Propuesta de Colaboración

Suomi Advisory

Servicios M&A

Enero 2022

1

Por qué Suomi

Consultora especilizada en procesos de M&A

Suomi Asesoramiento Corporativo

Especialistas en procesos de M&A para empresas Mid-Market y PYMEs

Talento y Experiencia

Track-Record validado

Metodología Big4

Bases de datos robustas

Nuestros Servicios

Corporate Services	▪ M&A Advisory ▪ Research ▪ Análisis Inversiones
Wealth Management	▪ Empresas ▪ Family Office

TRACK RECORD

+12

Operaciones Cerradas

+50 M

Valor de Mercado

+90 años

Experiencia Acumulada

90 %

Tasa de Éxito

2

Equipo Suomi

Experiencia, metodología y transversalidad como claves

Equipo Suomi

Advisory Board

Alvaro Martinez | M&A

Experiencia en procesos de M&A, con +10 años de especialización en el sector consumo y retail. Previamente trabajó en el equipo de inversión en Alantra Reino Unido.

Rafael Calvo | M&A

+15 años de experiencia en M&A, ha participado en un número significativo de transacciones de fusiones y adquisiciones en los sectores de servicios comerciales e industriales en Europa continental.

Pedro Monzó | M&A

Consultor estratégico con +30 años liderando proyectos de reestructuración y crecimiento corporativo. Responsable del desarrollo de Planes estratégicos para multinacionales europeas.

Jaime Jareño | Real Estate

Asesor independiente especializado en *Real Estate*. Con +20 años trabajando con diversos *Family Office* en el desarrollo de vehículos de inversión inmobiliaria.

Senior Board

Javier Martinez | M&A

MBA IESE, anteriormente trabajó en Deloitte. Especialista en finanzas corporativas con amplia experiencia en el desarrollo de Planes de Negocio Corporativos.

Miguel Aznar | M&A

Anteriormente trabajó en Deloitte. Especialista en procesos de M&A, con amplia experiencia en la gestión de mandatos de venta de compañías del *Middle-Market*.

Pablo Rodulfo | M&A

Anteriormente trabajó en Deloitte, MBA IESE. Especialista en *Due Diligence* fiscal de entidades financieras y amplia experiencia en procesos de M&A. Especialización en inversión *growth* vía Private Equity.

VALOR AÑADIDO

Conocimiento Técnico

Dilatada experiencia financiera en Banca de Inversión y Big4 proporcionan la metodología y know-how perfectos para la ejecución de las diferentes etapas de un mandato.

Foco en la Valoración y la Revisión del Plan de Negocio como partes estratégicas del proceso.

Equipo Comercial

El principal catalizador del éxito en un mandato es la gestión comercial.

Nuestras herramientas de contacto, bases de datos de colaboradores en la industria y documentos comerciales permiten maximizar el éxito.

Especialización Sectorial

Nuestro valor añadido es la especialización.

Contamos con un equipo multidisciplinar, cualificado y con amplia experiencia en las industrias de actuación, asegurando un servicio óptimo y personalizado.

Ejecución Completa

Suomi es un compañero de viaje que contribuye a optimizar el desarrollo de las compañías y ejecutar en todas sus fases las operaciones corporativas.

Ayudamos a generar el máximo valor para el accionista.

3

Nuestro Enfoque

Servicios Corporativos para maximizar el valor de su compañía

Servicios M&A

Asesoramiento Estratégico

Asesoramiento personalizado en la toma de decisión de alternativas estratégicas que mejor se acoplen al Plan Estratégico y consecución de sus objetivos.

Mandatos de Venta

Planificación y ejecución del proceso de venta de compañías. Dirección y gestión del proceso, preparación de documentación, valoración de la compañía, búsqueda de inversores y asesoramiento en negociaciones hasta el cierre de la operación.

Mandatos de Compra

Soporte de compañías en su crecimiento inorgánico. Identificación de posibles targets, acercamiento a los mismos, realización de informes de valoración y ejecución de la estrategia de adquisición.

Valoración de Empresas

Informes independientes de valoración o *Fair Valuations*, para estimar el valor de su compañía utilizando metodologías de valoración más aceptadas.

Asesoramiento Post-Adquisición

Integración corporativa en procesos de fusión u adquisición de compañías. Estudio de captura y maximización de sinergias y diseño de plan de integración.

Nuestro Enfoque

Capitalice el valor de su compañía

La venta, total o parcial, es la vía más rápida de capitalizar el valor que su compañía ha ido acumulando a lo largo de los años.

En función de la coyuntura por la que atraviesa la propiedad o el mercado en el que compite, pueden motivar que la venta sea una opción interesante, y en ocasiones hasta necesaria.

Hagamos crecer su compañía

Adquisición estratégica

Haga crecer su compañía a través de adquisiciones.

La adquisición de otras empresas permitirá ganar cuota de mercado, diversificar en líneas de negocio, generar sinergias comerciales, optimizar costes, aprovechar economías de escala y potenciar el crecimiento de una forma rápida y estratégica.

Entrada Socio Estratégico

El capital privado es una actividad desarrollada por entidades especializadas que consiste en la aportación de recursos financieros de forma temporal (3-10 años) a cambio de una participación (mayoritaria o minoritaria) a empresas no cotizadas con elevado potencial de crecimiento.

Suomi Advisory

Make it happen

gerencia@suomiadvisory.com

www.suomiadvisory.com