“Asesoramiento financiero especializado, adaptado a cada empresa y orientado a resultados”

Óscar Fernández y Miguel Ángel de León CEO y socio director de Premier Corporate

En poco tiempo, Premier Corporate se ha convertido en la boutique de corporate finance independiente de referencia en el “mid market”. Hablamos de ello con Óscar Fernández y Miguel Ángel de León, CEO y socio director de la firma, respectivamente.

Óscar Fernández, CEO de Premier Corporate

Miguel Ángel de León, Socio Director de Premier Corporate

¿Cuáles fueron los orígenes de Premier Corporate Group?

O.F.: La firma nació hace algo más de cinco años como una boutique de corporate finance independiente 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.

M.A.: Aunque nos consideramos una firma joven, los socios que formamos la compañía tenemos una amplia trayectoria directiva en el mundo financiero y empresarial que nos llevó a fundar Premier Corporate para convertirnos en una referencia en el asesoramiento financiero a empresas del “mid market” en nuestro país. Lo hicimos apostando por prestar un servicio “premier” basado en la cercanía y en la adecuación de nuestros servicios a las necesidades concretas de cada cliente.

¿Cómo ha evolucionado la firma desde entonces?

M.A.: Estamos cumpliendo nuestro plan estratégico y de desarrollo, paso a paso. En los primeros años nuestro objetivo fue el de posicionarnos en el mercado, lo que implicó hacer una intensa actividad comercial y ajustar nuestra propuesta de valor con el fin de hacerla más competitiva y diferencial. Una vez logrado ese posicionamiento, el objetivo actual es el desarrollo y crecimiento paulatino para consolidar la confianza de nuestros clientes y ampliar nuestra base: un cliente satisfecho, en nuestro sector, es la mayor baza comercial de cara a conseguir nuestro objetivo de desarrollo y crecimiento sostenible.

Apostamos por un servicio “premier” basado en la adecuación de nuestros servicios a las necesidades concretas de cada empresa.

¿Qué desafíos y oportunidades específicas presenta el mid market y cómo adaptan su enfoque para atenderlos?

O.F.: Nos dirigimos a empresas medianas, muchas veces familiares, al “corazón” del tejido empresarial en España. Los desafíos y retos de nuestros clientes son cada vez mayores y, especialmente, en el ámbito financiero, no sólo porque el mapa bancario en España es cada vez menor, sino porque la función financiera de las empresas medianas es más exigente y debe apoyarse en el asesoramiento especializado de firmas como la nuestra. Esta realidad es una oportunidad para nosotros, en la medida que podemos aportarle un valor añadido.

M.A.: En el ámbito de la consultoría de dirección estamos especializados en la elaboración de planes de negocio, la valoración de compañías y el asesoramiento a empresas al más alto nivel, aportando todo nuestro expertise directivo; en asesoramiento en fusiones y adquisiciones nuestro foco está en compañías en crecimiento con un ebitda a partir de 1 MM; y en asesoramiento en deuda damos un servicio integral, “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 restructuración financiera para equilibrar los balances y la capacidad de pago de las compañías.

Nuestro perfil de cliente valora especialmente un asesoramiento financiero integral y a la medida, desde el diseño de estrategias de financiación hasta la implementación de soluciones innovadoras que impulsen su crecimiento y competitividad: un servicio “boutique”.

En un sector tan competitivo, ¿cuáles son los elementos clave que diferencian a Premier Corporate de sus competidores?

O.F.: Nuestra propuesta de valor se basa en varios pilares: por un lado en nuestra experiencia directiva y en un 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 esas soluciones a la medida orientadas siempre a la consecución de resultados.

Tenemos un equipo formado por profesionales con un perfil que conjuga experiencia y juventud, capacidades técnicas y habilidades comerciales. Y trabajamos con una máxima que preside cada proyecto: a cada cliente hay que dedicarle tiempo, debe sentirse especial y así debe percibirlo, lo contrario es un fracaso.

¿Cómo está Premier Corporate adaptándose a la digitalización y qué papel juega la tecnología en su modelo de negocio?

M.A.: Nuestra visión del negocio ha sido, es y será siempre que somos las personas las que prestamos el servicio al cliente, y la tecnología debe estar al servicio del negocio y del cliente. Lo que nos diferencia no es tanto el modelo de negocio, sino su ejecución. Hemos avanzado mucho en la digitalización de los procesos, estamos avanzando, cada vez más rápido, en el uso del big data para entender las necesidades de los clientes, se están desarrollando plataformas tecnológicas que facilitan buena parte de los trabajos que hacemos, incluso el uso responsable de la IA es y será clave para analizar las empresas. Todo ello es una evidencia y un tren al que todos debemos subirnos, sin embargo, el talento de las personas es la clave y la IA debe de ser supervisada y adaptada a las necesidades de cada cliente.

La firma ofrece un asesoramiento financiero “boutique”, integral y a medida para empresas del mid market.

Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son las prioridades estratégicas de la compañía para los próximos cinco años?

O.F.: Nuestro desarrollo se basa en dos aspectos clave: por un lado, en seguir fidelizando a los clientes con los que hemos trabajado en estos años y, por otro lado, en seguir creciendo de forma paulatina, aumentando nuestra cartera de clientes. Nuestro compromiso de fidelizar a nuestros clientes es la base para el desarrollo de nuestras capacidades: son los clientes, las empresas, quienes nos marcan en qué línea debemos desarrollar nuestro portfolio de servicios. Y nuestro objetivo de crecimiento en clientes refuerza nuestro posicionamiento y nos permite diversificar nuestra cartera para ser más fuertes y competitivos.

Premier corporate group

premiercorporate.es