

Premier Corporate Group apuesta por un servicio “Growth” para impulsar el crecimiento de las empresas



De izquierda a derecha y abajo arriba: Maite Lete, Óscar Fernández, Miguel Ángel de León, Miguel Espí, Luis de Aguillar y Miguel Arroyo

SOBRE PREMIER CORPORATE GROUP

Premier Corporate Group es una firma independiente de corporate finance especializada en el asesoramiento a empresas del mid market. Fundada por profesionales con amplia experiencia directiva, ofrece soluciones en consultoría de dirección, compraventa de empresas, búsqueda de socios y asesoramiento en deuda.

Su modelo boutique se basa en el rigor técnico, la cercanía con el cliente y la búsqueda de resultados sostenibles. Con sede en Madrid, trabaja para posicionarse como la firma de referencia en su segmento, con un equipo que combina talento joven y visión estratégica, junto con un firme compromiso con la excelencia y el valor a largo plazo.

Tras su fundación hace más de ocho años, Premier Corporate Group ha ido creciendo en su actividad y fortaleciendo su presencia en el segmento de firmas boutique de corporate finance en España, manteniendo siempre su principal seña de identidad: ofrecer un modelo de asesoramiento financiero a empresas del mid market con la calidad y profundidad propias de las grandes firmas, adaptado a cada empresa en particular y desarrollado por profesionales con experiencia directiva y empresarial.

La firma busca consolidarse como socio de referencia de sus clientes, combinando asesoramiento financiero y visión estratégica en momentos clave.

Premier Corporate Group impulsa el servicio “Growth” para acompañar a compañías pequeñas y medianas en sus procesos de desarrollo y crecimiento.

Las tres líneas de negocio de la firma —consultoría de dirección, asesoramiento en compraventa de empresas y asesoramiento en deuda— le han permitido ayudar a empresas en momentos clave y estratégicos de su desarrollo.

Un modelo integral y personalizado

A lo largo de estos años de trayectoria, los servicios prestados por la firma, con el objetivo de desplegar un servicio completamente personalizado y a medida, han requerido en ocasiones la combinación de sus tres líneas de actividad.

En estos casos, se trata de compañías que se encuentran en fase de desarrollo y que necesitan un asesoramiento financiero al más alto nivel que les permita revisar su plan de negocio, velar por su implementación, alinear los intereses de todos los stakeholders, aprovechar oportunidades de crecimiento inorgánico o de incorporación de socios que refuercen el negocio, financiar de forma adecuada las inversiones, fortalecer el balance, entre otros aspectos.

El enfoque debe ser integral y personalizado, cada cliente requiere dedicación individualizada, debe sentirse especial y así debe percibirlo.

Impulso del servicio “Growth”

El éxito alcanzado en este tipo de clientes ha llevado a Premier Corporate a impulsar un nuevo servicio “Growth” dirigido a compañías pequeñas y medianas en proceso de desarrollo, tanto empresas jóvenes en fase de crecimiento como compañías consolidadas que están apostando por un mayor tamaño. El objetivo de la firma es crecer con sus clientes y ser su socio de referencia en todos los momentos clave.

El nuevo servicio se basa en el análisis, diagnóstico y definición de un plan de acción orientado al crecimiento empresarial y a objetivos concretos.

El servicio “Growth” comienza con un adecuado análisis, diagnóstico y entendimiento de la empresa en particular, a partir del cual se identifican un conjunto de áreas de trabajo que cristalizan en un plan de acción con medidas concretas a implementar y objetivos a alcanzar, cuyo denominador común es siempre apoyar el desarrollo y crecimiento de la compañía.

Una de las particularidades de este servicio es el compromiso de Premier Corporate y su alineación con los intereses del cliente, orientándose a la consecución de resultados y de los objetivos marcados.

Generar impacto y fidelización del cliente

Este nuevo servicio entronca con la visión de la firma de generar impacto entre sus clientes y fidelizarlos. Hoy ya no basta con disponer de la solución técnica: es necesario saber escuchar, adaptarse a las necesidades del cliente y aportar valor desde el primer momento.

El tejido empresarial español se caracteriza por la relevancia de las pequeñas y medianas empresas, que, dado su menor tamaño, no siempre pueden afrontar procesos de crecimiento con las garantías adecuadas, lo que les resta competitividad frente a competidores de mayor tamaño.

Este perfil de compañías, que constituye la base del empleo en España y el motor real de la economía, no recibe en ocasiones un adecuado asesoramiento en materia financiera y pierde oportunidades que otras empresas de mayor tamaño sí aprovechan. Desde Premier Corporate se apuesta por apoyar a estas empresas, que demandan un servicio a medida y cercano.