS y los socios fundadores que operará con un consejo con participación tanto de Barnuevo, Martín y Rexach, como de otros socios de la entidad española.

Trayectoria común

Los tres nuevos socios fundadores comparten una larga trayectoria profesional común. Con más de 15 años de experiencia, además de trabajar codo con codo en Alantra, todos coincidieron también en PWC, otro de los grandes agentes del negocio de asesoramiento de carteras de préstamos morosos. Desde los activos de Sareb, carteras inmobiliarias hasta el origen de los servicers, los nuevos fichajes de GBS han vivido el boom de este negocio tras la crisis financiera global.

"Se trata de un mercado mucho más maduro ahora en España y donde la especialización cobra un valor renovado en operaciones más sofisticadas", asegura Barnuevo.

El negocio de asesoramiento de carteras improductivas lleva casi dos años a un ritmo inferior por la crisis del coronavirus. La incertidumbre, primero, y las ayudas en forma de moratorias y avales públicos impidieron que afloraran las situaciones de estrés financiero en esta crisis, pero los expertos apuntan a un resurgir de la actividad en los próximos ejercicios.

"Quedan todavía 200.000 millones en créditos improductivos de la pasada crisis, sobre todo en manos de fondos y algunos quieren desinvertir. Los efectos de la pandemia añadirán alrededor de 60.000 millones más en nuevos NPL", sostiene Martín.

Los nuevos préstamos morosos, eso sí, serán de una tipología diferente. Si en el pasado se concentraban sobre todo en el sector inmobiliario, en este caso se tratará de créditos a pymes, hostelería y hoteles con menos activos como garantía y, por lo tanto, con un perfil de venta diferente.

Rexach anticipa también un cambio en la tipología del mercado, con operaciones más pequeñas pero recurrentes. "Se verán años de 10.000 o 15.000 millones, pero, en general, sin operaciones de gran tamaño. La horquilla será de entre 75 y 100 millones, con transacciones más pequeñas de entre 15 y 20 millones", asegura el experto.

El equipo de Special Situations de GBS aprovechará su posicionamiento en el mercado para prestar otros servicios, como soluciones de capital a las empresas vulnerables o asesoramiento en transacciones de M&A entre servicers. En función de la actividad, el grupo está abierto a acometer nuevos fichajes.

[Enlace a la fuente](#)



www.gbsfinance.com
gbs@gbsfinance.com