

PREMIER CORPORATE BOUTIQUE DE CORPORATE FINANCE PARA EMPRESAS DEL 'MID MARKET'

Premier Corporate es una boutique de corporate finance independiente, que inició su actividad en 2018 y que está especializada en el asesoramiento financiero a empresas del "mid market" en tres ámbitos muy concretos: consultoría de dirección, asesoramiento en fusiones y adquisiciones y asesoramiento en deuda.



Oscar Fernández, CEO de Premier Corporate



Miguel Ángel de León, Socio Director de Premier Corporate

Los socios de la compañía tienen una importante trayectoria en el ámbito directivo y una gran experiencia, tanto desde el lado de la banca y de los financiadores no bancarios, como desde el lado de las empresas. Ello les movió a poner en marcha Premier Corporate con el fin de convertirse en una referencia en el asesoramiento financiero a empresas del "mid market" en nuestro país, entendiendo que hay una oportunidad en el sector para firmas que apuesten por un **servicio boutique y exclusivo**: las empresas de este segmento valoran un asesoramiento financiero integral y a la medida, desde el diseño de estrategias de financiación hasta la implementación de soluciones innovadoras que impulsen el crecimiento y la competitividad de las empresas.

EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO

La propuesta de valor de Premier Corporate se basa en varios pilares: por un lado en la **experiencia directiva de sus socios** y en su profundo conocimiento del mercado, tanto desde la óptica de las empresas, como desde la de los financiadores; por otro, en un modelo de negocio basado en la calidad en el servicio prestado y en un riguroso proceso de análisis y comprensión del negocio de los clientes y de sus necesidades. Ello permite diseñar soluciones a la medida orientadas a la consecución de resultados: "conocemos muy bien cómo funcionan las empresas y cómo funciona la industria financiera, lo que nos permite generar un gran valor añadido", explica Oscar Fernández, CEO de la compañía. "Apostamos, como seña de identidad, por algo que es diferencial en nuestro sector: la cercanía al cliente. Seleccionamos cada proyecto en el que participamos y prestamos un servicio a la medida que está presidido, precisamente, por esa cercanía al cliente, y por un riguroso proceso de análisis y conocimiento de sus necesidades financieras", añade.

El equipo de Premier Corporate está

formado por seis profesionales con un perfil que conjuga experiencia y juventud, capacidades técnicas y habilidades comerciales. La empresa cuenta además con una selectiva y reducida red de senior advisors y de colaboraciones con despachos-boutiques de abogados. También tiene un consejo asesor que apoya a la compañía en su estrategia de desarrollo, el cual está presidido por un ex alto directivo del mundo financiero.

SERVICIO PERSONALIZADO

Premier Corporate se dirige a empresas medianas, muchas veces familiares, que valoran que se les preste un servicio boutique, en los siguientes ámbitos de actuación:

- 1 - Consultoría de dirección**, elaboración de planes de negocio, valoración de compañías y asesoramiento a empresas al más alto nivel en el proceso de planificación y desarrollo de su modelo de negocio, con especial foco en los sectores estratégicos de futuro, en los que la compañía aporta todo su expertise directivo;
- 2 - Asesoramiento en fusiones y adquisiciones**, en un segmento de mercado centrado en compañías en crecimiento con un ebitda a partir de 1 MM;
- 3 - Asesoramiento en deuda**, con un servicio "360 grados" que abarca la optimización y/o diversificación de las fuentes de financiación, el asesoramiento especializado en la financiación de proyectos o inversiones –tanto dentro de la banca como con fondos especializados de financiación alternativa– y la reestructuración financiera en aquellos casos en que es necesario equilibrar los balances y la capacidad de pago de las compañías.

"En muchas ocasiones comenzamos a colaborar con clientes en un ámbito deter-

minado, como el asesoramiento en deuda, y complementamos nuestros servicios con consultoría de dirección, rediseñando el plan de negocio de la compañía, incluso haciendo una valoración de la empresa para asegurarnos de que las estrategias de financiación están alineadas y tienen sentido para el valor del equity", señala Oscar Fernández.

CERCANÍA AL CLIENTE

La compañía participa al año en un número limitado de operaciones, con el objetivo de prestar en cada una de ellas el mejor de los servicios a su cliente, desde la máxima cercanía. "Nuestro objetivo no es hacer un número cada vez mayor de operaciones, ni vender ningún producto, sino prestar un servicio muy ejecutivo y cualificado que aporte un importante valor añadido a la empresa, caso a caso", explica Miguel Ángel de León, Socio Director de la compañía.

Los dos últimos años han estado caracterizados por un predominio en cartera de las operaciones de asesoramiento en deuda debido a los importantes volúmenes de deuda asumidos por las empresas como consecuencia del impacto de la pandemia. Este año, sin embargo, se ha reactivado el interés en operaciones corporativas que se habían quedado en stand-by en los años anteriores.

"El Covid provocó un importante shock en el mercado, dado que paralizó las estrategias de desarrollo de las compañías y las obligó a asumir unos niveles de endeudamiento, en un corto espacio de tiempo, que deben aún digerirse. Poco a poco la situación se ha ido reconduciendo, pero sin duda ha agudizado las diferencias entre aquellas empresas más sólidas y las que no lo son tanto, las de menor tamaño, que cada vez son un colectivo con más dificultades para acceder a la financiación, espe-

cialmente en algunos sectores", afirma Miguel Ángel de León. La apuesta de Premier Corporate es precisamente la de apoyar a este tejido empresarial, desde la profesionalidad y un profundo conocimiento del mercado.

PERSPECTIVAS

En los planes de futuro de Premier Corporate se encuentra seguir desarrollando su cartera de clientes en toda España y seguir apostando por **la calidad en el servicio como principal fuente de ventaja competitiva**. A nivel internacional, se están valorando alternativas de alianzas que permitan potenciar la relación con fondos y otras firmas internacionales.

Preguntado por la innovación en un sector como este, Oscar Fernández explica que la innovación debe estar al servicio del negocio y del cliente, en otro caso sería sólo una moda pasajera, y no lo es. "Debe permitir prestar un mejor servicio al cliente y, en este sentido, en nuestro mercado es muy importante el big data para entender lo que necesitan las empresas e identificar las mejores soluciones para atenderlas". Por su parte, Miguel Ángel de León recuerda que no hay que perder de vista que "el principal activo del sector son las personas, siendo determinante la capacidad de las organizaciones para atraer, desarrollar y retener el talento. Lo que nos diferencia no es el modelo de negocio, sino la ejecución, el servicio que prestamos, y ese servicio lo prestamos las personas".