

Entrevista a Luis Moncasi, Director General de ACA, S.A. SOCIEDAD DE VALORES

## “Somos el complemento ideal para las Entidades de Crédito”

La Sociedad de Valores ACA se creó en el año 1970 con gran parte de las cajas de ahorro catalanas como accionistas. En aquellos momentos aún no existía la Comisión Nacional del Mercado de Valores y se creó esta agrupación de interés económico con el fin de resolver la problemática del Depósito y Custodia de Valores.

**A** qué tipo de clientes se dirige ACA?

Todos nuestros servicios están orientados exclusivamente a Entidades de Crédito, nunca a clientes finales. Es esto lo que nos diferencia de la competencia. Sólo trabajamos con entidades de crédito, ya sea con nuestros accionistas como con otras Cajas, Bancos y Cooperativas de crédito. Y ellos son los que se encargan de gestionar la relación con el cliente: lo conocen, saben sus necesidades, sus gustos.

¿Qué servicios ofrece ACA a sus clientes?

Los servicios que ofrece ACA Valores abarcan todo el ciclo de vida de una operación en los mercados de valores, desde la ejecución, liquidación y depósito de valores de contado y derivados, tanto nacionales como internacionales, hasta servicios asociados a la emisión de valores y de gobierno corporativo, soluciones tecnológicas y actividades

de soporte para las Entidades Depositarias de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones.

Conviene destacar que los servicios que ofrecemos están muy orientados a dar un adecuado soporte a la actividad que desarrollan nuestras entidades clientes en el ámbito de valores, descargándoles de cualquier trabajo que les impida centrarse y especializarse exclusivamente en la gestión propia, así como en la atención y comercialización a sus clientes.

¿Qué papel juega la tecnología dentro de la Sociedad de Valores que usted dirige?

Toda ACA Valores tiene una necesidad fundamental de invertir permanentemente en recursos humanos especializados y en tecnología para poder dar respuesta a las continuas exigencias que implican un servicio personalizado y de calidad a cada uno de sus clientes y adaptarse a un entorno que lleva años en per-

manentes cambios.

Estos cambios serán más acusados los próximos años, con la implantación de las nuevas directivas comunitarias sobre mercados e instrumentos financieros y sobre compensación y liquidación de valores. Para ello, desde ACA, nos estamos anticipando a este nuevo escenario, creando productos tecnológicos de alto valor añadido donde la entidad de crédito pone su marca, mientras que ACA se mantiene en un discreto segundo plano.

¿Qué opina de la proliferación de chiringuitos de inversión?

Yo creo que últimamente se ha hablado mucho del tema en los medios de comunicación y por ello da la sensación de que hay más, pero sinceramente creo todo lo contrario. La CNMV está cumpliendo escrupulosamente el objetivo de velar por la transparencia de los mercados de valores españoles, así como por la protección de los inver-

sores.

Tenga en cuenta que es difícil detectar a tiempo cuándo alguien se está dedicando a prestar un tipo de servicio para el que no está habilitado y que sólo están acreditados a prestar los intermediarios financieros debidamente registrados. En este sentido, creo que la Comisión está haciendo un buen trabajo de prevención y detección respecto a este problema.

¿Cuáles son los proyectos de futuro de ACA?

En los últimos años hemos ampliado de forma considerable el abanico de servicios que ofrecemos a las Entidades de Crédito. Así, desde actividades relacionadas con los mercados derivados hasta temas puramente de carácter tecnológico.

Como muestra de lo anterior, le diré que hemos puesto en marcha un nuevo servicio de Internet llamado El Rincón del Inversor, que se dirige a un usuario cada vez más exigente y sofisticado.



Del mismo modo, estamos trabajando en un novedoso servicio en España, con una magnífica acogida entre nuestros clientes, derivado de la entrada en vigor de la Ley Financiera y la nueva Ley de Instituciones de Inversión Colectiva. Estas han acentuado las obligaciones de supervisión que ya tenían encomendadas las Entidades Depositarias de fondos de inversión. Esto supone la exigencia de disponer de un departamento dotado de una infraestructura en recursos

humanos e informáticos muy costosos. Nosotros hemos creado una unidad especializada para facilitar a las Entidades Depositarias la asunción de esta responsabilidad. ●



ACA, S.A. Sociedad de Valores  
ACA, S.A. S.V.  
Av. Meridiana, 27, 3º  
08018 Barcelona  
Tel 93 390 49 00  
Fax 93 390 49 99  
aca@acavalores.es

Entrevista a Juan Díaz-Laviada, Consejero Delegado de ADVENT INTERNATIONAL ADVISORY en España

## “Apoyamos a las empresas participadas especialmente en la estrategia de adquisiciones”

Advent es una de las mayores entidades del mundo de capital riesgo. Tiene establecidas oficinas en 13 países de América del Norte, Europa Occidental y Central, América Latina y Asia Pacífico, desde donde

ha invertido en más de 500 compañías en 35 países diferentes. Fundada en Boston el año 1984 promovida por profesionales del sector financiero procedentes de Harvard, en el año 2002 se estableció

en Madrid, consolidando lo que había sido su colaboración de más de ocho años con el equipo que dirige D. Juan Díaz-Laviada, que ahora es su Consejero Delegado en España.

**S**r. Díaz-Laviada, ¿qué decidió a Advent a operar en España y cuáles han sido sus inversiones más significativas?

Advent tiene una relación con España antigua, desde el año 1995, a través de nuestro equipo. Realizamos tres operaciones, Jazztel, Alcalá Farma y Human Group, y como su resultado fue muy bueno y el mercado español tenía un gran crecimiento decidieron integrarnos completamente en su organización. Posteriormente se realizó la inversión en Parques Reunidos, grupo en el que recientemente hemos ampliado la inversión para la adquisición de un parque en Bélgica.

¿Cuál es la estrategia de inversión de Advent?

Invertimos en los sectores electrónico, tecnológico industrial, comunicaciones, medios de comunicación, salud y farmacia, servicios a empre-

sas, servicios financieros y distribución; con un valor empresa preferente entre 50 y 500 millones de euros, pero podemos invertir en casos concretos hasta 1.000 millones de euros. El periodo de la inversión suele ser al menos de 4 o 5 años, aunque en ocasiones se prolonga, como en el caso de Human Group que ha sido de nueve años.

¿Cuál es su preferencia en cuanto al destino de los recursos invertidos?

Tenemos tres vías de actuación preferentes que intentamos que se produzcan en nuestras compañías participadas, al menos alguna de ellas: La internacionalización, es decir, hacerlas crecer en nuevos mercados -por ejemplo, con adquisiciones- y por tanto facilitando su consolidación; la reestructuración, en positivo, para adaptarse a nuevos retos y aumentar la rentabilidad, -por ejemplo vender divisiones no estratégicas o comprar

otras que si lo sean- y, finalmente, el crecimiento que posibilitan los mercados de expansión muy rápida.

Una vez realizada la inversión, ¿apoyan a la empresa en otros aspectos?

Les apoyamos en todo lo posible, asesorándoles, facilitándoles contactos, abriéndoles acceso a otros tipos de financiación, y especialmente les apoyamos en la estrategia de adquisiciones.

Destacaría sus recientes inversiones en Europa del Este, en los nuevos países que se han incorporado a la UE, o los que están negociando su adhesión, incluida Turquía. Según su criterio, ¿qué atractivos presenta esta zona geográfica para Advent?

Son países que cuentan ya con unas ciertas infraestructuras que nos permiten invertir con mayor seguridad,

jurídica y física, que ya tienen distintos operadores del mercado homologables y que al mismo tiempo al estar en unas etapas menos desarrolladas tienen mucho recorrido de crecimiento.

“Internacionalización, reestructuración positiva de negocio y mercados de rápida expansión, tres vías preferentes a las que orientamos las inversiones”.

¿Cómo puede un proyecto empresarial ser elegido para que Advent estudie invertir en él?

Debe de tener dos características primordiales: que la empresa tenga un gran crecimiento y que su equipo directivo, muy fuerte, nos convenza con su plan de ne-



gocio. En ciertos casos tomamos la iniciativa y proponemos a las empresas objetivo nuestra participación, pero también recibimos y estudiamos propuestas con interesantes proyectos empresariales adecuados a nuestra política de inversión. ●

ADVENT INTERNATIONAL ADVISORY, S.L.  
Velázquez, 140  
28006 Madrid  
Tel. 91 745 48 60  
Fax. 91 745 48 61

Juan Díaz-Laviada se incorpora a Advent en 2002 como Director General de Advent en España, procedente de Dresdner Kleinwort Capital Spain, donde era socio fundador y Director General. Anteriormente había sido socio fundador de Iberfomento, una compañía independiente dedicada a la actividad de capital inversión y fusiones y adquisiciones y socio de Arthur Andersen, trabajando en la división de consultoría y auditoría. Ha liderado o co-liderado 22 inversiones y ha formado parte del consejo de 21 empresas. Licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICAD, y MBP por Keller School of Management (Chicago), y con más de 17 años de experiencia en Capital Riesgo y F&A, Díaz-Laviada es también Consejero de Parques Reunidos y Vicepresidente de ASCRI (Asociación Española de Capital Riesgo).