

**Las Fusiones y Adquisiciones permiten la consolidación o diversificación estratégica para maximizar el valor de los accionistas.**



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

**PRESENTACIÓN CORPORATIVA Y DE  
SERVICIOS PROFESIONALES**

2023 / LATAM Corporate Headquarters

# Introducción

## **Servicios de banca de inversión enfocados a Empresas en Europa y Latinoamérica.**

Nuestra experiencia en el sector nos permite el diseñar soluciones de M&A, alianzas estratégicas y reestructuración de deuda para corporaciones internacionales.

Con oficinas en Madrid, Londres, Ciudad de México, Lima, Bogotá y Quito podemos acceder a grandes corporaciones, fondos de inversión y grupos de inversionistas privados en todo el mundo.

Ofrecemos un espectro completo de servicios de finanzas corporativas y banca de inversión a nivel doméstico e internacional, con un enfoque independiente, con soluciones a la medida y con experiencia del top management involucrado permanentemente.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Tabla de Contenido

- Introducción
- ¿Quiénes somos?
- Ventajas
- Servicios
- Transacciones
- Contacto



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS



# ¿Quiénes somos?

## **El Negocio**

Atención hacia el nivel senior y relaciones a largo plazo.

## **Visión Global.**

- Fundada en 2019 en la Ciudad de México, es una firma internacional de banca de inversión y servicios financieros.
- Desde su concepción, Valoria ha sido un asesor financiero líder para transacciones privadas en Europa y Latinoamérica.
- Nuestras oficinas alrededor del mundo nos permiten estar posicionados para ofrecer servicios con enfoque local y ejecutar transacciones multi-fronteras.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

## Principios de Negocio.

### Enfoque a largo plazo

- Direccionado hacia la Empresa y las Personas y no por la transacción.

### Enfoque dinámico

- Valoramos el potencial de nuestros clientes. Apoyamos sus intereses y objetivos a lo largo de toda la operación, buscando el mejor resultado para ellos.

### Excelencia

- Apuntamos a ofrecer los mejores servicios a la medida de nuestros clientes al combinar experiencia interdisciplinaria y contactos de alto nivel en diferentes industrias a nivel mundial.

# Paradigma y Convergencia

## Paradigma cambiante

- La evolución de las industrias y la globalización mundial requiere de una nueva forma de enfocar los negocios.
- Ahora más que nunca las empresas requieren servicios de banca de inversión.

## Convergencia

- Como un banco de inversión independiente, apoyamos a los clientes a navegar a través de los cambiantes escenarios de mercado. Contribuimos con nuestro conocimiento de diferentes industrias cada vez más interconectadas, a alto nivel en diferentes sectores económicos.



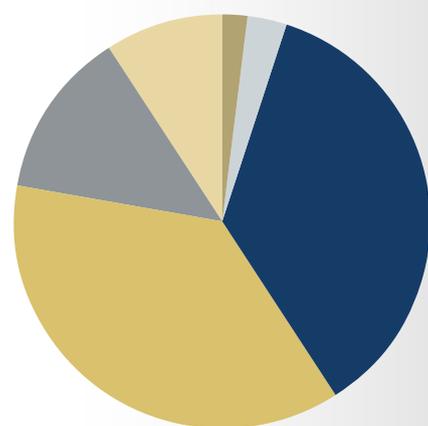
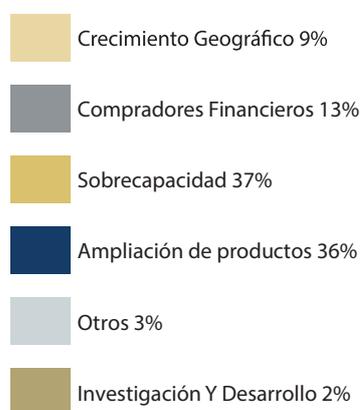
**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Paradigma y Convergencia

**El motivador principal reciente de las adquisiciones mundiales es la sobrecapacidad.**

Además de los Factores como:

- Globalización
- Desregulación
- Privatización
- Mercados de Libre Comercio

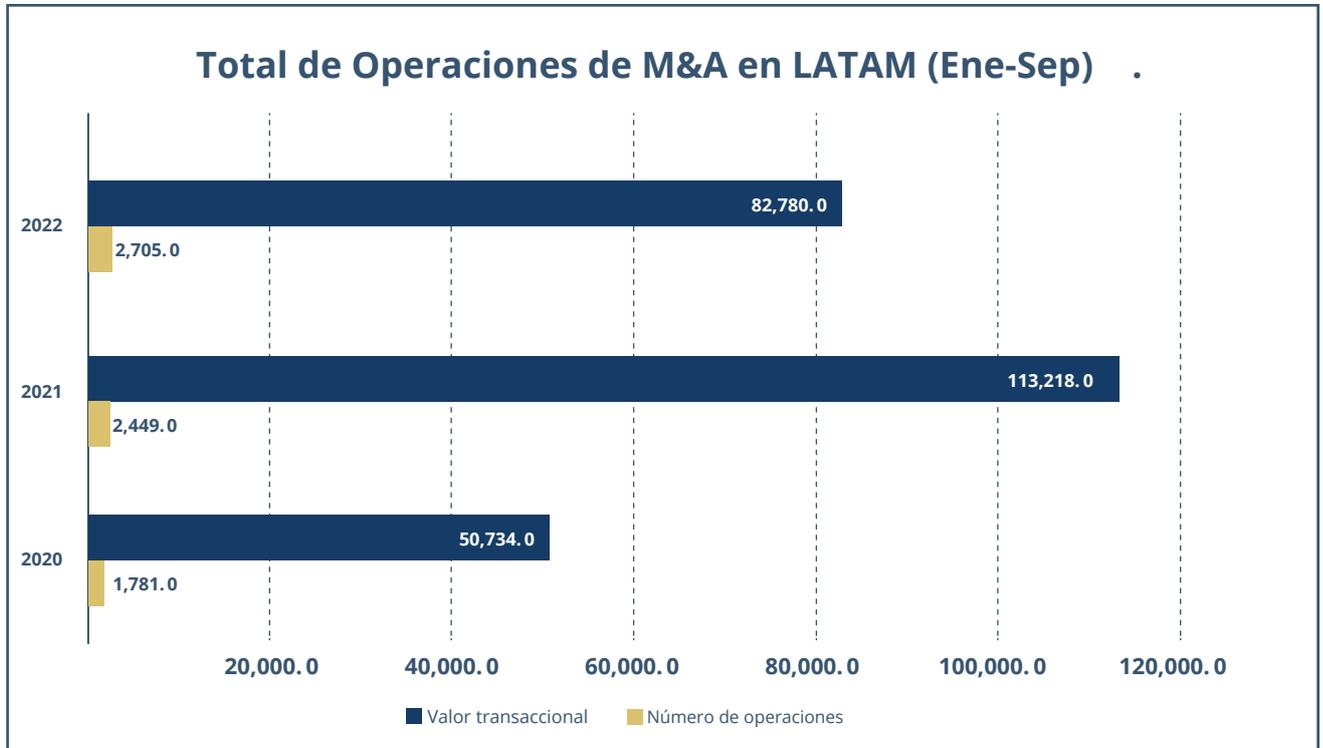


**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS



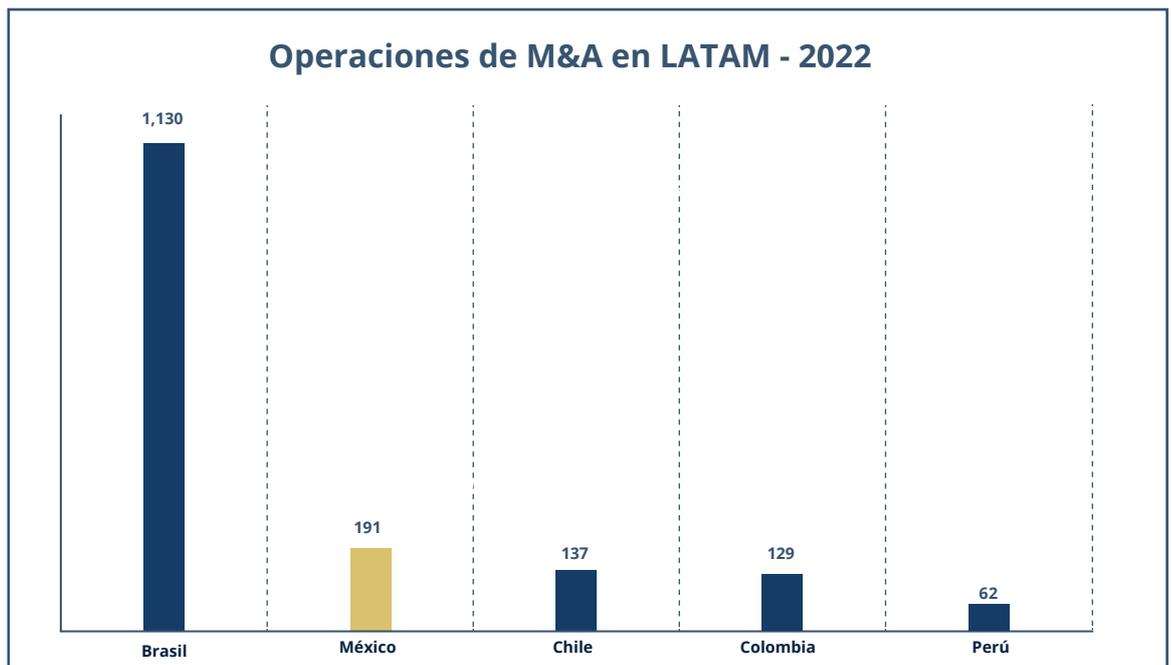
# Paradigma y Convergencia

De 2021 a 2022 (Enero-Septiembre), el aumento de operaciones de M&A creció en un +10.45% y a nivel valor transaccional cayó en -26.8%.



Fuente: Bloomberg - Capital IQ 2022. JP Morgan Equity Research 2022 - M&A Activity Global.

En base al último año registrado, México representó el segundo lugar del volumen de operaciones de M&A en LATAM.



Fuente: Bloomberg - Capital IQ 2022. JP Morgan Equity Research 2022 - M&A Activity Global.

# 2023 será complicado, pero habrá oportunidades para operaciones de M&A

Los últimos análisis del mercado de M&A sitúan al sector alejándose de un escenario de financiación a bajo coste y valoraciones elevadas, para pasar hacia uno con aumento de inflación, tasas de interés creciente, apetito inversor más selectivo y efectos dominó generalizados derivados de la guerra de Ucrania. Este contexto de incertidumbre económica se ha agudizado por la deceleración del crecimiento del producto interno bruto de muchos países a nivel mundial, lo que ha conducido a un descenso generalizado en la actividad de fusiones y adquisiciones. Aunque se piensa que el mercado seguirá activo y que los compradores continuarán buscando oportunidades que realmente generen valor.

La alta inflación y la limitación de liquidez por parte de los Bancos Centrales provocan que las condiciones del mercado empeoren. Las oportunidades se están contrayendo, La Reserva Federal Norteamericana y el Banco de Inglaterra han subido los tipos 0.75 puntos. Esto implica una liquidez más limitada y menos dinero para las operaciones.

Dentro de los sectores más atractivos para invertir, observamos que la tendencia se dirige claramente al consumo y los productos de primera necesidad como la alimentación, salud o servicios, y en este contexto de alta inflación, obviamente el energético.

Se estima que la mayor parte de las operaciones se concentran en la compraventa de empresas. El perfil del comprador de empresas, es aquellos que tratan de acceder a nuevos clientes y mercados al que no podrán acceder si no adquieren a un target. También existe un perfil típico de comprador vinculado a inversores que quieren acceder a nuevos productos y tecnologías. Y en este contexto particular hay compradores oportunistas que buscan compañías bien posicionadas en el mercado y con alta tecnología, pero que se encuentran en mala situación económica y quieren adquirirlas.

Habrán malas compañías que no seguirán, las buenas se mantendrán, pero las grandes firmas crecerán y buscarán nuevas oportunidades. Y estas últimas son las que más interesan al mercado de M&A.

Fuente: IMAP - Nov 2022



# La actividad de 2022 en cuanto a M&A perdió algo de tracción

Después de un período muy intenso, la actividad mundial en el sector de las fusiones y adquisiciones se redujo considerablemente en 2022, con lo que el valor total acumulado hasta la fecha es un tercio inferior al del mismo periodo del año 2021.

Para el tercer trimestre del 2022, se registró una caída del 17% en el número total de transacciones de M&A, con un movimiento de 2.7 billones de dólares, un descenso de más del 30% en comparación con el año 2021.

A nivel regional, el negocio de EE.UU. ha sido el más afectado, con una contracción del 40% hasta ahora, hasta los 1.2 billones de dólares, pero sigue superando tranquilamente los 712 millones de dólares de Europa (un 24% menos de valor) y los 621,000 millones de dólares de Asia-Pacífico (un 30% menos).

América del Norte, por su parte, sigue siendo la potencia que siempre ha sido en el ámbito de las fusiones y adquisiciones internacionales, ya que los compradores de EE.UU. y Canadá acapararon el 40% de todas las operaciones de este tipo a lo largo del 2022.

Incluso los patrocinadores de private-equity, que han sido muy activos en los últimos dos años, han pisado el freno recientemente. El resultado de 2022 para este sector, sin embargo, sigue siendo positivo, con un aumento del 23%.

Fuente: Refinitiv – An LSEG Business, 2022

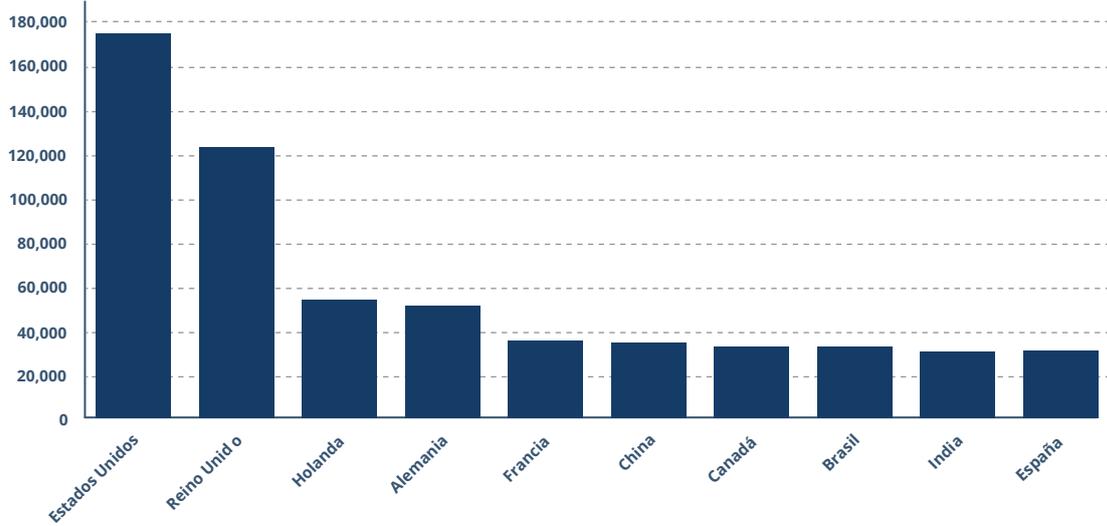


**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

## Fusiones y adquisiciones internacionales

Los países más afectados en 2022

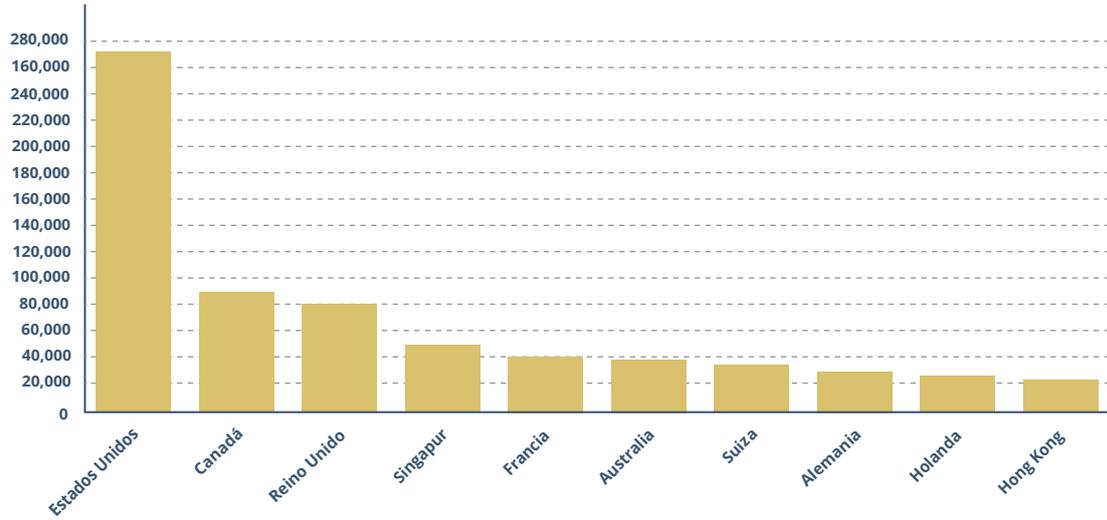
(US\$ millones)



## Fusiones y adquisiciones internacionales

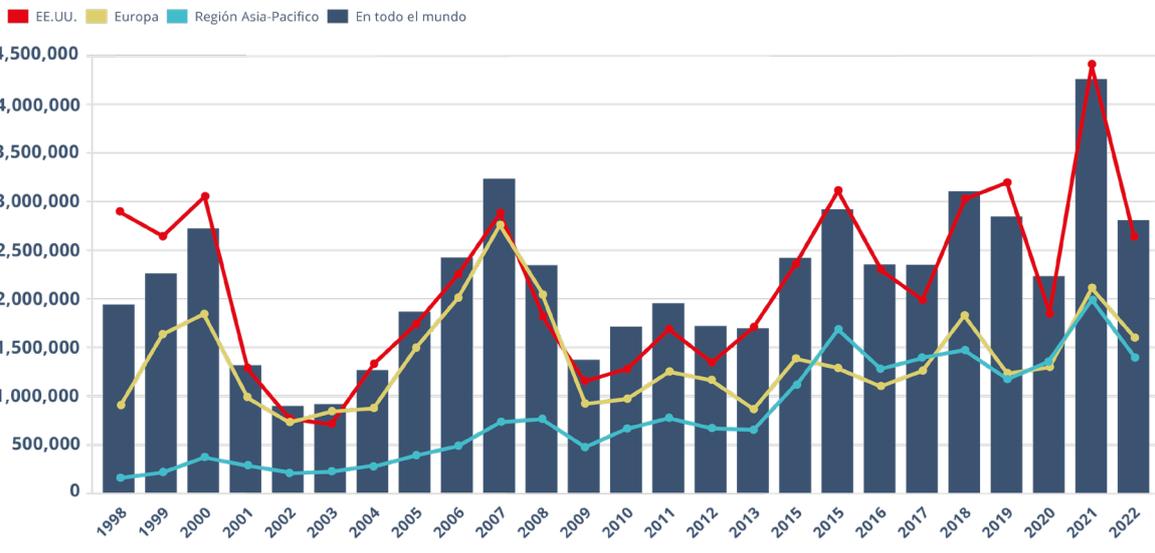
Naciones con más adquisiciones en el año

(US\$ millones)



## Cifras globales de M&A en lo que va del año

(US\$ millones)



# Las Siete claves de los mercados para 2023

## 1. Un sendero macro angosto

Los mercados han acentuado en las últimas jornadas las alertas de recesión.

Con presiones inflacionarias y un desaceleramiento del crecimiento económico a nivel mundial. Aunque aún con lo delicado de la situación económica prevista para 2023, los analistas sugieren que los inversores pueden infravalorar la resiliencia de la economía estadounidense, lo que conllevaría a un aterrizaje suave de EEUU.

## 2. Cambio de ciclo

Desde finales del 2022 se han multiplicado los efectos de la disyuntiva entre la inversión centrada en el valor (value) frente a las inversiones más centradas en el crecimiento (growth). Recientemente, las inversiones con perfil “value” han mejorado drásticamente a las empresas con perfil más “growth”.

## 3. Sombras de recesión

Existe un consenso entre los analistas sobre que la economía de EEUU pueda seguir evitando una recesión, aunque el estimado de probabilidad para que se dé una recesión es del 35% para el 2023.

## 4. Retornos ordinarios

Los mercados podrían respirar si la economía logra evitar finalmente la recesión. De presentarse un freno en el ritmo de subidas de tipos, los niveles de volatilidad experimentados durante 2022, se reducirían. Aunque el endurecimiento de la política monetaria en países fuera de EEUU, provocará que los mercados obtengan rentabilidades mediocres.

## 5. Presión de los emergentes

Después de un 2022 resiliente, los mercados emergentes pueden ofrecer una menor resistencia a un amplio giro de riesgo. A pesar de las mayores presiones que podrían afrontar en 2023, los analistas identifican varios nichos de “Valoración Barata”. En este apartado incluye segmentos como el crédito “high yield” de los mercados emergentes o acciones del norte de Asia y países como Brasil, Chile o Corea del Sur.

## 6. La deuda, entre los tipos y el crecimiento

Durante las últimas jornadas los mercados están reflejando un cambio donde para mediados de año se podría disminuir los riesgos sobre los tipos de interés y podrían aumentar los riesgos sobre el crecimiento. Ante un escenario combinado de “riesgos de recesión y alivio de la inflación” favorece una estrategia defensiva como la deuda. La renta fija de EEUU es mucho más atractiva que la renta variable dadas sus mejores valoraciones y su rendimiento superior bajo un escenario recesivo.

## 7. El retorno de la rentabilidad (real)

La mejora esperada para 2023 y un freno en la inflación podría dar lugar de nuevo a rentabilidades reales positivas. La hipótesis de los analistas respecto a nuevos mercados alcistas, se basan en la premisa de un abaratamiento significativo de los activos y un repunte convincente en la actividad cíclica. Lo que se traduce para el 2023 en retornos sobre inversiones más convencionales con alguna dosis de riesgo, durante esta espera de mejora en los mercados.

Fuente: Goldman Sachs, Nov 2022 – Financial Markets – Economic View for 2023



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Paradigma y Convergencia

Transacciones, por número y valor 2019-2021



Las operaciones centradas en la tecnología siguieron dominando el panorama, a medida que las empresas buscaban adquirir capacidades tecnológicas y transformar sus modelos de negocio. El buen comportamiento de las salidas al mercado de SPACs, entre finales de 2020 y principios de 2021, y su posterior recuperación a finales del año pasado, significa que quedan casi 500 sociedades de este tipo cotizando, que aún no han anunciado ninguna fusión y que tendrán que hacer algún movimiento antes de finales de 2022 o principios de 2023. Por lo tanto, esperamos que las SPACs sigan jugando un papel importante en el mercado de M&A en 2022, en su carrera competitiva con los grupos corporativos y los fondos de Private Equity por hacerse con los activos más codiciados.

# Socio Director

## Leoncio Velázquez Sánchez

### **Socio Director de México y América Latina.**

Es Director de América Latina y es responsable de todas las actividades de Valoria en toda la región. Es miembro del Comité de Multicredit en Guatemala y de Perú Supply Export Import en Perú.

Ha colaborado como Director General para Grupo Salinas en Perú, Guatemala y fungió como Director en México. También fue Asesor de la presidencia del Banco de la Nación, Perú y Business Advisor para Italtbank, Puerto Rico. Tiene más de treinta años de experiencia en el sector bancario, financiero y de retail enfocado al sector popular. Ha participado en proyectos de innovación tecnológica aperturando Banlínea México (empresa Fintech).

### **Estudios**

- Licenciado en Economía, Universidad Michoacana.
- Máster en administración de negocios, Universidad Católica del Perú.
- Especialidad en Planeación Desarrollo y Finanzas Públicas.
- Coach ejecutivo certificado (2017), Association of Coaching – IAC.
- Diplomado en Mercadotecnia, Tecnológico de Monterrey.
- SEMINARIUM UBA 10 Update in Business Administration, Perú.
- Cost Reduction & Strategic Financial Analysis, Universidad de Notre Dame.
- Certificación en el Programa de Gerenciamiento, Friedman Group.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Socio Director

## José Ignacio Macías Pérez

### **Socio Director de Europa.**

Es responsable de todas las actividades de Landscape en toda la región de Europa.

Cuenta con 20 años de experiencia laboral en los sectores de consultoría estratégica de negocios, asesoría financiera y transporte y logística. Ha trabajado también en banca de inversión en fusiones y adquisiciones, alianzas estratégicas y "Joint Venture" para el mercado de México, Centro y Sudamérica.

### **Estudios**

Master de Alta Dirección en Finanzas Corporativas, Instituto de Empresas Madrid 2021-2022.

Certificado en análisis financiero, Universidad de Columbia en Nueva York, ICCF (2019).

Programa de Finanzas Corporativas - CFI Certificado - Columbia Business School, Columbia - 2017.

Postgrado en Finanzas Corporativas, Wharton School of Business, Universidad de Pensilvania, Filadelfia, Penn, 2016.

Diplomado de Finanzas Corporativas, ITAM 2015.

Postgrado en Private Equity y Finanzas Corporativas, Harvard Business School, Boston, Mass 2014.

Postgrado de Gestión en Finanzas y Planeación Estratégica, MIT Sloan School of Management, Boston, Mass 2012.

MBA Master en Administración de Negocios - Universidad Metodista del Sur - SMU, Edwin L Cox School of Business, Dallas, TX 1998.

Licenciado en administración de empresas, Universidad Iberoamericana 1993.

### **Ocupación**

Director de Finanzas Corporativas-Cross Finanz Boutique Italiana de Investment Bank.

Encargado de Análisis financiero, Valuación, Análisis de rentabilidad y desarrollo de modelos financieros, con experiencia en sectores agroindustrial, financiero, retail, consumo y transporte. ¿En qué empresa?

Director de desarrollo de negocios SICE-ACS, empresa europea líder en integración tecnológica, ingeniería y construcción.

Director de desarrollo de negocios en ENIA, empresa española de asesoría técnica e ingeniería.

Director general de Ticket Bus grupo ADO, empresa dedicada a transporte suburbano y especializado.

Consultor Senior en KPMG servicios económicos oficina Dallas.

Consultor Senior en Arthur Andersen & Co. Consultoría estratégica oficina.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Partners

## Jorge Sebastián Nuño Rodríguez

### **Director México.**

Cuenta con más de ocho años de experiencia en la banca nacional e internacional, administración, economía, finanzas, gestión de ventas, dirección estratégica, amplio conocimiento del sector real estate, gestión de riesgos empresariales y personales, marco técnico y jurídico del contrato del seguro, gestión de negocios internacionales en el sector minero, actualmente es asesor financiero en grupo financiero Inbursa, City Credit Capital, Consejero De La Confederación Nacional De Concesionarios y Empresarios Mineros De México (CONACEMM). Cuenta con Cédula tipo B autorizada por (CNSF). Gestor de proyectos en distintos Fondos de Inversión. Licenciado en Economía y Administración de empresas egresado de las universidades (UAN), (UNIVER)..

## Harold Batres

### **Partner España.**

20 años de experiencia en Banca internacional, Nacional, Análisis Financiero, experiencia en la creación de Estados Financieros, experiencia en créditos Solidarios a nivel Regional, Educador Financiero a nivel grupal e individual, Experiencia PYME (Pequeña, Mediana y Gran Empresa), Análisis en Divisas mercado FOREX, Análisis de EEFF y flujo de caja, Cross-selling de productos financieros, Experiencia en Políticas de Tarjeta de Credito y Debito, Saneamiento de cartera en riesgo, Análisis de Indicadores Financieros o Ratios Financieros, Asesor de proyectos energía limpia, Asesor en bienes raíces.



**VALORIA®**  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Ángel Dominguez Sotés

## **Partner España.**

Consultor en Financiación e Inversiones, desde el 2008 vinculado a Financieras, Fondos Internacionales, Agencias de Financiación e Inversión, Sector inmobiliario, Agencias de Seguros.(Caxxor Group, IFU gobierno Danés, KFW Deg Invest, DUO M PARTNERS FZ LLC de Fujairah - United Arab Emirates y Portugal, Richland Group y Worldwide Markets, Inc. de California USA, Suite Asset Management SA de Suiza, Want Finance Renewable Energy (WFRE) Suiza, Ecoligo Alemania, UK Global Consultancy Londres, Grupo Bárymont y Asociados, España...) Relaciones internacionales entre empresas para la implementación de distintas tecnologías y soluciones integrales en el ámbito de las Energías Renovables. Implantación y metodología de Redes empresariales en Latinoamérica. Sedes: España, Costa Rica y Colombia.

Miembro del Ministerio de Defensa en España desde el 2007 al 2020, Oficina de Relaciones Sociales y Comunicación por más de 10 años, Infraestructura dos años. Actualmente Empleado Público de la Administración General del Estado Español como Técnico Superior en Sistemas Electrotécnicos y Automatizados destinado en el Ministerio de Defensa.

Socio y Fundador de ENERGYRENOVA desde 2019 en Costa Rica, empresa de Consultoría de negocios, Gerencia de Proyectos, Energías Renovables, Minería, Asesoría IED y Servicios Financieros.

Director en España desde 2018 de DC TRADING GROUP Colombia, empresa de comercio internacional, importación y exportación en energía, agroindustria, confecciones y construcción principalmente para las islas del Caribe. Intercambios comerciales, industriales y multisectoriales. Experiencia en factibilidad de mercados, representación de marcas, estrategias de marketing internacional, asesorías en procesos de certificación, logística internacional, organización eventos feriales, diseño empaque e imagen para exportación. Sedes; Colombia, Antillas francesas, República Dominicana y España.

Socio y Fundador de ECO-GROUP, Grupo de empresas profesionales aliados para la formulación, estructuración y ejecución de Proyectos Agroindustriales, construcción y energías renovables, iniciando nuestra actividad en Costa Rica con la formulación del Centro de Innovación Tecnológico Agroindustrial CITAIPZ en el año 2020.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Gustavo Adolfo Mancur Milian

## **Director Guatemala, es responsable de todas las actividades de Valoria en la región**

**Presidente del Banco hipotecario de Guatemala.**

Miembro de la asociación bancaria de Guatemala y del Consejo Consultivo del centro de investigaciones Económicas Nacionales. CIEN  
Miembro de la Asociación Bancaria de Guatemala, exdirector de la Asociación Guatemalteca de Instituciones de seguros y miembro del Consejo Consultivo del Centro de Investigaciones Económicas Nacionales CIEN.

### **Estudios**

- Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala.
- Máster en administración de empresas, INCAE de Managua, Nicaragua, con especialidad en Evaluación de Proyectos.
- Posgrado en evaluación de proyectos, Pontificia Universidad Católica de Chile, CIAPEP.
- Posgrado en administración, INCAE, Costa Rica, Boston.
- Baccalauleum Artium en Ciencias Económicas, Universidad Francisco Marroquí, Guatemala.

### **Ocupación**

- Presidente Junta Directiva Banco CHN.
- Gerente General y Representante Legal – Corporacion Top FIFTY SA.
- Gerente General, Aseguradora de los trabajadores SA, Grupo Financiero BANTRAB.
- Gerente General Banco Azteca Guatemala S.A.
- Gerente General y Representante Legal, Banco de la República SA.
- Director y Gerente General, Seguros TIKAL-S.A.
- Investigador Asociado, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales CIEN.
- Consultor encargado del programa de apoyo del Sector privado a la Salud Pública en Guatemala, Banco Interamericano de Desarrollo BID.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Alexander Díaz Herrera

## **Director Perú.**

Director de Operaciones de Perú, es responsable de todas las actividades de Valoria en la región.

Magíster en Administración de Empresas y Marketing, líder-coach con más de 15 años de experiencia en la Gerencia de empresas Retail como Integra Retail (Holding), Maestro Home Center, Casalinda Perú, en banca - finanzas como Banco Interbank, Banco Azteca del Perú, SOLFIPE Perú, en empresas del Estado, como también empresas comerciales y de servicios; logrando cambios y metas a corto, mediano y largo plazo. Enfocado en desarrollar un liderazgo empático en proyectos de desarrollo sostenible, posicionamiento de marca e inspirar equipos multidisciplinares generando alto impacto en los resultados obtenidos.

## **Estudios**

- MBA, en Marketing y Gestión Comercial - CEUPE
- MBA, Máster en Dirección y Administración de Empresas - Universidad Rey Juan Carlos, España
- Acreditación Int. Coach Certificate / Master Practitioner Designation - International Association of Coaching - IAC
- Especialización en Marketing y Ventas - Universidad del Pacífico
- Licenciado en Administración de Negocios - Zegel - IPAE

## **Cargos**

- CCO, Casalinda
- CFO, Grupo R. Rojas
- Gerente Regional Comercial, Holding Integra Retail
- Asesor, Dirección de Monitoreo y Evaluación, Organismo Técnico de la Administración de los Servicios de Saneamiento - OTASS
- Director Comercial, Latam Coaching Network
- Gerente Regional/Jefe de Plaza País, Banco Azteca del Perú
- Sub Gerente Comercial y Administrativo, Maestro Home Center Perú.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Arturo Villanueva Lama

## **Partner España.**

Participa como Director del comité de inversiones Blanco Safi.  
Director de Administración y Finanzas EVO Finance.

Gerente Senior con mas de 30 años de experiencia en el área bancaria financiera, retail, logística y recursos humanos como gerente general CFO y director general. Experiencia en la implementación e inicio de operaciones de empresas en el sector retail, en Perú, Panamá, El Salvador, Argentina y Brasil.

## **Estudios**

- Licenciado en Administración de Empresas, Universidad de Lima
- Máster de Administración de empresas graduado del PAD de la Universidad de Piura.

## **Ocupación**

- Director de Administración y Finanzas, EVO Finance SAC.
- Director en el comité de inversiones Blanco Safi
- Gerente General, Arca Real SAC.
- Presidente Ejecutivo-Banco de la Nación Perú.
- Director de Comité de Inversión – Proinversión -Agencia de Promoción de inversión privada.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Victoria Eugenia Zapata

**Directora de operaciones de Colombia, es responsable de todas las actividades de Valoria en la región.**

Experiencia comercial crediticia y de cartera en países de Centroamérica, Panamá, Belice, México y Colombia

## **Estudios**

- Licenciada en Administración de Empresas, Universidad Libre Cali, Colombia.
- Diplomado en Dirección y Gerencia de Ventas, Universidad Eafit, Panamerican Business School.
- Diplomado en Banca EAFIT- Panamerican Bussines School Colombia.
- Diplomado en Gerencia de Marketing, Universidad EAFIT- Panamerican Business School Colombia/Guatemala.
- Posgrado en Gerencia de Mercadeo, Universidad Libre Cali, Colombia.
- Maestría en Banca y Finanzas, Universidad Internaciones, Guatemala.

## **Ocupación**

- Brocker en Centroamérica y Colombia, Gold Mount Capital, Colombia.
- Gerente Segmento Consumo, Banco de Antigua, Guatemala.
- Gerente Regional de Ventas y Operaciones – BELCORP S.A.- Lebek Esika, Guatemala.
- Gerente de Comercialización y Operaciones, Banco Azteca - Elektra, Guatemala.
- Gerente Nacional de Ventas Tarjetas de Crédito y Ventas Compartidas, City Bank. Guatemala.
- Gerente de Negocio y Mercadeo, Almacenes Éxito SA, Colombia.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Ventajas

**Reacción rápida a las necesidades del cliente y de la transacción.**

Nuestro ADN europeo, con el enfoque global y el conocimiento local se traduce en un servicio ágil y personalizado.

- México.
- España
- Inglaterra
- USA
- Canadá
- Perú
- Colombia
- Ecuador



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Ventajas

## ¿Por que pensar en Valoria?

Apoyamos a los negocios a navegar ágilmente en sus nuevos horizontes y a lograr su expansión (inorgánica) a través de transacciones viables que generen valor para sus accionistas.

Nuestro enfoque orientado al cliente y sus necesidades, nos permite brindar conocimiento industrial relevante que facilita la toma de decisiones.

Nos diferenciamos por el nivel de coordinación en la búsqueda de esquemas creativos de opciones con beneficios mutuos, utilizando criterios objetivos en la negociación.

Nuestro objetivo básico en servicios de M&A es el desarrollar para el cliente una ventaja competitiva, sostenible en el tiempo y que genere valor agregado.

Adicionamos valor a lo largo del proceso de Fusión, Adquisición o Escisión:

1. Análisis estratégico – Identificamos sinergias entre el cliente y otras empresas potencialmente adquiribles.
2. Búsqueda y monitoreo – Definimos criterios claves para identificar a candidatos que cumplan con el perfil definido.
3. Estrategia de Fusión, Compra o Escisión – Identificamos los intereses de las partes para diseñar la estrategia aplicable que genere elementos sólidos de negociación.
4. Evaluación financiera – Detectamos las áreas claves del negocio y los riesgos inherentes a través de un modelo financiero con escenarios y sensibilidades.
5. Negociación y cierre – Negociamos desde principios y no desde posiciones.
6. Sinergia estratégicas a nivel internacional con Bancos Institucionales, Banca de inversión boutique y fondos de capital privado.
7. Alianza con Corporativa con Shawpoint LLC. y otras Bancas de Inversión Boutique Europeas.





Para nosotros, el éxito en las Fusiones y Adquisiciones es una cuestión que pasa por la correcta definición de la estrategia y el entender que nuestros clientes buscan en cada transacción generar sinergias que logren ventajas competitivas sólidas.

### Valoria y su servicio ante las 6 principales razones del fracaso en fusiones y adquisiciones:

Etapa del Proceso	Razón del Fracaso	Servicio Preventivo - Valoria
Planeación de la Transacción.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Las razones estratégicas para la fusión o adquisición fueron débiles.</li> <li>2. Pobre selección de empresas objetivo.</li> <li>3. Incompatibilidad cultural.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición clara de las razones estratégicas y las fuentes de valor de la transacción.</li> <li>• Evaluación a detalle de los candidatos.</li> <li>• Eliminación del factor prisista.</li> </ul>
Ejecución de la Transacción.	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Sobreestimación de sinergias.</li> <li>5. Sobreestimación de potencial en ventas</li> <li>6) Pago en exceso por la empresa adquirida.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis con objetividad y rigor crítico.</li> <li>• Identificación de variables críticas.</li> <li>• Valuación completa y profunda.</li> <li>• Due Dilligence exhaustivo.</li> </ul>

# Servicios M&A

Consolidación comprensiva de los activos de las Empresas.

Análisis completo de alternativas para la parte compradora y la parte vendedora.

## Pasos – Parte Compradora:

- Análisis estratégico de industria y mercado.
- Valuación de la Empresa.
- Preparación de la presentación a la Directiva.
- Desarrollo de estrategia de compra.
- Coordinación del Due Dilligence.
- Estructuración de la transacción, incluyendo el paquete financiero.
- Negociación con prospectos.
- Acuerdo final y cierre.

## Pasos – Parte Vendedora:

- Preparación y revisión del plan de negocio.
- Valuación de la Empresa.
- Preparación de las tácticas de mercadeo y selección de prospectos.
- Preparación del documento “teaser”.
- Preparación del Memorandum de Inversión.
- Preparación de la presentación a la Directiva.
- Estructuración de la transacción, incluyendo el paquete financiero.
- Negociación con prospectos.
- Acuerdo final y cierre.



VALORIA<sup>®</sup>  
CAPITAL

INVESTMENT BANKERS

# Alianzas Estratégicas & Joint Ventures

**Cooperación para alcanzar objetivos mutuos entre las organizaciones.**

**Creación de entidades de negocio compartiendo propiedad, gobernanza, retornos y riesgos.**

Identificación del mejor candidato:

- Candidatos para alianzas estratégicas / asociaciones.
- Revisión del Plan de Negocio.
- Revisión del Plan Estratégico.
- Valuación de la Compañía.
- Preparación del documento "teaser".
- Preparación del Memorandum de Inversión.
- Preparación de la Presentación a la Dirección.
- Definición de la estructura de transacción.
- Negociación con la contraparte seleccionada
- Cierre de la transacción.

## Debt Restructuring

**Enfrentar problemas de flujo de caja e insolvencia financiera, renegociar deuda y re- establecer la liquidez.**

Ayudamos a las empresas y a sus acreedores a navegar a través de los retos de estrés financiero e insolvencia.

El servicio de restructuración de deuda se enfoca a cambiar la estructura de deuda que los clientes tienen, a través de la conversión de deuda a equity o a través del mejoramiento de los términos de un crédito para evitar posibles defaults.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Project Finance

**Financiamiento a largo plazo para proyectos industriales y de infraestructura.**

Entendemos el mecanismo de financiación de inversiones de gran envergadura que se sustenta tanto en la capacidad del proyecto para generar flujos positivos de caja como en los contratos entre diversos participantes donde se asegure la rentabilidad del proyecto.

- Estudio financiero del proyecto, con énfasis en variables claves.
- Análisis del costo de capital y retorno esperado.
- Estudio de sensibilidad y riesgo.
- Recomendaciones para la implementación y estructuración del proyecto.

## Management Buy out “MBO” & Buy in “MBI”

**Compra de activos y operaciones por parte de la administración del negocio o por una administración externa.**

El proceso de ejecución de un management buyout o buy-in es delicado, consume tiempo y generalmente representa un ejercicio arduo que fácilmente puede distraer al equipo de administración y afectar el desempeño operativo de la empresa.

Nosotros apoyamos al proceso y nuestro objetivo es evitar aquellos factores que puedan poner en riesgo los intereses del dueño que piensa en vender el negocio o del grupo de inversionistas interesados en proveer capital para soportar la transacción.

# Generales

## Principales proyectos anteriores y vigentes



Financiamiento 20 MDD para el Banco de Crédito de Guatemala (Concluido) - 2020.



Análisis financiero sobre la venta de 80% de acciones de Multicredit de Guatemala por 20 MDD, empresa procesadora de tarjetas de crédito y debito. (En proceso) - 2019



Energoret Hidroeléctrica de Perú para 600MW. Obtención de Equity por 200 MDD (En proceso "due diligence") - 2019.



Análisis financiero y de viabilidad para un Proyecto de Energía Renovable en Chicago USA por 400 MDD. (Aprobado).



Análisis financiero y valuación del negocio para el proceso de Venta de un Banco en Paraguay / 500 MDD. (Concluido) - 2020.



Análisis financiero y valuación del negocio - Empresa productora y distribuidora de productos lácteos en México (Concluido) - 2017.

# Generales

Principal enfoque por sectores: Infomación.



Revisión de un modelo financiero para evaluar la viabilidad de financiamiento por un monto de \$350 M USD para operar la concesión del Puerto de San Juan Marcano en Perú (Concluído) – 2018.

**BANCO DE  
COMERCIO**

Evaluación financiera y dictámen de viabilidad para la venta de un Banco en Peru (Concluído) – 2019.

**marinsa**

Análisis financiero y estudio de viabilidad para estructurar un proyecto de financiamiento por \$74 M USD. (Concluído) – 2020.



Estructuración de un acuerdo de Joint Venture entre 2 corporación (China y USA) dentro del sector de energia renovable (Solar), por un monto de valor estimado de \$120 M USD (En porceso) – 2021.



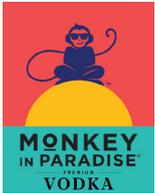
Asesoría en cuanto a la estructuración del financiamiento para un proyecto de una granja solar en Cruz de Piedra, Sonora, representando al Gobierno del estado de Sonora ante grupos de inversión de La República de China. Monto estimado de inversión \$180M USD (En Proceso) – 2022.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS



Asesoría en cuanto a la estructuración del financiamiento para un proyecto de una granja helólica en el estado de Baja California, México. Valor estimado de la inversión \$192 M USD (En Proceso) - 2022.



Análisis financiero y valuación de un negocio de producción y distribución de bebidas espirituosas en los Estados Unidos (Tequila y Vodka), para confirmar la viabilidad financiera para levantar fondos de inversionistas privados (equity) que soporten la estrategia de expansión del negocio (Concluído) - Valor de la inversión estimada \$3.5M USD (Concluído) - 2022.



Análisis Financiero y revisión del modelo financiero para confirmar la estructuración de financiamiento para un Grupo Empresarial enfocado en el sector inmobiliario y el cultivo, venta y distribución de tomates en el Perú. Inversión estimada \$10M USD (Concluído) - 2020.

### Principal interés por sectores:

1. Energéticos e iniciativas verdes.
2. Agropecuarios.
3. Cuidado de medio ambiente.
4. Infraestructura carretera y Transporte.
5. Inmobiliarios.
6. Financieros.
7. Consumo.

Valoria tiene alcance global con especial interés en desarrollar proyectos productivos en México, Latinoamérica y España, gracias a la comprensión y conocimiento de las prácticas comerciales y culturales que prevalecen en cada país mencionado.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Contacto

## México

Prado Sur 150-oficina 01, Lomas -Virreyes,  
Lomas de Chapultepec, Miguel Hidalgo,  
11000 Ciudad de México, CDMX.  
Teléfono: +52·1·55·4801·9398.



## Madrid

Avenida Europa 19 Piso 3, Suite 301,  
28108  
Madrid España  
Teléfono: +34·682·7020·47.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Recomendaciones

**No escritas en materia de M&A.**

- Comprar o vender una empresa es un proceso especializado, utiliza expertos en la materia.
- Antes de iniciar negociaciones, conoce el valor correcto de tu compañía.
- El mercado es racional, no compra negocios sobrevaluados.
- Mantén la compañía sana y con crecimiento durante el proceso de venta. Las caídas de utilidades, provocan que caiga el precio y tu fuerza en la negociación.
- Se flexible, no es recomendable adoptar posiciones rígidas permanentemente en toda la negociación.
- El dueño no debe de negociar.
- Debe de utilizar a intermediarios con experiencia en estos temas.
- Hay que estar dispuesto a conceder para poder recibir.
- Es necesario separar el problema de la gente.
- Identificando los intereses de la contraparte, busca soluciones.
- Trabaja de la mano con el equipo de asesores, no hay que ocultar información.
- La ley de la oferta y la demanda siempre están presentes.
- La complejidad financiera no es sustituto del sentido común.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS

# Información Importante

## **Objeto de este Material**

Este material es para motivos informativos únicamente.

## **Confidencialidad**

Este material es confidencial y para el uso de los clientes. No debe de ser circulado a o por otro tipo de personas o en su caso duplicado sin el consentimiento y permiso de Valoria.

El material en este brochure tiene la intención de informar de los servicios que ofrece Valoria y sus oficinas afiliadas alrededor del mundo. Los servicios de banca de inversión son ofrecidos a través de Valoria Capital Partners SAPI de CV o en su caso Valoria Investments ESP SL.

Cualquier duda o comentario sobre esta presentación, favor de contactar al representante original de Valoria.



**VALORIA**<sup>®</sup>  
CAPITAL  
INVESTMENT BANKERS