ACG®
Barcelona

10 AÑOS

ACG Barcelona

ACG BARCELONA
Una década excepcional 2
Javier Pérez Farguell

SU HISTORIA

IDEA FUNDACIONAL
El círculo virtuoso 6
Josep Maria Romances

CONSTITUCIÓN DE LA ENTIDAD
La profesionalización 8
Frederic Borràs

CREATIVIDAD Y CONSOLIDACIÓN
Referentes del sector 12
Sergio Sánchez Solé

CRECIMIENTO Y APERTURA
Mirando al futuro 14
Teresa Lloret

HOY Y MAÑANA

NETWORKING Y NEGOCIOS
Acelerador de operaciones 18
Jordi Morral

LABORATORIO DE IDEAS
Compartiendo experiencias 20
Eduardo Conde

VISIÓN INTERNACIONAL
Intergrowth y la globalización 22
Maarten de Jongh

SINERGIAS COMPARTIDAS
El roce hace el cariño 26
Carmen Mur

UNA COMUNIDAD DINÁMICA
Diez años de eventos 28
Ana Coll

ACG Y LOS RETOS DE FUTURO
Al servicio de la sociedad 30
Anna Gener

Calendario de actividades 2012-2021 32

Diciembre de 2021

1 ACG BARCELONA
Una década excepcional

Javier Pérez Farguell, presidente de ACG Barcelona (2018-2021) y partner en Clearwater International España

La economía de Cataluña ha mantenido invariable en el período 2010-2020 su peso específico en el PIB español, en torno al 20%. Asimismo, mantiene un liderazgo destacado en el sector industrial, donde representa hoy el 25% del total español, y en ingresos por turismo internacional, donde supera el 23%.

Así que, más allá de opiniones políticas interesadas que a veces escuchamos, sería razonable que se preocuparan más por su posición relativa aquellas regiones que han perdido posiciones de manera continuada a lo largo del tiempo y de las que se habla bien poco.

La visión positiva anterior es compatible con la preocupación por la constante pérdida de oportunidades en mejora de infraestructuras, como es el caso del aeropuerto, o la renuncia de Barcelona a proyectos turísticos de alta calidad. Sin olvidar la deslocalización de las sedes de tantas compañías importantes.

Activos y dinamismo empresarial

Cataluña cuenta con muchos activos, entre los que destacan su ubicación estratégica, su tradición empresarial o las mejores escuelas de negocio de España. Es en ese dinámico entorno de empresarios y profesionales donde surgió la creación del *chapter* de Barcelona de la Association for Corporate Growth (ACG) hace ahora diez años.

A imagen de los más de 50 *chapters* establecidos en las principales ciudades de Estados Unidos, hoy ACG es la mayor comunidad en Cataluña de inversores, empresas, asesores y profesionales de las operaciones corporativas, agrupando a 200 miembros. Su objetivo es contribuir al crecimiento de las empresas, impulsando una comunidad vibrante y cada vez más profesionalizada.

Diez años extraordinarios de ACG

En este libro se recoge parte de la historia de ACG Barcelona, contada por algunos de sus protagonistas. Y ofrece un resumen de las principales actividades desarrolladas a lo largo de una década excepcional, en la que hemos vivido y superado episodios tan extraordinarios como las consecuencias de la crisis de Lehman Brothers o la reciente pandemia de la COVID-19. Cataluña ha superado estos importantes desafíos y la ACG se ha desarrollado sin interrupción en un período de fuertes embates.

Estamos convencidos de que —con el apoyo de todos nuestros socios actuales y futuros— en la próxima década continuará el desarrollo de ACG, colaborando significativamente en el impulso de la economía catalana.

↓ **Javier Pérez Farguell, presidente de ACG Barcelona**

2 ACG BARCELONA
SU HISTORIA

IDEA FUNDACIONAL
El círculo virtuoso

Josep Maria Romances, fundador y presidente de ACG Barcelona (2010-2012). Presidente del Consejo Asesor de ACG Barcelona. Presidente en Closa Capital

La idea fundacional de ACG Barcelona nació en mayo de 2010 en el restaurante Lacroix de Filadelfia. La iniciativa surgió de Patrick Hurley, presidente mundial entonces de ACG y *partner* mío allí, a quien le comenté la venta de Closa a EBN para ese mes de julio. Patrick me recomendó que abriera un *chapter* de ACG en España para seguir vinculado con lo que había sido mi vida.

Animado por la experiencia de mi socio Maarten Wolleswinkel en Holanda, diseñé un primer *business plan* en una hoja, que compartí con mis amigos Jordi Moral (Europastry) y Sergio Sánchez Solé (Garrigues). Posteriormente, planteé la idea a Santiago Simón (ESADE) y Miguel Ángel Luna (Banco Popular), y con este núcleo fundacional empezamos.

Los primeros pasos

Tras largas cenas con Sergi y Jordi con final en el Nuba, forjamos el círculo virtuoso. Así, pensamos a quién visitar para que se hiciera socio, ya fuera por amistad, por ser un *target* o enzimas catalizadoras como Eduardo Conde, que acabaría atrayendo a muchos socios, o Pere Guardiola, que lograba el restaurante más *cool* a precios increíbles.

A pesar de la crisis económica, queríamos una cierta calidad en los miembros y fijamos una cuota. Decidimos cobrar a los participantes a partir del segundo evento. Todavía recuerdo que el primer ponente que invitamos fue Germà Bel y acabamos a las dos de la madrugada. De aquí viene la obsesión por cumplir los horarios, que dura hasta el día de hoy. Asimismo, reflexionábamos mucho sobre dónde hacerlos, su estructura, temas, costes y precios, buscando siempre la excelencia.

↑ Joaquim Borrás, Pere Guardiola, Sergio Sánchez Solé, Josep Maria Romances y Frederic Borràs con Gary LaBranche, presidente y CEO de ACG Global (2008-2017)

Patrocinio y visión europea

Fuimos buscando espónsor amigos utilizando fórmulas imaginativas y nos planteamos el objetivo de *europeizar* el concepto de la asociación. Torben Lutz, de JV International, fue el patrocinador que nos permitió atraer a Ana Coll y dar el definitivo salto organizativo y cualitativo.

Gracias a la fundación de ACG Barcelona, obtuve la Golden Medal que, según el entonces CEO de ACG, Gary LaBranche, sólo podemos tener 50 socios en el mundo. Estos primeros pasos, sin embargo, no habrían sido posibles sin detalles inesperados que fomentaban la complicidad que se iba creando desde el primer día. Desde la comida veraniega de Carmen Mur, por ejemplo, a la sinceridad en la cena de Javier Faus.

Cada presidente, así como los compañeros de junta, han ido aportando un valor grande y diferencial a la asociación, tal como se refleja en este libro. Entre todos hemos logrado los objetivos fundacionales de crear *networking*, estar al día, compartir *best practices* y generar oportunidades. Somos el mejor *chapter* de ACG fuera de Estados Unidos. Finalmente recompré la empresa y gracias a todos. Muchas gracias.

CONSTITUCIÓN DE LA ENTIDAD
La profesionalización

Frederic Borràs, presidente de ACG Barcelona (2013-2015) y presidente del Consejo Asesor de Morera Asesores & Auditores

Debía ser en el 2011, estando yo aún en KPMG, cuando me llamó Jordi Morral para decirme que, junto con José María Romances de Closa y Sergio Sánchez Solé, de Garrigues, estaban intentando traer a España una asociación de origen americano que promovía el crecimiento de las empresas. Que no sabía explicarme mucho más, pero que me invitaba a una cena con los tres en la que me ampliarían la información.

Al poco cenamos junto con otras personas a quienes también querían atraer para la causa. Creo recordar que uno de ellos era Eduardo Conde, de Seeliger & Conde, otro Joaquim Borrás, entonces presidente de ISS, que estaban comprando compañías sin parar. Nos explicaron que habían venido los americanos a explicar que esta asociación tenía cerca de 15.000 socios en Estados Unidos y gozaba de considerable éxito, que

↓
Frederic Borràs, presidente de ACG Barcelona, dando la bienvenida en la primera cena social en 2014

además el 70% de los socios confirmaban que habían hecho negocios en ACG y estaban promoviendo su implantación en Europa.

Al poco tiempo se constituyó legalmente la asociación, se nombró la primera junta y empezamos a hacer actividades.

Una entidad abierta y generosa

Al principio nos costó un poco entender qué podíamos hacer, a qué tipo de perfil profesional podía interesar, si debíamos dirigirnos a un primer nivel de empresarios y crear algo realmente exclusivo, o se tenía que abrir a más gente. Finalmente optamos por esta última opción, con generosidad, abriendo la asociación incluso a la propia competencia de cada uno de nosotros.

También fue determinante la profesionalización de la gestión mediante la incorporación de Ana Coll como gerente.

Recuerdo que muchas veces he escuchado a Romances decir que hay momentos vitales en que uno está más abierto a unas determinadas cosas o ideas que en otras ni siquiera quieres o tienes tiempo de escuchar. Y a mí esto me pilló en uno de esos "momentos vitales positivos "y enseguida le dije a Jordi Morral que sí, entre otras cosas porque con Jordi siempre he tenido una excelente relación e hicimos un buen equipo cuando él estaba en KPMG y yo era el responsable de mercados para la firma española.

Profesionales de prestigio

Y el círculo se fue ampliando, se fue juntando gente, pero profesionales de primer nivel, que es la mejor manera de atraer a otros y así hasta llegar a los doscientos socios que somos ahora.

Como siempre, la calidad de la gente y hacer piña, trabajando juntos y coordinados hacia un mismo objetivo y con ilusión, ha sido la base del éxito y la razón por la que hemos sido uno de los capítulos más exitosos de Europa, de tal forma que nos abrieron la puerta de Global Board. Fue Sergio Sánchez Solé, cuando era presidente, quien me propuso esta oportunidad. Y supuso una excelente experiencia representar a los capítulos europeos y seguir la marcha y funcionamiento de la asociación desde la atalaya del Global Board.

1. Inauguración del ciclo de sesiones sobre crecimiento corporativo coorganizado con el Cercle d'Economia

2. Entrega del Reconomiciento ACG Barcelona – IESE Business School durante la cena social 2019

3. Uno de los formatos de más éxito son las mesas redondas formativas como la celebrada en diciembre del 2019 sobre "¿Por qué es tan atractivo el Agri business para el Private Equity?"

4. Una de las sesiones del ciclo "de 20 a 100" organizadas con el ICF

5. *Networking* durante la ceremonia de entrega de los Premios ACG Barcelona

CREATIVIDAD Y CONSOLIDACIÓN
Referentes del sector

Sergio Sánchez Solé, presidente de ACG Barcelona (2015-2017) y socio en Garrigues

Tuve el honor y la suerte de presidir ACG Barcelona entre 2015 y 2017. Bajo mi mandato la asociación continuó creciendo y celebrando eventos en su formato "fundacional" (de tipo formativo, testimonial y social), incorporando nuevas fórmulas de éxito (el Reconocimiento ACG-IESE al mejor asesoramiento financiero en operaciones corporativas), algunas otras que no acabaron de consolidarse (la mesa del socio) y otras que a pesar de mi insistencia nunca llegaron a despegar (los fines de semana en la nieve).

→
Sesiones formativas organizadas con Foment del Treball

Un hito importante fue en todo caso la organización de Eurogrowth en Barcelona, de cuyo éxito debemos sentirnos orgullosos todos.

Tejido empresarial

Durante esos años y gracias a la totalidad de los miembros de la asociación –socios, administrador y junta directiva–, nuestro *chapter* continuó consolidándose como el referente indiscutible del mundo de las fusiones y adquisiciones en Cataluña, aglutinando a miembros destacados de la comunidad (empresarios, inversores, profesionales) y promoviendo la imagen del crecimiento inorgánico como un elemento esencial para el desarrollo constante de nuestro tejido empresarial.

En mi opinión, ACG Barcelona se ha constituido como un instrumento único e indispensable para conocer bien el "ecosistema" del M&A catalán, y acceder al mismo tiempo a competencias y experiencias difíciles de obtener en otros foros, al menos en nuestra ciudad. Además, en mi caso personal y por si lo anterior fuese poco, la asociación me ha permitido forjar amistades que perdurarán –estoy convencido– durante muchísimos años.

↓
Presentación de la asociación ACG Barcelona al presidente de la Generalitat de Cataluña, Artur Mas

CRECIMIENTO Y APERTURA
Mirando al futuro

Teresa Lloret, miembro de la junta de ACG Barcelona y senior partner en Kreab

No siempre resulta fácil mantener asociaciones orientadas al crecimiento, con la fuerza y vitalidad suficiente para evitar la rutina y las dinámicas acomodaticias. A menudo, las entidades tienen cierta tendencia a quedarse encerradas en su propio mundo, lo que puede resultar menos arriesgado para sus directivos, pero más empobrecedor para su futuro. En ACG hemos pretendido impulsar una estrategia basada

←
Desayuno-mesa redonda sobre la movilidad en la ciudad

en la apertura a otras organizaciones que son referencia en la sociedad, poniendo en común iniciativas y experiencias, más allá de potenciar el ecosistema relacional para los miembros de nuestra asociación.

Nuevas generaciones

Para ello hemos puesto en marcha una iniciativa que, bajo el nombre "Next Generation", pretende atraer a directivos jóvenes que están en sus primeros años de responsabilidades en las empresas que dirigen, pero que pueden aportar una visión innovadora. Además, hemos buscado la colaboración con las dos escuelas de negocios de referencia, ESADE e IESE, a fin de poner en valor y premiar conjuntamente la excelencia de aquellas empresas que realizan operaciones orientadas al crecimiento.

Igualmente, hemos ampliado nuestra plataforma relacional con asociaciones que por su idiosincrasia nos complementan, como es el caso de Foment del Treball, ICF y Cercle d'Economia. Todas ellas resultan voces destacadas de la economía catalana, con las que nos hemos comprometido a aunar intereses para desarrollar iniciativas de futuro.

Hoja de ruta

Analizar modelos de negocio de éxito, estudiar operaciones de crecimiento, compartir experiencias y estudiar las transformaciones que van a ser determinantes a la hora de tomar decisiones son cuestiones que forman parte de la hoja de ruta que debe garantizar a ACG su crecimiento en los próximos años. También su consideración como actor relevante de la sociedad civil y, como remarca nuestro presidente en su texto introductorio, impulsor de una comunidad vibrante y cada vez más profesionalizada.

3 ACG BARCELONA HOY Y MAÑANA

NETWORKING Y NEGOCIOS
Acelerador de operaciones

Jordi Morral, miembro de la junta directiva y consejero delegado de Europastry

Cuando iniciamos con ilusión el proyecto de constituir y desarrollar ACG Barcelona, hace ahora 10 años, éramos en aquel entonces sólo tres personas: José María Romances, Sergi Sánchez y yo mismo. A José María Romances le habían ofrecido desarrollar ACG Barcelona y él quiso compartir este proyecto con nosotros. A los tres nos unió, además de la amistad, la posibilidad de desarrollar un proyecto en el cual lo fundamental era aglutinar a un grupo de profesionales de ámbitos tan abiertos como los asesores de M&A, asesores legales y fiscales, directivos, *head hunters*, empresarios y profesionales del *private equity*. Es decir, un perfil de personas cuyo foco fuera hacer crecer sus negocios a base de ofrecer, ayudar o ejecutar transacciones que tuvieran como enfoque el crecimiento empresarial en el sentido más amplio.

Relaciones personales

Desde el inicio entendimos que un servicio que debía ofrecer ACG era el de mantener informados a todos los miembros de las novedades que van apareciendo en todos los ámbitos de la economía y que afectan al M&A, así como compartir experiencias al respecto. Eso nos serviría a la vez para impulsar las relaciones personales de *networking*.

Pienso que todo ello es muy útil e interesante y la razón por la que ACG Barcelona tiene ya 200 socios, todos ellos profesionales de gran prestigio.

ACG Barcelona hoy está donde está gracias a que desde el primer momento se le dio máxima importancia al *networking*, que es la base para realizar cualquier negocio. Si la gente no se conoce, se hace siempre más difícil realizar o participar en cualquier operación.

Facilitador de operaciones

El *networking* –o dicho de una forma simple, conocer gente– se desarrolla tratando a los profesionales con cierta frecuencia y adquiriendo confianza. Cualquier profesional debe tener el *networking* como un elemento más en su activo, ya que es un facilitador y acelerador de operaciones de M&A y puede ayudar a solventar de una forma más ágil y rápida las diferentes cuestiones que surgen en el mundo empresarial.

A partir de aquellas primeras reuniones que hacíamos los tres y que solían terminar con divertidas cenas, se fueron uniendo cada vez más amigos y conocidos que compartían la ilusión de convertir ACG en un referente en el mundo del M&A. Han pasado ya 10 años. Visto donde estamos, nos podemos sentir orgullosos.

Por último, quiero felicitar a todos los miembros de ACG Barcelona por haber sido capaces de llevar este proyecto tan lejos, en cuanto a tamaño y prestigio. Esta primera década de ACG es sólo el inicio de un largo camino. Tenemos un gran proyecto de crecimiento profesional y personal por delante para hacer todavía más grande la asociación.

↓ ***Networking*** **de los socios durante una cena social**

LABORATORIO DE IDEAS
Compartiendo experiencias

Eduardo Conde, miembro de la junta directiva y partner en Seeliger y Conde

ACG es un proyecto apasionante al que nos sumamos un pequeño grupo de profesionales con la idea de potenciar las relaciones alrededor del mundo del M&A.

Recuerdo que, al principio, nos costaba convencer a los potenciales socios de la idoneidad del proyecto y de la oportunidad que suponía incorporarse a la asociación.

←

Grifols fue la empresa galardonada en la primera edición de los Premios ACG Barcelona, concedidos en el año 2013

Una vez participaban en los diferentes eventos, los socios compartían el espíritu y animaban a otros a unirse. ¡Algunos han tardado hasta cinco años en incorporarse!

En una primera etapa, celebrábamos las reuniones de la junta directiva siempre cenando y acabábamos con alguna copa de madrugada. Al final se impuso la cordura y decidimos reunirnos todos los meses durante un desayuno.

Talante emprendedor

ACG ha conseguido ser el referente en Barcelona en el sector del M&A, superando al resto de *chapters* europeos, desde Madrid a Londres y París, fruto del talante emprendedor que nos caracteriza.

Es indudable que, tal como nos han comentado numerosos socios, se han generado muchas oportunidades interesantes de forma recurrente, que se han concretado en diferentes *deals* o servicios que de otra manera no se hubieran producido.

Un *think tank* de prestigio

ACG es una auténtico *think tank*, un laboratorio de ideas en el que, gracias a compartir experiencias, los socios tenemos la oportunidad de enriquecernos en un marco único de *networking* profesional y personal, muy reconocido en nuestros ámbitos de actividad.

Me gustaría destacar nuestras actividades lúdicas, tanto el cóctel de verano como la cena de Navidad, donde no sólo disfrutamos de productos de magnífica calidad, sino también de la interacción con nuestras parejas, que aportan siempre un valor fundamental a las relaciones y nos ayudan a ser mejores profesionales y personas.

VISIÓN INTERNACIONAL

Intergrowth y la globalización

Maarten de Jongh, miembro de la junta directiva y partner en Norgestion

Hace unos años, en un vuelo de Barcelona a Atlanta con Delta Airlines, tomé como postre un surtido de quesos. Dos o tres trocitos de queso diferentes que iban acompañados por una bolsa con dos *crackers*. Me fijé en ellos. En el paquete ponía que habían sido elaborados en Vietnam. En este momento, me quedó muy claro que la globalización era imparable.

Cada uno de nosotros vive en un lugar, pero todos, queramos o no, estamos conectados más de lo que somos conscientes. Y dependemos de los acontecimientos que se producen lejos de nuestra casa.

Siendo eso así, lo mejor es aplicar la técnica del judo, es decir, utilizar los movimientos de tu "adversario" a tu favor. O, dicho de otra forma, globalizarte.

Poco después de hacerme socio de ACG Barcelona, me di cuenta del potencial internacional de ACG, sobre todo en Estados Unidos. En 2013 me apunté por primera vez a Intergrowth, la conferencia anual que reúne cada primavera a unas 2.000 personas del mundo de las M&A en una

ciudad del sur de Estados Unidos. Y a pesar de que iba bastante perdido en mi primera asistencia, he continuado yendo, básicamente por tres motivos:

- **Educación:** el mundo es más grande que nuestra ciudad o nuestro país, y para saber qué sucede y que puede pasar próximamente, no hay nada mejor que hablar con profesionales que están en un entorno distinto al tuyo.
- **Entretenimiento:** después de asistir un par de veces, haces amigos y volverles a ver es muy agradable.
- **Negocio:** las conversaciones con inversores americanos en Intergrowth han generado nuevas oportunidades de negocio y hemos cerrado varias operaciones.

Durante la pandemia, Intergrowth fue substituido por conferencias virtuales, que cubrieron una parte de estas facetas, pero espero que en el próximo mes de abril volvamos a estar unos días en Las Vegas.

→
Campeonato de Golf ACG celebrado en el marco del EuroGrowth 2016 en Barcelona

1. Laboratorios Reig Jofre, galardonado en la 2ª edición de los Premios ACG Barcelona 2014

2. Miura Private Equity y Europastry, ganadores de los Premio ACG Barcelona 2015

3. Ferrer Internacional y Werfen Life, ganadores de los Premios ACG Barcelona 2016

4. Grupo Perelada y Grupo Farga, ganadores de los Premios ACG Barcelona 2017

5. Entrega del Primer Reconomiento ACG Barcelona – IESE Busines School

6. Cena Social 2015 en el Restaurante Roca Moo del hotel Omm

7. Grupo Tradebe y Fluidra, ganadores de los Premios ACG Barcelona 2018

8. Miura Partners y Areas, ganadores de los Premios ACG Barcelona 2019

9. Wallbox y Puig, ganadores de los Premios ACG Barcelona 2020

10. Alta asistencia de los socios en la Cena Social 2019

→
Éxito en la reanudación de las actividades presenciales en 2021

↑
Las sesiones testimoniales siempre han sido muy bien acogidas por los socios

SINERGIAS COMPARTIDAS

El roce hace el cariño

Carmen Mur, miembro del consejo asesor y fundadora de Mur&Partners e Impulsió de Negocis

El roce hace el cariño. Este conocido proverbio resume a la perfección cómo mi vínculo con la ACG se ha ido fraguando poco a poco, de forma paulatina, hasta el punto de consolidar una relación de afecto sincero con sus miembros.

Fui invitada a formar parte de ACG Barcelona al poco tiempo de su fundación, cuando todavía mi carrera profesional estaba estrechamente ligada a una multinacional de los recursos humanos. Y tal vez porque las personas siempre han tenido un papel relevante en mi vida, y porque siempre me he sentido inclinada a crear e impulsar sinergias personales y empresariales, la misión de ACG –fomentar y estimular el crecimiento tanto de sus miembros como de las corporaciones a las que pertenecen– cobra mayor importancia si cabe.

Encuentros informales

Cuando al cabo de unos años me incorporé a la junta directiva de la asociación, me ofrecí a organizar un encuentro informal con el resto de los miembros y sus parejas. Mi voluntad no era otra que conocer a esas personas más allá de sus roles ejecutivos y el mero *networking*. Descubrir inquietudes, aficiones y compartir momentos de conexión humana lejos del mundanal ruido.

Lo que al principio fue una iniciativa puntual fruto de mi pasión por las tertulias desenfadadas y la gastronomía, se ha convertido en una tradición y mi casa en l'Alt Empordà ha sido testigo del nacimiento de un fuerte lazo afectivo que se ha convertido en amistad. Y es que ya lo dice el refrán: el roce hace el cariño.

UNA COMUNIDAD DINÁMICA
Diez años de eventos

Ana Coll, gerente de ACG Barcelona

Para mí es un placer trabajar para ACG Barcelona y un motivo de orgullo poder transmitir lo mucho que me ha aportado profesional y personalmente a través de estas líneas. ACG Barcelona es una historia de éxito y haber podido colaborar en ello resulta muy gratificante.

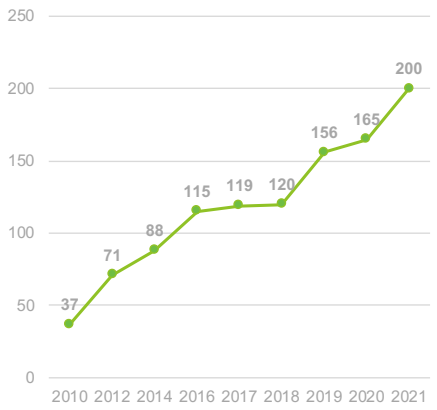
Desde sus inicios en Barcelona en 2010, la asociación ha mantenido un crecimiento continuo y ha conseguido cumplir con los objetivos marcados por las diferentes Juntas. Así, se ha llegado al 2021 con cifras récord en cuanto a número de socios y actividades, además de haberse consolidado los Premios ACG Barcelona y el Reconocimiento ACG-IESE Business School. Durante estos 10 años han pasado por nuestros eventos personalidades como Ana Pastor, José María Gay de Liébana, Félix Revuelta, Elvira Rodríguez, Juan March, Chen Yansheng, Salvador Tous, Eloi Planes, Javier Solana, Mauricio Lucena o John Hoffman, entre otros.

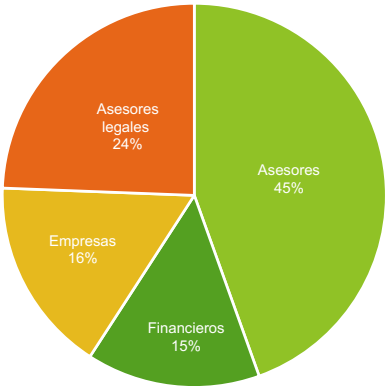
Quiero resaltar el apoyo y profesionalidad que he encontrado siempre en los presidentes y miembros de las juntas directivas, comprometidos con la asociación y ambiciosos en su visión del proyecto. Sin ellos nunca hubiéramos llegado hasta aquí.

De lo que más orgullosa me siento es de la vinculación de los socios con la asociación y su fidelidad en estos 10 años. ACG Barcelona disfruta de una participación elevada en las actividades, con una valoración muy positiva tanto de la asociación como de las relaciones creadas entre los socios.

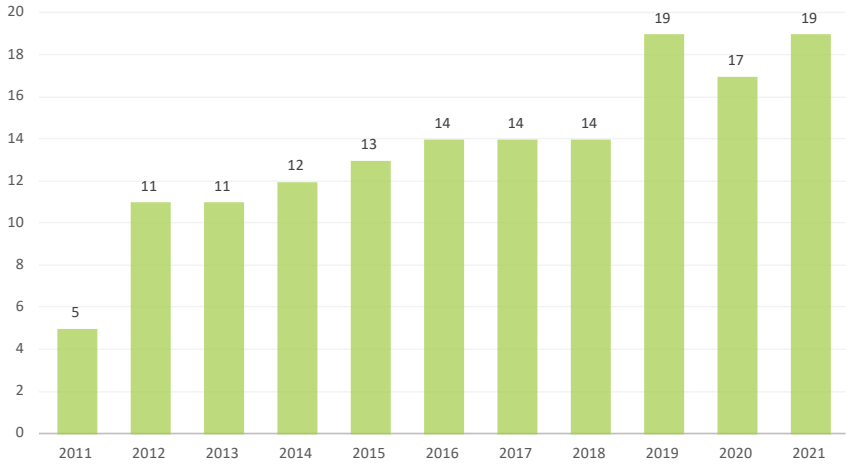
Por último, no quiero dejar de mencionar el apoyo de nuestros patrocinadores, sin los cuales nada hubiera sido lo mismo.

Evolución de socios





Eventos



ACG Y LOS RETOS DE FUTURO
Al servicio de la sociedad

Anna Gener, miembro de la junta directiva y CEO de Savills Aguirre Newman Barcelona

ACG Barcelona se ha hecho un lugar tanto en el universo de ACG a nivel mundial como en el rico ecosistema asociativo de nuestra ciudad. Han sido diez años brillantes sobre los que podemos edificar un futuro esperanzador.

Los retos de ACG Barcelona pasan por seguir ampliando nuestro colectivo, consolidar Barcelona como centro de referencia en el negocio de M&A y conectar nuestra labor con las necesidades de la sociedad.

Respecto al reto de ampliar nuestro colectivo, podemos decir con orgullo que las figuras más relevantes del negocio de M&A en Barcelona y los profesionales de referencia en las diferentes disciplinas vinculadas a este mundo ya forman parte de nuestra asociación. Por ello, nuestro futuro

↓
Sesión con Javier Solana sobre la coyuntura geopolítica

pasa por la incorporación de talento más joven y diverso. Juventud para asegurar un adecuado relevo generacional y diversidad, para ganar fuerza y riqueza.

Compromiso con Barcelona

El segundo gran reto –consolidar Barcelona como ciudad de referencia del M&A– requiere que asumamos un fuerte compromiso con el devenir de nuestra ciudad. Debemos contribuir a crear dinámicas económicas positivas, capaces de generar más oportunidades para nuestra sociedad. Para ello, seguiremos implicados en la generación de ideas, en la formación de nuestros socios, en promover el intercambio de opiniones y en configurar inteligencias colectivas. Asimismo, profundizaremos nuestra relación con las escuelas de negocio y con otras asociaciones implantadas en nuestra ciudad, pues Barcelona tiene una gran tradición asociativa, que nos dota de un potencial inconmensurable.

Conectar con los ciudadanos

Por último, debemos comprometernos con la sociedad en la que desarrollamos nuestra actividad profesional. Nuestra sociedad atraviesa un momento muy complejo, en el que debe hacer frente a retos tan extraordinariamente relevantes como la revolución tecnológica, la emergencia climática, la cohesión social o la atracción y formación de talento. Y, desgraciadamente, afrontamos todos estos desafíos en un momento en el que gran parte de la ciudadanía se siente alejada del mundo empresarial y económico. ACG Barcelona debe aspirar a ser parte de la solución de los problemas que tenemos como sociedad y a conectar el tejido económico y empresarial con el sentir de la sociedad.

En definitiva, nuestra hoja de ruta pasa por convertirnos en un colectivo más fuerte y diverso, robustecer la economía de Barcelona con nuestra actividad y, finalmente, ponernos al servicio de lo que necesita la ciudadanía para prosperar.

No puedo evitar ser tremendamente optimista al imaginar el futuro de ACG Barcelona. Contamos con las personas adecuadas para cumplir todos estos retos y muchos más que iremos definiendo en los próximos años.

A por ello, familia de ACG Barcelona.

Calendario de actividades 2012-2021

2012

20 febrero	Análisis y perspectivas del contexto económico español	***Fernando Casado,*** director del Consejo Empresarial para la Competitividad
8 marzo	Cómo invertir en Latinoamérica	***Francisco Boada***, presidente de ABANTIA ***Josep Bagué***, director financiero y secretario general de AGBAR ***Albert Collado***, socio de Garrigues
11 abril	Cena coloquio	***Javier Faus***, presidente y CEO de Meridia Capital
8 mayo	Cómo invertir en India	***Josep Mª Romances***, manager director de Closa ***Xavier Torra***, CEO de Simon Holding ***Ignacio Elburgo***, director general de Fluidra (NEEMEA) ***Sergi Sanchez Solé***, socio responsable del Indian Desk de Garrigues
16 mayo	Cómo aumentar el valor en la integración y gestión de empresas a través de los Recursos Humanos	***Joaquim Borràs***, presidente ejecutivo de ISS Facility Services
27 junio	MAB: una fuente de liquidez para poder aprovechar las actuales oportunidades de crecimiento	***Antoni Giralt***, presidente del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y subdirector general de Bolsa de Barcelona ***Juan José Cano***, socio de KPMG y asesor cualificado del MAB ***Miguel Ángel Bonachera***, CEO de AB–Biotics ***Eva María Abans***, socia de Ernst&Young
3 julio	Hacia un nuevo panorama empresarial	***Mónica de Oriol***, presidenta del Círculo de Empresarios
9 julio	España y la modestia	***Enric Juliana***, periodista
23 noviembre	Successful Growth Strategies	***Alfredo Arroyo***, CFO de Grifols
4 diciembre	Cena social 2012	

2013

24 enero	Lo que he aprendido de cincuenta emprendedores	***Antonio González Barros***, presidente del Grupo Intercom
1 marzo	Inversiones en el sector salud	***Jordi Sabé***, director de desarrollo corporativo de Almirall ***Josep Lluis Sanfeliu***, cofundador y managing partner de Ysios Capital ***Silvia Ondategui***, socia responsable de LifeSciences en E&Y
7 marzo	Oportunidades en situaciones especiales	***Eduardo Navarro***, CEO de Sherpa Capital ***Sergi Sanchez Solé***, socio de Garrigues ***Jordi Morral***, consejero delegado de Europastry
21 marzo	Comida	***Hble. Sr. Santi Vila***, conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya
25 abril	M&A como palanca de crecimiento: experiencias en mercados maduros y emergentes	***Luis Muntadas-Prim***, director de estrategia y finanzas de Agrolimen
26 junio	La visión de los inversores extranjeros sobre España	***Torben Luth***, socio de JZ International ***Jaime Malet***, presidente de la Cámara de Comercio de EE.UU. en España (AmChamSpain) ***Siobhan Sweeney-Cordova***, vice presidente ejecutivo de la American Industrial Acquisition Corporation
15 julio	Cóctel social verano 2013	
25 septiembre	Comida coloquio	***Xavier Trias***, alcalde de Barcelona
29 octubre	La internacionalización de la empresa catalana	***David Cosculluela***, director general de NINCO ***Marc Edo***, socio director de AXIS Corporate
29 noviembre	Cómo financiar el crecimiento de las empresas	***Josep Ramon Sanromà***, consejero delegado del Institut Català de Finances ***Mercedes Grau***, directora general en Cataluña de Banca March ***Luis Seguí***, socio director de Miura Private Equity
4 diciembre	Cena social 2013	

2014

29 enero	Oportunidades en el sector inmobiliario	***Pere Viñoles***, consejero delegado de Inmobiliaria Colonial ***Anna Gener***, directora general de Aguirre Newman ***Juan Pepa***, managing director European Real Estate Investments de Lone Star Funds
10 febrero	Economic Outlook 2014	***Antonio Argandoña***, profesor del IESE
10 marzo	Entrega del Premio ACG a la mejor operación corporativa	***Eugenia Bieto***, directora general de Esade ***Frederic Borràs***, presidente de ACG Barcelona ***Sergi Sánchez***, secretario del jurado ***Hble. Sr. Felip Puig***, conseller d'Empresa i Ocupació
3 abril	Resolución de conflictos en operaciones corporativas	***Manuel Conthe***, presidente del consejo asesor de *Expansión y Actualidad Económica*
24 abril	España 2014: realidad económica y perspectivas	***José Maria Gay de Liébana***, economista
8 mayo	Mis experiencias en operaciones corporativas	***Lluis Bach***, Orangina Schweppes Group / Suntory Holdings
12 mayo	Situaciones concursales. Guía de buenas prácticas	Representante de Foment del Treball ***Gary LaBranche***, presidente de ACG ***Agustí Bou***, socio de Jausás Legal ***Josep Mª Romancesc***, presidente de Closa ***Frederic Borràs***, presidente de ACG Barcelona
18 junio	Grupo Taurus, un caso de éxito	***Ramon Térmens***, presidente del Grupo Taurus
23 julio	Cóctel social verano 2014	
18 septiembre	Private equity	***Carlos Tusquets***, presidente de la Asociación Española Asesores Financieros y del Banco Mediolanum ***Luis Seguí***, socio director de Miura Private Equity ***Borja Martínez de la Rosa***, socio de Abac Capital ***Enrique Tombas***, socio fundador y consejero delegado de Suma Capital

8 octubre	Alternative banking	***Daniel Herrero***, socio fundador de Oquendo Capital ***Giovanni Miele***, socio de Metric Capital Partners ***Sergi Sánchez***, socio de Garrigues
27 noviembre	Coloquio	***Màrius Carol***, director de *La Vanguardia*
3 diciembre	Cena social 2014	

2015

15 enero	Ventajas e inconvenientes de la utilización del *earn out* en operaciones corporativas	***Enrique Tombas***, socio fundador y consejero delegado de Suma Capital ***Ignacio Lopez Balcells***, socio fundador y director de Bufete B. Buigas ***Ramon Galceran***, socio de Advisory de Gran Thornton
20 febrero	Due diligence	***Jose Mª Romances***, presidente de Closa y vicepresidente de ACG ***Nieves Briz***, socia de Jausas
9 marzo	Entrega del II Premio ACG a la mejor operación corporativa	***Hble. Sr. Felip Puig***, conseller d'Empresa i Ocupació ***Eugènia Bieto***, directora general de Esade ***Jose Cuevas***, director grandes empresas de Banca March ***Frederic Borràs***, presidente ACG Barcelona
26 marzo	Economic outlook 2015	***Profesor Juan Tugores***, catedrático de Teoría Económica y exrector de la Universidad de Barcelona
6 mayo	Evento sobre *business angels*	***Antoni Abad***, presidente de la patronal CECOT ***Agustí Pla***, presidente de Alumni Entrepreneurship ESADE ***Luis Martin Cabiedes***, socio de Cabiedes & Partners ***Jose Herrera***, socio de Landwell-PriceWaterHouseCoopers
11 mayo	La financiación de las infraestructuras	***Excma. Sra. D. Ana Pastor***, ministra de Fomento
16 junio	Grupo Europastry, una empresa familiar innovadora, en pleno crecimiento e internacionalización	***Jorge Morral***, consejero delegado de Europastry
2 julio	Cotización en mercado de valores	***Félix Revuelta***, fundador y presidente del Grupo Kiluva NaturHouse
22 julio	Cóctel social verano 2015	
17 septiembre	Los procesos competitivos	***Juan Díaz-Laviada***, presidente de Advent España ***Álvaro Maridtegui***, socio fundador de Nazca Private Equity ***Bill MacDonald***, socio de Optima Corporate ***Jorge Lluch***, vicepresidente de desarrollo corporativo de Applus
3 noviembre	La CNMV	***Mª Elvira Rodriguez***, presidenta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores
20 noviembre	Valoraciones de empresas	***Jose Mª Romances***, presidente de Closa y vicepresidente de ACG ***Ignacio Castellar***, socio de ViaLegis
1 diciembre	Cena social 2015	

2016

27 enero	Estrategias de inversión de una empresa familiar	***Julio Cazorla Aiguabella***, fundador y CEO de Family Counselors
17 febrero	Economic outlook 2016	***Silvia García- Castaño***, responsable de inversiones de BNP Paribas Wealth Management en España ***Joan Ramon Rovira***, director del Servicio de Estudios Económicos de la Cámara de Comercio de Barcelona
14 marzo	Entrega del III Premio ACG a la mejor operación corporativa	
14 abril	El papel de la banca en el crecimiento de las empresas	***Juan March de la Lastra***, presidente de Banca March
22 abril	*Best pratice* en la compra-venta de empresas	
29 abril	*Best pratice* en la compra-venta de empresas	
24 mayo	Evento sobre M&A en el sector farma	***Alejandro Ollé***, socio fundador de Galenicum ***Ramesh Jassal***, director del sector salud en Clearwater International ***Miguel Ángel Lorenzo***, director de healthcare en Clearwater International
16 junio	El día a día en las secciones economía de la prensa	***Miguel Jiménez***, subdirector de información de *El País* ***Manel Pérez***, subdirector de *La Vanguardia*
19 julio	Compraventa de pasivos	***Jaume Oliu***, responsable de mercados institucionales en Banco Sabadell ***Miquel Paris***, director general corporativo de Genebre ***Jaime Prieto***, managing partner de Kartesia
21 julio	Cóctel social verano 2016	
11 octubre	Las tendencias en el sector del turismo	***Marian Muro***, directora para España del Grupo Juliá ***Alejandro Hernández-Puértolas***, managing partner y CEO de HI Partners ***Jean-Noel Saunier***, CEO y cofundador de MyTwinPlace
20 y 21 octubre	EuroGrowth 2016	
29 noviembre	Cena social 2016	
16 diciembre	Las M&A en el mundo del deporte	***Chen Yansheng***, mayor accionista del RCD Espanyol
1er lunes de cada mes	Mesa del socio	

2017

9 febrero	La vuelta a la inversión en el inmobiliario español	***Juan Velayos***, Neinor Homes
22 febrero	Claves de la inversión en energías renovables en el momento actual	***Maria Pilar García Guijarro***, Watson Farley & Williams Spain ***Jon Lezamiz***, Gamesa ***Diogo Saalfeld Reis***, Exus Management Partners ***Nacho Soucheiron***, Sinia Renovables – BS Capital
22 febrero	Asamblea anual 2017	
21 marzo	Entrega del IV Premio ACG a la mejor operación corporativa	
24 al 26 marzo	Fin de semana ACG SNOW	

4 abril	Inversiones alternativas: *private equity*	***Claudio Aguirre***, Altamar Capital Partners
8 mayo	Cuánto vale mi empresa	***Santiago Simon***, Esade ***Javier Rigau***, Private Equity Abac ***Xavier Ferreon***, Soluciones Reunidas
18 mayo	Cultura y medios de comunicación	***José Creuheras***, Grupo Planeta y Atresmedia
13 junio	La perdurabilidad en la empresa familiar	***Salvador Tous***, Tous
12 julio	Cóctel social verano 2017	
3 noviembre	Best practices para invertir en private equity desde un Family Office	***Inés Andrade***, Grupo Altamar ***Maite Lacasa***, MdF Family Partners ***Nicolás Ruiz***, Landon Investments
6 y 7 noviembre	Eurogrowth 2017	
9 noviembre	El resurgir del sector inmobiliario cotizado	***Ismael Clemente***, consejero delegado y CEO de MERLIN Properties
29 noviembre	Cena social 2017	
1er lunes de cada mes	Mesa del socio	

2018

16 enero	Experiencias de emprendedores e inversores en tecnología	***Jordi Viñas***, Nauta ***Jordi Jofre***, Talenta ***Miguel Vicente***, Wallapop
9 febrero	El emprendimiento	
14 febrero	Tradebe, crecimiento por adquisiciones internacionales	***Josep Mª Creixell***, Grupo Tradebe
19 abril	El futuro del retail: Wal-Mart vs Amazon	***Profesor Jaume Hugas***, ESADE
19 abril	Asamblea anual 2018	
24 mayo	Grupo Cirsa: introducción a la compañía y estrategia de crecimiento inorgánico	***Joaquim Agut***, Grupo Cirsa-Nortia
28 mayo	Entrega del V Premio ACG a la mejor operación corporativa	***Profesor Antón Costas***, Universidad de Barcelona
Del 19 al 20 junio	Congreso internacional Eurogrowth 2018	
19 junio	Experiencias en operaciones corporativas: The Colomer Group, Altadis, Telefónica, Abertis...	***Carlos Colomer,*** empresario
17 julio	Cóctel social de verano 2018	
18 septiembre	Inversión en restauración	***Ignasi Ferrer***, Va Piano ***Carlos Pérez Tenorio***, Foodbox ***Jordi Barri***, Flax & Kale
31 octubre	Oryzon, un viaje biotecnológico: de start-up universitaria a cotizar en los mercados	***Carlos Buesa***, Oryzon
20 noviembre	La integración de las compañías post-M&A	***Conxi Perez-Andreu***, InMovement ***Eduardo Conde***, Seeliger&Conde ***Quim Borrás***, ISS
29 noviembre	Cena social 2018	
1er lunes de cada mes	Mesa del socio	

2019

22 enero	Las operaciones en el sector de la energía	***Emili Rousaud***, Factor Energía
13 febrero	De 20 a 100	***Pau Relat***, Mat Holding ***Judith Viader***, Frit Ravich ***José Elías***, Audax Energía
7 marzo	Grupo empresarial Costa: crecimiento y diversificación vía adquisiciones	***Jorge Costa***, grupo empresarial Costa
Del 15 al 17 marzo	3rd ACG Snow Conference	
11 marzo	Las operaciones en el sector del fútbol	***Esteve Calzada***, Prime Time Sport ***Josep Mª Minguella***, agente de jugadores ***Gino Pozzo***, Udinese y Watford
18 Marzo	Entrega del VI Premio ACG Barcelona	***Xavier Ferrás***, profesor de ESADE
26 marzo	Presente y futuro del sector de residencias para mayores. ¿Continuará la consolidación?	***Álvaro Abascal***, Domusvi ***Carlos Araoz***, Azora ***Javier Romero***, Emera España
26 marzo	Asamblea anual 2019	
13 junio	Overview of M&A trends in the USA and Europe	***Jim Zipursky***, Corporate Finance Associates
3 julio	El crecimiento de Eurofragance, una empresa internacional	***Santiago Sabatés***, Eurofragance
10 Julio	Cóctel social de verano 2019	
15 julio	M&A en el packaging cluster	***Andreu Antonell***, Dara Pharma ***Thomas Kermorgant***, Sinter Iberica Packaging ***Koke Pursals***, EdV Packaging
17 septiembre	Fira de Barcelona. El motor económico de las empresas	***Pau Relat***, MatHolding
2 octubre	Sesiones con Foment de Treball	
29 octubre	De 20 a 100	***Joan Boix***, Noel Alimentària ***Ignacio Duch***, Plásticos Kompuestos ***Miguel Viñas***, BCNonwovens
5 noviembre	HIP: una historia de crecimiento vía adquisiciones y creación de valor	***Alejandro Hernández Puértolas***, HI Partners
6 noviembre	Sesiones con Foment de Treball	
21 noviembre	Cena social 2019	
4 diciembre	El sector del agri-business	***Jordi Alegre***, Miura Private Equity ***José Gandía***, Sat Royal ***Jordi Mateu***, Agromillora
1er lunes de cada mes	Mesa del socio	

2020

21 enero	La empresa familiar y el entorno start-ups biotech	***Ignasi Biosca***, Reig Jofre
5 marzo	Sesión de Reconocimiento IESE	Reconocidos 2018 y 2019

7 abril	¿Dónde estamos y qué podemos esperar que pase a nivel económico cuando se supere la crisis del coronavirus?	***Xavier Vives***, IESE
9 abril	La situación al día de hoy de la economía china después de la crisis del coronavirus. ¿Qué podemos esperar aquí?	***Eduardo Morcillo***, InterChina Consulting
22 abril	Cómo financiar la liquidez en estado COVID-19	***David Noguera***, Banco Sabadell
29 abril	COVID-19. Visión desde Italia	***Enrico Letta***, exministro de Italia
6 mayo	COVID-19. Visión desde EE.UU.	***Robert Hansen***, Tuck School of Business at Dartmouth College
21 mayo	La perspectiva del sector biotech	***Javier García***, Columbus Venture Partner
25 mayo	La salida de la crisis	***Núria Mas***, IESE
29 junio	Perspectivas y tendencias de los centros comerciales en la era post-COVID	***Grégoire Huillard***, Rodamco ***Carlos Sanchez Lastra***, Rodamco
2 julio	Fluidra, de un taller en Poble Nou a líder mundial de piscinas	***Eloi Planes***, Fluidra
14 julio	Asamblea anual y cóctel social de verano 2020	
16 septiembre	Inversiones en ciencias de la vida	***Guillaume Darnand***, Goodgrower ***Josep Lluís Sanfeliu***, Asabys Partners ***Valerie Vanhooren***, ONA Therapeutics
16 octubre	Las claves del éxito del hub tech de Barcelona	***Josep Casas***, Naturitas ***Miquel Martí***, Barcelona Tech City ***Pere Vallés***, Exoticca
4 noviembre	Search funds	***Leon Bartolomé***, inversor en search funds ***Jorge Maortua***, JB46 Investment Partners ***Marc Bartomeus***, Repli
19 noviembre	de 20 a 100	***Josep Ametller***, Casa Ametller ***David Martín***, Tradeinn
2 diciembre	Capitalismo 2.0: gestionando el impacto a través de ESG	***Marta Anglada***, Ferrer ***Anna Barba***, Tous ***Cecilia Dall'Acqua***, Deloitte

2021

23 febrero	La política industrial de España y el aprovechamiento de los fondos de recuperación europeos	***Raúl Blanco***, secretario general de Industria y PYME.
2 marzo	Mesa redonda sobre las nuevas formas de trabajar	***Rafa de Ramón***, CEO de Utopicus ***Aleix Valls***, fundador y CEO de LiquiD, ex-CEO de Mobile World Capital ***Vicente Guallart***, fundador del Institute For Advanced Architecture of Catalonia.
23 marzo	Compartiendo experiencias de M&A: la operación de Óptica Universitaria	***Óscar Llaudet***, socio de Windcorp Translink ***Ángel Diez***, senior director corporate finance de CaixaBank
7 abril	La movilidad en la ciudad	***Mar Alarcón***, Social Car ***Timo Buetefisch***, Cooltra ***Miquel Martí***, Moventia
15 abril	Las experiencias de M&A durante la pandemia	***Jaime Arrastia***, managing director in the Consumer & Retail Investment Banking Group at Royal Bank of Canada Capital Markets
21 abril	Mesa redonda sobre distress M&A, operaciones de unidades productivas en un entorno de crisis	***Eduardo Navarro***, Sherpa ***Raúl Valero***, Banco Sabadell ***Jordi Albiol***, DWFRCD ***Roberto Niño***, juez especialista mercantil
27 mayo	Operaciones de M&A en el sector tecnológico	***Jesús Durán***, Dentons
31 mayo	Entrega del VII Premio ACG Barcelona	
2 junio	Mesa redonda sobre los carve outs	***Jordi Bricio***, managing partner en PHI Industrial Acquisitions ***Xavier Perna***, socio en Perna Bertran y Asociados ***Beltrán Sánchez***, director de precios de transferencia en Bové Montero y Asociados
22 junio	5G	***John Hoffman***, MWC
15 julio	Sesión sobre el Reconocido y cóctel social	
7 octubre	Conferencia sobre perspectivas frente a los desafíos globales	***Javier Solana***, político, diplomático, profesor y físico
13 octubre	Cercle d'Economia: sesión inaugural del ciclo sobre el tamaño de la empresa catalana y española	
18 octubre	Comida	***Maurici Lucena***, presidente y consejero delegado de Aena
3 noviembre	Cercle d'Economia, 2ª sesión. Estrategias de crecimiento: innovación	
8 noviembre	Entrega del VIII Premio ACG Barcelona	
17 noviembre	Cercle d'Economia, 3ª sesión. Estrategias de crecimiento: la internalización	
18 noviembre	Mesa redonda sobre BME Growth, la bolsa de las pymes	***Jose Antonio Barrena***, director general de Norgestion ***Naiara Bueno***, socia de Garrigues ***Álvaro Castro Martínez***, director de mercado de Bolsa de Valencia ***Raúl Gallego***, director general de IWeM ***Roger Piqué***, socio fundador de Inveready Investment Technology Group
1 diciembre	Cercle d'Economia, 4ª sesión. Crecimiento orgánico versus crecimiento inorgánico	
14 diciembre	Cena social 2021	
Último miércoles mes desde 22 septiembre	Afterworks	

Patrocinadores

Premios
ACG Barcelona

Reconocimiento
ACG – IESE Business School

Eventos y Afterworks
ACG Barcelona

ACG Barcelona cuenta con los servicios de

ACG®

Barcelona