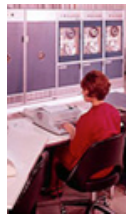




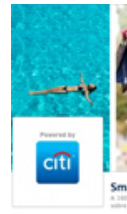
PORTADA



CONOCE



NUESTRO INVITADO



NACIONAL



INTER NACIONAL



COMUNIDAD



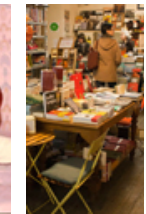
EN FORMA



EL EXPERTO



ASÍ ES



VENTAJAS Y OCIO

NUESTRO INVITADO | Adolfo Carvajal, ex Citi

Adolfo Carvajal, ex Citi Partner, Eland Private Equity



Tras 15 años trabajando en Citi y un brillante desarrollo profesional en Londres y España, Adolfo Carvajal dejó Citi para iniciar nuevos proyectos profesionales. Actual socio de Eland Private Equity, gestora de Fondos de Capital Riesgo española focalizada en la inversión en infraestructuras de generación de energía renovable, recuerda con cariño su paso por nuestra casa.

"El mayor reto al que me enfrenté fue ganarnos el respeto profesional dentro de la firma cuando aterrizamos en Salomon Londres allá por 1990, y conseguir que España fuera uno de los mercados importantes para la

¿En qué año comenzaste a trabajar en Citi y cómo evolucionó tu carrera profesional dentro de la entidad?
Comencé a trabajar en Salomon Brothers International en la oficina de Londres en 1990 en la división de renta variable; Salomon fue adquirido por Travelers en 1997 y fusionado con su rama de retail brokerage Smith Barney previamente a la creación de Citigroup en 1998.
A modo de curiosidad y debido a la cadena de fusiones en la industria, a lo largo de mi carrera pasé, sin cambiar de mesa, de trabajar en SB (Salomon Brothers), a SSB (Salomon Smith Barney), después a SSSB (Schroders Salomon Smith Barney) y cuando ya no se podían poner más letras finalmente nos convertimos en C (Citigroup).
Al margen de lo anterior, desarrollé toda mi carrera en el área de Sales & Trading de equities europeas, siendo responsable del Trading y de los libros propietarios de la firma en diversos mercados europeos de acciones (España, Suiza, Italia y Portugal).
Permanecí con la firma en Londres hasta el año 2000, año en el que debido a que tanto Citi como Schroders (recién adquirida) tenían oficina en Madrid, se decidió potenciar esta oficina y trasladar los libros de trading y por tanto ofrecerme dirigir el trading de acciones Ibéricas desde

compañía en aquellos años".

"Citi es una gran institución para aprender y crecer profesionalmente con la posibilidad añadida de adquirir una exposición global, y donde se suelen aplicar principios de méritos e igualdad de oportunidades".

PERFIL

¿Casado? Felizmente desde hace 20 años.

¿Hijos? Dos: Marta de 16 años y Pablo de 12.

¿Signo zodiacal? Libra.

De pequeño querías ser...

Sorprendentemente: Agente de Cambio y Bolsa.

Un país para perderse: Filipinas, con sus 7.000 islas y más recientemente el desierto de Atacama.

Un libro: "Reminiscences of a Stock Operator" de Edwin Lefevre, escrito en 1923 donde se comprueba que los principios que gobiernan los mercados son intemporales.

Una película: "Érase una vez en

Madrid.

Desde un punto de vista operativo la evolución de mi carrera, como es habitual en mesas de Sales & Trading, fue pasando por adquirir más responsabilidad a través de la cobertura de más mercados o con más tamaño por ingresos y riesgo, responsabilidad sobre más funciones (Agency, Principal, Prop Trading, Sales-Trading...), y tamaño del equipo a mi cargo.

Funcionalmente, si bien las estructuras en departamentos de mercados son bastante poco piramidales y jerárquicas, pasé de VP a Director y posteriormente a Managing Director.

15 años en Citi dan para mucho. ¿Cuál fue tu mayor reto?

Realmente hubo de todo, pero el mayor reto a nivel personal mío y del pequeño grupo de españoles que aterrizamos en Salomon Londres allá por 1990 fue ganarnos el respeto profesional dentro de la firma, y conseguir que España fuera uno de los mercados importantes para la compañía en aquellos años.

No olvidemos que en aquella época España todavía estaba en la peseta, que se sufrieron cuatro devaluaciones en dos años, y que el país tenía muy poco peso dentro del agresivo mundo de la banca de inversión internacional.

¿Y el mejor momento?

Hubo muchos, aunque por su significado el más importante fue mi promoción a Managing Director pues suponía un reconocimiento profesional a mi carrera, más aún estando en Madrid en aquella época.

¿Qué te llevó a cambiar?

Fue una cuestión de momento vital: tras haber pasado los primeros diez años en Londres, ser destinado a Madrid y estar aquí cinco años, la firma decidió las operaciones en Londres y me pidió que volviera allí. Realmente lo sentí mucho pero no veía a mi familia en aquel momento haciendo las maletas otra vez.

¿Qué valoración tienes de Citi, ahora que trabajas fuera?

Una gran institución para aprender y crecer profesionalmente con la posibilidad añadida de adquirir una exposición global, y donde se suelen aplicar principios de méritos e igualdad de oportunidades.

De todo lo que aprendiste en ese tiempo ¿qué es lo que más has aplicado durante tu posterior carrera profesional?

Posiblemente buscar el sentido común, aplicar disciplina y ser objetivo en el análisis, enfoque y resolución de los problemas. Estando en una mesa de Trading hay que ser disciplinado y objetivo para tener éxito.

¿Sigues teniendo algún vínculo con el banco? ¿Mantienes contacto con algunos de tus antiguos compañeros?

Sigo manteniendo el contacto social con varios de mis antiguos compañeros aquí y en Londres. Profesionally no trato con Citi directamente pero he comprobado que existe un nexo de unión entre los alumni similar al de las escuelas de negocios donde reconocerse como alumni de Citi es una buena carta de presentación.

Ahora eres socio de Eland Private Equity. ¿Nos puedes comentar brevemente a qué os dedicáis?

Somos una gestora de Fondos de Capital Riesgo española focalizada en la inversión en infraestructuras de generación de energía renovable. Tenemos tres Fondos invertidos en España e Italia y un cuarto en Chile que invierte en proyectos renovables allí.

¿Encuentras mucha diferencia entre una y otra entidad?

Mucha en lo material, pues esta es una organización pequeña y muy focalizada que no dispone de las facilidades e infraestructuras de una gran corporación como Citi. Sin embargo en el fondo se respetan y aplican valores similares, pues el nuestro es también un negocio de gestión de dinero de terceros por lo que la adecuación del cliente al producto, la transparencia y el alineamiento de intereses con nuestros clientes también gobiernan nuestra actividad.

América” una gran historia de amistad y traición.

Una canción: “Creep” de Radiohead en la versión de Scala & Kolacny Brothers.

Comida favorita: Jamón ibérico, por supuesto.

Un deseo: Que los gobernantes pongan su esfuerzo en gobernar para sus administrados y no para simplemente perpetuarse en el poder.

¿A qué retos te enfrentas este año?

Principalmente sobrevivir a los cambios regulatorios que el gobierno español ha impuesto en las renovables, cuyos ingresos van a pasar de ser una tarifa fijada en el BOE por unidad producida (lo que atrajo la inversión en su momento) a que el gobierno decida fijar arbitrariamente una rentabilidad teórica a las inversiones existentes. Adicionalmente explicar a los inversores que estas cosas pueden pasar en España.

Por otra parte estamos consolidando nuestra expansión internacional a través de nuestro fondo en Chile, país que goza de una notable estabilidad regulatoria.

