

FINANZAS & MERCADOS

Los fichajes y las 'boutiques' disparan la competencia en banca de inversión

INTERÉS POR ESPAÑA/ Evercore, Alantra, Bestinver, Beka, Houlihan o You are Capital hacen los últimos movimientos. Grandes entidades, como BNP Paribas, también están realizando contrataciones.

Inés Abril. Madrid

España se ha convertido en los últimos años en un destino dorado para la banca de inversión. La tendencia parece no tener fin y se escenifica en varios frentes: mientras las grandes entidades se refuerzan para dar un servicio cada vez más integral a las compañías, nuevas *boutiques* aterrizan con la especialización como bandera y varias de las ya existentes potencian su negocio desde España.

Los ejemplos se multiplican en los últimos meses. BNP Paribas está en pleno proceso de contratación de 20 banqueros más para sumar a sus filas, mientras que el gigante internacional del asesoramiento de *M&A* (siglas en inglés de fusiones y adquisiciones) Evercore ha reactivado su apuesta por España y ha llamado a las puertas de banqueros de Rothschild para materializarla.

Juan Pedro Pérez Cózar será el nuevo responsable de Evercore en España, después de 13 años en Rothschild, y se lleva a Gorka Irigoyen y a José María Beltrán con él.

Bestinver ha sumado más de 15 banqueros desde noviembre a las filas del negocio de banca de inversión que realiza a través de Bestinver Securities y que está decidido a potenciar desde la compra de Fidentiis y bajo la batuta de Mark Giacomazzi (confundador de la firma adquirida y ahora consejero delegado de la pata de banca de inversión).

Fusiones y adquisiciones

El último movimiento de Bestinver ha sido el fichaje de Alberto Rodríguez Artacho (ex-Barclays), que será responsable de *M&A* y que se une a otras dos nuevas incorporaciones: Rafael de Cubas y Javier Lombardía.

También muy reciente es el compromiso de Arturo García-Tizón y Diego Aguinaga (ex-BNP en ambos casos) con Beka Finance para llevar la nueva filial con la que la firma quiere estrenarse en banca de inversión. Los dos asumirán sus cargos en junio.

Otras *boutiques* han nacido de la nada, como la barcelonesa You are Capital, creada el año pasado a partir de la anti-



Juan Pedro Pérez Cózar, responsable de Evercore en España.



César Ciriza, socio director en Alantra.



Andrés Ribón, responsable de M&A Financiero en Alantra.



Mark Giacomazzi, consejero delegado de Bestinver Securities.



Alberto Rodríguez Artacho, responsable de 'M&A' en Bestinver.



Arturo García-Tizón se incorporará en junio a Beka Finance.



Carlos Paramés, director general en Houlihan Lokey.



Jean François Alandry, fundador y CEO de You are Capital.

gua Eurohold y fundada por Jean François Alandry.

Entre las firmas consolidadas también hay movimientos. Alantra se reforzó a finales de 2020 con César Ciriza, un histórico del sector que fue responsable de Evercore en España y luego fundó su propia *boutique* antes de incorporarse al banco de inversión presidido por Santiago Eguizazu para encabezar la nueva área de Asesoramiento en Infraestructuras y Energía.

Y este año ha vuelto a sumar fuerzas, con el nombramiento de Andrés Ribón (ex-socio de Arcano) como responsable de *M&A* en España para Entidades Financieras.

Lo mismo ha hecho Houlihan Lokey, que se quedó con parte del equipo de Fidentiis tras su compra por Bestinver y aprovechó para ganar peso

Más de 75 entidades figuran en el ranking de 'M&A' de 2020 con una única operación

Los grandes bancos juegan la baza de la asesoría integral y las boutiques, la de la especialización

Los asesores independientes buscan cubrir los huecos que dejan las grandes entidades

en el país con el fichaje de Carlos Paramés.

Fuentes del sector señalan que se está viviendo una ex-

plosión de *boutiques* porque las empresas medianas y pequeñas están profesionalizando sus necesidades de asesoramiento. En muchos casos, este territorio no estaba cubierto y las nuevas entidades pretenden llenar el hueco.

Un vistazo al ranking de *M&A* del año pasado en España da una idea de la proliferación de nombres.

El registro es de Mergermarket y acredita que 138 entidades asesoraron operaciones de fusiones y adquisiciones en 2020 a este lado de los Pirineos. Sin embargo, solo 32 de ellas han hecho cinco operaciones o más. Las otras 106 están por debajo de esa cifra y 76 figuran en la clasificación con una única transacción en su haber.

La pregunta es si hay sitio para todos y la respuesta no es

unánime. “Esto es como los cantantes. Está Julio Iglesias y también está Bustamante. Los dos tienen su público y triunfan”, asegura el máximo directivo de un banco de inversión internacional.

Cierres

Pero no todos lo tienen tan claro. Otras fuentes financieras señalan que el fenómeno se neutraliza, porque todos los años hay muchas *boutiques* que nacen y otras tantas que mueren por la dificultad de sobrevivir sólo con comisiones de *M&A* por tener que competir con los bancos de inversión tradicionales, con grandes plantillas y capacidad para asesorar todo tipo de operaciones.

“BNP Paribas es el gran banco europeo y somos un banco de relación. Llevamos

ASCENSO

Muchos directivos de 'boutiques' proceden de grandes bancos, donde la **estructura piramidal** corta pronto las posibilidades de ascenso.

muchos años trabajando con nuestros clientes y los conocemos”, explica Luis Sancho, responsable de Banca Corporativa y de Inversión de la entidad francesa en España.

“Eso nos permite aprobar mucho más rápido las financiaciones, una cuestión clave en algunas transacciones. También tenemos muchos productos y de muy alta calidad técnica, con acceso a los mercados y a los grandes inversores. Son nuestros rasgos diferenciales”, resalta.

Junto a esa opción, las *boutiques* reclaman su espacio. “Las firmas independientes han ganado cuota de mercado en los últimos años gracias a dos factores: la especialización sectorial y la atención sénior”, asegura César Ciriza, socio director de Alantra.

“Esto permite que en situaciones complejas o que requieren de un alto conocimiento de las dinámicas propias a las que está expuesta una industria, las *boutiques* puedan ofrecer un servicio diferencial”, destaca Ciriza.

Grandes plantillas

Eso sí, el modelo de Alantra implica tener en plantilla más de 300 banqueros especializados y estar en una veintena de países. También cuenta con un fuerte dispositivo profesional otra de las *boutiques* españolas que sale bien posicionada en los rankings de actividad: AZ Capital.

Varios directivos del sector señalan que en el mercado español caben los dos modelos; basta con que cada uno se dedique a lo que sabe hacer.

Desde la óptica de las *boutiques*, para los grandes bancos el *M&A* es sólo uno de los muchos productos que ofrecen y no el más importante, mientras que para los asesores independientes es su única especialización y se consideran más aptos para resolver las operaciones complejas.

Frente a eso, los bancos esgrimen su capacidad para solucionar todos los problemas de una empresa, porque muchas veces el *M&A* no es la única respuesta y hay otras mejores o se necesitan varias a la vez. Y también ponen en valor sus conexiones para llegar a los inversores con dinero.