

CATALUNYA

Llega a España el 'club' internacional ACG

FUSIONES Y ADQUISICIONES/ La mayor comunidad global orientada a la compraventa de empresas abre su capítulo español, con sede en Barcelona y con el apoyo inicial de casi cuarenta compañías y profesionales.

J.Orihuel. Barcelona

“El tamaño medio de las empresas españolas es un tercio del que tienen las alemanas”. Éste es uno de los argumentos que esgrime Josep Maria Romances, socio de la consultora de fusiones y adquisiciones Closa M&A, para defender la bondad de este tipo de operaciones como vía para que las compañías ganen dimensión.

Potenciar el crecimiento de las empresas mediante operaciones corporativas es la razón de ser de ACG, un club internacional de fusiones y adquisiciones nacido en 1954 en Estados Unidos y cuyo capítulo español –recién constituido– está presidido por Romances.

ACG es una entidad difícil de encuadrar: se autodefine como una “comunidad global sin ánimo de lucro”. Romances dice que es “un punto de encuentro del negocio de las fusiones y adquisiciones”.

Sus socios pretenden compartir experiencias y entablar relaciones, siempre con el desarrollo empresarial vía crecimiento corporativo como te-

Sin ánimo de lucro, el capítulo español de la entidad cuenta ya con casi cuarenta socios

lón de fondo. Tiene, por lo tanto, una finalidad muy práctica, aunque en ocasiones actúa como *lobby*. En este sentido, Romances apunta que, en Estados Unidos, ACG ha salido al paso de ciertas críticas hacia las compraventas de empresas.

Tipología de socios

La principal peculiaridad de este club es que cuenta con tres tipos de socios: por una parte, los proveedores de capital –básicamente, el capital riesgo–; por otra, empresas con una trayectoria de crecimiento mediante la compra de otras compañías y, finalmente, firmas profesionales que prestan servicio en estas transacciones.

ACG cuenta ahora con 14.000 miembros, agrupados en torno a 54 capítulos repar-



Josep Maria Romances.



Frederic Borràs.

El comité ejecutivo en España

Josep Maria Romances

El socio de la consultora de fusiones y adquisiciones Closa es el primer presidente de ACG en España.

Frederic Borràs

Socio de KPMG, es el tesorero del 'club' y asumirá la presidencia a finales del año que viene.

Sergio Sánchez

Abogado de Garrigues en Barcelona, se ocupa de los temas legales.

Eduardo Conde

Socio de la firma de cazatalentos Seeliger y Conde, se encarga del reclutamiento de socios.

Jordi Morral

Consejero delegado del fabricante de pan ultracongelado Fripan.

Enrique Tombas

Primer ejecutivo de la firma de capital riesgo Suma Capital.

Dirección general:

Ana Coll, exresponsable de YPO en España.

Presente en 54 países, ACG es un punto de encuentro sobre fusiones y adquisiciones

tidos por todo el mundo. La sección española celebró la pasada semana su asamblea constitutiva en Barcelona, aunque inició su andadura en 2010.

En España, ACG tiene 37 socios, entre los que están la multinacional ISS, el grupo de capital riesgo Carlyle, la editorial Grup 62, la firma de instalaciones Abantia, el fabricante de carabinas Gamo o las escuelas de negocios IESE y Esade.

Una vez completada la fase de arranque, a finales del año que viene Romances será sustituido en la presidencia de ACG en España por el auditor Frederic Borràs, socio de la oficina barcelonesa de KPMG. Esta firma colabora con la entidad en muchos de los países en que opera.

Borràs forma parte del co-

mité ejecutivo del capítulo español, junto con Romances y otros cuatro vocales: Sergio Sánchez (Garrigues), Eduardo Conde (Seeliger y Conde), Jordi Morral (Europastry) y Enrique Tombas (Suma Capital). La dirección está en manos de Ana Coll, que procede de la red Young President's Organization (YPO).

Según Romances, el objetivo es alcanzar unos 160 socios en 2012, a partes iguales entre Barcelona y Madrid, donde ya se ha celebrado algún acto.

ACG ha organizado ya comidas-coloquio con ponentes como Germà Bel, Claudio Boada, Antonio Garrigues Walker o Salvador Alemany. Sus actividades incluyen también sesiones de *capital connection*, donde una empresa presenta su estrategia de crecimiento, o un fondo de capital riesgo explica sus planes de inversión. Los socios tienen además la posibilidad de acudir a eventos exclusivos de ámbito mundial, como Intergrowth, que tiene lugar en Dallas (Estados Unidos).