



Servicios y Case Studies



FASES

1. Preparación

- Estudio de la Operación
- Entendimiento de la Compañía
- Elaboración documentación
 - Memorándum Informativo
 - Perfil ciego
 - Acuerdo confidencialidad
- Aproximación al valor (precio objetivo)
- Identificación y selección de candidatos

2. Ejecución

- Contacto con candidatos
- Presentación de la Operación y la Compañía
- Coordinación y envío de información
- Recepción y análisis de Ofertas Indicativas
- Negociación de las condiciones y firma de la Oferta Indicativa
- Coordinación de la Due Diligence
- Negociación Oferta Vinculante

3. Cierre

- Asesoramiento en la negociación y cierre de los términos finales de la Operación.
- Asistencia a los asesores legales de la compañía en la redacción de los aspectos económico-financieros de los contratos (compraventa o SPA, acuerdo de socios o SHA, acuerdo de inversión, etc.)



ALCANCE



OTROS

- Es clave conocer los términos económicos de mercado / razonables para cada compañía / sector.
- Importancia de identificar y contactar con los candidatos acertados (industriales y/o financieros).
- Relevancia del posible acuerdo de socios si no se produjese una operación de venta del 100%.
- La Due Diligence es realizada por los asesores de los compradores.

Servicios

Mandato de Venta: **TWENTYFOUR SEVEN-NEXXUS**

Descripción

- Twentyfour Seven (TF7), con más de 15 años de experiencia en su sector, es una compañía dedicada a la prestación de servicios de producción publicitaria, siendo sus principales clientes, marcas, agencias de publicidad y otras productoras audiovisuales, desarrollando anualmente +100 proyectos. Todos sus clientes son compañías internacionales.
- TF7 cuenta con oficinas en España (Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca), Portugal (Lisboa) y Polonia (Varsovia).

Antecedentes

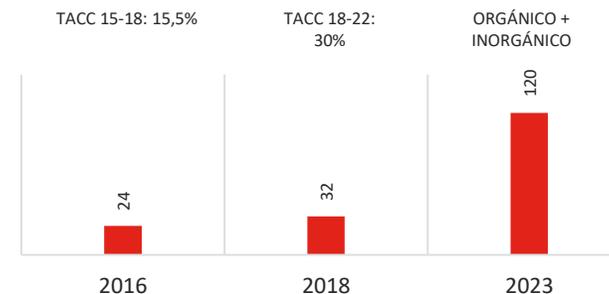
- En 2018, TF7 inició un proceso de venta de una participación mayoritaria incorporando a un socio financiero y estratégico, que liderase la implantación de la Compañía en nuevos mercados internacionales y financiase el crecimiento inorgánico previsto a futuro, con el que convertir a la Compañía en el Grupo líder de referencia en el mercado de la producción audiovisual.
- Auren Corporate ha asesorado a TF7 en la incorporación en su accionariado del Fondo de capital riesgo Nexxus Iberia, liderado por un equipo con más de 20 años de experiencia en España, Portugal y México.
- Con esta operación, Nexxus prevé aportar a TF7, (i) incremento de la velocidad de crecimiento (orgánico e inorgánico), (ii) profesionalización de la dirección y creación de un Consejo de Administración (iii) atracción de talento, haciendo partícipes a los ejecutivos de las compañías del éxito del proyecto (ratchet a la salida del fondo), (iv) mayor internacionalización, aportando experiencia en los mercados internacionales, (v) disciplina financiera y de análisis.

Asesoramiento Auren Corporate

1. Análisis de la información y elaboración del Modelo Financiero	2. Definición del tipo de operación a realizar y estrategia de proceso	3. Elaboración del Memorándum Informativo y Valoración de la Cia
4. Identificación, contacto y evaluación de posibles candidatos	5. Recepción y evaluación de Ofertas Indicativas	6. Negociación de Ofertas
7. Selección del candidato final – Nexxus Iberia	8. Coordinación del Proceso de Due Diligence	9. Asistencia en la negociación de Acuerdos de Accionistas y Acuerdo de Inversión



Evolución ingresos 16-23 (€k)



Aportación de Valor Auren Corporate

Conocimiento del Mercado.

- Identificación y selección de candidatos junto con el cliente (PE) con el perfil estratégico más adecuado al tipo de compañía.

Experiencia en procesos corporativos.

- Liderazgo e impulso de la operación acompañando a nuestro cliente durante todo el proceso.
- Auren Corporate cuenta con las capacidades y los recursos necesarios para elaborar todos los documentos requeridos en este tipo de procesos de inversión (Plan de Negocio, IM, NBO, ...).

Conocimiento en transacciones

- Experiencia en distintos tipos de transacciones que ayudan a definir y proponer el tipo de operación más adecuado y factible para nuestro cliente.

Servicios

Búsqueda de un socio estratégico, crecimiento inorgánico y mandato de venta: **ASTI MOBILE ROBOTICS GROUP**

Descripción

- ASTI Mobile Robotics Group ("Asti") es el Grupo líder europeo en la fabricación de AGVs (Automatic Guided Vehicles) y soluciones de intralogística automatizada para grandes empresas manufactureras de diversos sectores, siendo un referente en la industria 4.0.

Antecedentes

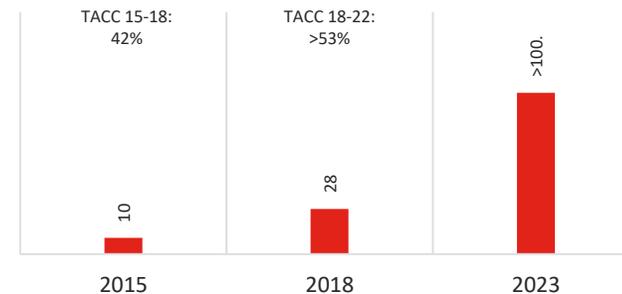
- Auren Corporate ha actuado como asesor corporativo de referencia de Asti desde el año 2015, en la evaluación de diferentes oportunidades de adquisición de compañías y modelización financiera de su Plan de Negocio.
- En 2018, ASTI inició un proceso de búsqueda de un socio financiero y estratégico internacional que le acompañara en la creación de un gran grupo fabricante de AGVs, incluyendo para ello la adquisición de diversas compañías de AGVs en Centro Europa y EEUU.
- Auren Corporate ha asesorado a Asti en la incorporación en su accionariado del Fondo de capital expansión Keensight Capital, especializado en inversiones de Growth buyout en IT y Healthcare, con más de 20 años de experiencia.
- Como parte de la estrategia de crecimiento de Asti, Auren Corporate colaboró con Asti en el proceso de búsqueda y análisis de compañías de automatización y AGVs a nivel mundial, culminando con la adquisición por parte de Asti de la compañía alemana InSystems,.
- Finalmente, Auren Corporate asesoró a los accionistas de Asti en la venta de la compañía al Grupo internacional cotizado suizo ABB.

Asesoramiento Auren Corporate

Búsqueda de Financiación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de la información y elaboración del Modelo Financiero 2. Definición del tipo de operación a realizar y estrategia de proceso 3. Elaboración del Memorándum Informativo y Valoración de la Cia 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Identificación, contacto y evaluación de posibles candidatos 5. Recepción y evaluación de Ofertas Indicativas 6. Negociación de Ofertas 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Selección del candidato final 8. Coordinación del Proceso de Due Diligence 9. Asistencia en la negociación de los documentos legales 10. Cierre de la Operación
Mandato de Compra	<ol style="list-style-type: none"> 1. Research y análisis preliminar de Targets 2. Contacto con los Targets 3. Selección de Targets 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Análisis de la información 5. Elaboración y negociación de la Oferta No Vinculante 6. Coordinación del Proceso Due Diligence 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Elaboración y negociación de la Oferta Vinculante 8. Asistencia en la negociación de Acuerdos de Accionistas y Acuerdo de Inversión 9. Cierre de la Operación - InSystems
Mandato de Venta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinación del proceso de elaboración de documentación necesaria solicitada por el comprador 2. Elaboración del Modelo Financiero 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Coordinación completa del Proceso de Due Diligence 4. Negociación con el comprador de la Oferta Vinculante 	<ol style="list-style-type: none"> 5. Asistencia en la negociación de los documentos legales 6. Cierre de la Operación



Evolución ingresos 16-23 (€k)



Aportación de Valor Auren Corporate

Conocimiento del Mercado – Industria 4.0.

- Identificación y selección de candidatos junto con el cliente (PE/crecimiento inorgánico) con el perfil estratégico más adecuado al tipo de compañía.

Experiencia en procesos corporativos

- Auren Corporate aseguró que los trabajos se desarrollaran y completaran exitosamente en plazo.
- Auren Corporate cuenta con las capacidades y los recursos necesarios para elaborar todos los documentos requeridos en este tipo de procesos de inversión (Plan de Negocio, IM, NBO, ...).

Acompañamiento al cliente durante más de 5 años en todos sus procesos corporativos

Conocimiento en transacciones

- Experiencia en distintos tipos de transacciones que ayudan a definir y proponer el tipo de operación más adecuado y factible para nuestro cliente.



FASES

1. Identificación, selección y contacto de Empresas Objetivo

- Objetivos de la Operación
- Identificación y selección de Empresas Objetivo (targets)
- Contacto con posibles targets

2. Análisis y Oferta Indicativa

- Organización de reuniones con los targets
- Obtención y análisis de información relevante
- Elaboración, presentación y negociación de la Oferta Indicativa

3. Due Diligence y Oferta Vinculante

- Coordinación del proceso de Due Diligence
- Revisión de las conclusiones de la Due Diligence y del impacto que pudieran tener en las condiciones acordadas en la Oferta Indicativa
- Evaluación de las potenciales sinergias
- Negociación de las condiciones finales de la Operación, en su caso, y elaboración de la Oferta Vinculante

4. Cierre

- Asesoramiento en la negociación y cierre de los términos finales de la Operación
- Apoyo y asesoramiento en la posible búsqueda de financiación para acometer la Operación
- Asistencia a los asesores legales de la Compañía en la redacción de los aspectos económico-financieros de los contratos (compraventa o SPA, acuerdo de socios o SHA, ...)



ALCANCE



OTROS

- Es clave contar con experiencia y medios para identificar las Empresas Objetivo (red local e internacional, conocimiento de sectores, etc.).
- Contactar a las Empresas Objetivo mediante un asesor aporta imagen de seriedad y da tranquilidad al vendedor.
- Importancia de saber abordar aspectos importantes para el comprador (precio fijo vs variable, no competencia del vendedor, etc.).
- La Due Diligence es realizada por los asesores de los compradores.

Servicios

Mandato de compra / crecimiento inorgánico:

ECONOCOM – SEMIC, ALTABOX Y CAVERIN

Descripción

- Con más de 40 años de experiencia, Econocom es uno de los principales grupos de gestión de infraestructuras TIC en Europa. El Grupo cuenta con una facturación anual de ~€3.000M, presencia en 18 países y una plantilla formada por más de 10.500 empleados. Desde 1986 el Grupo cotiza en la Bolsa NYSE Euronext.

Antecedentes

- La relación profesional entre Auren Corporate y Econocom se remonta a 2013.
- A finales de 2015, Auren actuó como asesor financiero en exclusiva de Econocom en la adquisición de Caverin Solutions, proveedor global del sector TIC en audiovisuales/IT y especialista en eficiencia energética en España.
- En 2017, Econocom inició un proceso de búsqueda para adquirir compañías españolas especializadas en Soluciones de Transformación Digital, permitiéndoles posicionar al grupo en el mercado de la revolución digital. Se identificaron un total de 27 compañías presentes en distintos segmentos (integradores de soluciones audiovisuales, ingenierías audiovisuales, etc.).
- En abril de 2018, Econocom tomó una participación mayoritaria en Altabox, actuando Auren como su asesor financiero.
- En 2022, Auren Corporate actuó como asesor financiero en exclusiva para la adquisición de una o más compañías dedicadas al reselling de IT. En este sentido, en junio de 2022, Econocom adquirió una participación mayoritaria en Semic.

Asesoramiento Auren Corporate

1. Research y análisis preliminar de Targets	2. Contacto con los Targets	3. Selección de Targets
4. Análisis de la información	5. Elaboración y negociación de la Oferta No Vinculante	6. Coordinación del Proceso Due Diligence
7. Elaboración y negociación de la Oferta Vinculante	8. Asistencia en la negociación de Acuerdos de Accionistas y Acuerdo de Inversión	9. Cierre de la operación



1. Caverin Solutions: Multimedia & Mobility reseller y proveedor global de soluciones audiovisuales y de IT, especializado en (i) audiovisuales (distribución de equipamiento/integradores B2B, equipamiento especializado para el sector Hospitality y equipamiento de consumo, (ii) eficiencia energética, (iii) Movilidad/IT y (iv) servicios llave en mano.
2. Altabox: servicios totalmente integrados de marketing digital destinados a mejorar la experiencia del cliente en el punto de venta (PdV).
3. Semic: distribución de hardware B2B, la provisión de infraestructuras y servicios gestionados y el desarrollo de soluciones informáticas.

Aportación de Valor Auren Corporate

Conocimiento del Mercado y Análisis de las Compañías Seleccionadas

- Identificación y selección de candidatos junto con el cliente, con el perfil estratégico más adecuado al tipo de compañía.
- Análisis detallado de la evolución económico-financiera reciente, capacidades, posicionamiento en el mercado, etc.

Experiencia en Procesos Corporativos

- Auren Corporate cuenta con las capacidades y los recursos necesarios para elaborar todos los documentos requeridos en este tipo de procesos.

Conocimiento en Transacciones

- Experiencia en distintos tipos de transacciones que ayudan a definir y proponer el tipo de operación más adecuado y factible para nuestro cliente.

Servicios

Mandato de compra y Búsqueda de Financiación: **CORPFIN – EL FORNET**

Descripción

- El Fornet, fundada en 1927 en Barcelona, es una cadena de Bakery & Coffee caracterizada por ofrecer un producto fresco y de calidad, en locales elegantes y atractivos con una buena proposición “Value for Money”.
- Corpfín Capital, con más de 30 años de experiencia, es una de las principales gestoras españolas de Capital Riesgo.
- Está especializado en la inversión en compañías medianas, habiendo invertido en más de 40 compañías a través de sus distintos vehículos de inversión.

Antecedentes

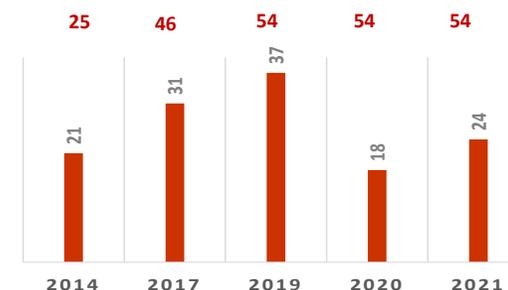
- En 2014, Corpfín Capital recabó la colaboración de Auren Corporate para llevar a cabo un análisis en el sector de la restauración y sus posibles oportunidades de inversión. Fruto de este análisis se identificó la cadena de bakery & coffee, El Fornet.
- Auren Corporate actuó como asesor de Corpfín Capital en el proceso de adquisición del El Fornet.
- Corpfín Capital adquirió El Fornet, que en aquel momento contaba con 27 tiendas en Barcelona, con el objetivo de apoyar al equipo directivo en el desarrollo del plan de negocio de la Compañía que contemplaba la expansión del negocio en Madrid.
- En 2020, la pandemia afectó fuertemente al sector de la restauración y a finales de 2021 la compañía decidió solicitar financiación al Fondo de Recapitalización de Empresas (FONREC) gestionado por COFIDES.
- Auren Corporate asesoró a El Fornet en la obtención de un préstamo participativo de €6M de FONREC, operación que se formalizó en Junio 2022.



Asesoramiento Auren Corporate

Mandato de compra	1. Análisis del sector de restauración e identificación de la oportunidad de El Fornet	2. Análisis de la información de El Fornet y elaboración del modelo financiero	3. Elaboración del Informe preliminar para el Comité de Inversores de Corpfín
	4. Preparación y negociación de la Oferta Indicativa	5. Coordinación del Proceso de Due Diligence	6. Preparación del Informe Final para el Comité de Inversiones de Corpfín
	7. Estructuración de la operación de adquisición	8. Asesoramiento en la búsqueda de financiación para la operación	9. Asistencia en la negociación del Acuerdo de Compraventa y Acuerdo de contratos de financiación
Búsqueda de Financiación	1. Actualización del Plan de Negocio/Financiero	2. Preparación de la Documentación Necesaria	3. Diseño de la Operación de Financiación.
	4. Presentación y negociación de la Operación con COFIDES y resto de financiadores	5. Asistencia en la negociación de la documentación cierre	

Evolución #tiendas e ingresos 14 – 18 (€M)



Aportación de Valor Auren Corporate

Mandato de Compra

- Identificación y selección de conjuntamente con el cliente de las oportunidades de inversión más interesantes en el sector de Bakery & Coffee.
- Apoyo continuado a Corpfín Capital en:
 - Análisis del Target.
 - Elaboración del Plan de Negocio y modelo Financiero.
 - Negociación de los términos de la Transacción.
 - Preparación de la documentación para sus procesos internos de aprobación.
 - Presentación de la Transacción a Entidades Financieras para la obtención de deuda.

Operación de Financiación

- Apoyo continuado a El Fornet en la preparación de la documentación necesaria.
- Conocimiento profundo de los requisitos de FONREC e interlocución con COFIDES.
- Apoyo en la negociación de los términos de la Operación con FONREC y resto de financiadores de la Compañía.

Servicios

Búsqueda de Financiación (*Equity* y/o Deuda)



FASES

1. Preparación

- Estudio de la operación (Ampliación de capital, deuda bancaria, préstamo participativo, deuda mezzanine, etc.)
- Entendimiento de la Compañía
- Elaboración documentación
 - Memorándum Informativo
 - Perfil ciego
 - Acuerdo confidencialidad
- Valoración en caso de entrada de un socio (*Pre-Money* y *Post-Money*)
- Identificación y selección de candidatos (*Equity* y/o deuda)

2. Ejecución

- Contacto con candidatos
- Presentación de la Operación y la Compañía
- Coordinación y envío de información
- Recepción y análisis de Ofertas Indicativas o *Term Sheets*
- Negociación de las condiciones y firma Ofertas Indicativas
- Coordinación Due Diligence
- En su caso, negociación Oferta Vinculante

3. Cierre

- Asesoramiento en la negociación y cierre de los términos finales de la operación.
- Asistencia a los asesores legales de la compañía en la redacción de los aspectos económico-financieros de los contratos (Financiación, acuerdo de socios o SHA, acuerdo de inversión, etc.)



ALCANCE



OTROS

- Importancia de las posibles garantías existentes y capacidad de apalancamiento de la compañía (búsqueda de financiadores tradicionales, fondos de deuda, etc.).
- Importancia de identificar y contactar con los candidatos acertados (industriales y/o financieros). Family Offices, Fondos y Sociedades de Capital Riesgo, Entidades Públicas, Fondos de deuda, Entidades Financieras, etc.
- Importancia del posible acuerdo de socios (gobernanza de la compañía, escenarios de desinversión put/call)
- La Due Diligence es realizada por los asesores de los financiadores.

Servicios

Búsqueda de financiación: **ACON INVESTMENT - ALSUR**

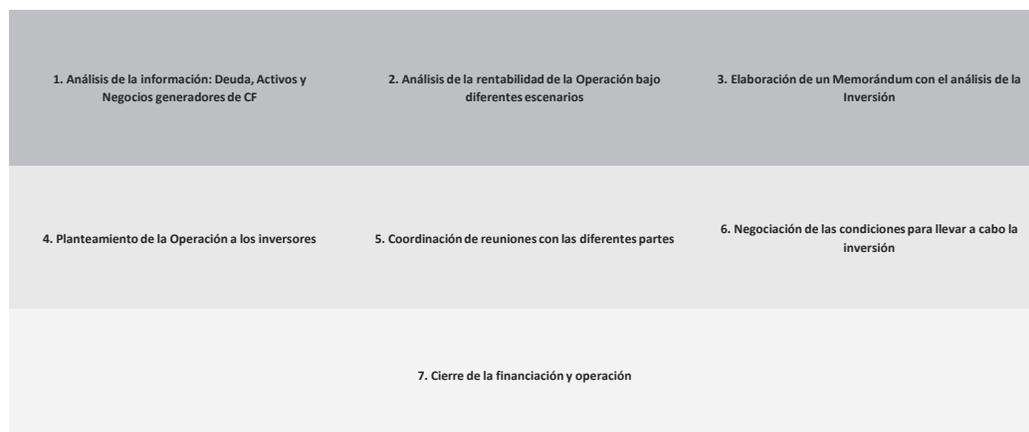
Descripción

- Sola de Antequera, S.A. (en adelante “Alsur”) procesa y distribuye conservas vegetales de alta calidad en España y Estados Unidos, bajo la marca Alsur y como marca blanca para algunos de los mayores retailers en ambos mercados. Alsur fue fundada en 1988 por la familia Jiménez Lara en Antequera (Málaga) y fue pionera en la plantación de alcachofa en Perú.
- ACON Investments, L.L.C. (“ACON”) es una firma internacional de inversión en capital privado con sede en Washington, DC e invierte en Estados Unidos, América Latina y Europa. Fundado en 1996, ACON cuenta con 5.600 millones dólares bajo gestión. ACON tiene profesionales en Washington, DC, Ciudad de México, São Paulo y Bogotá.

Antecedentes

- ACON ha liderado la adquisición de una participación mayoritaria en Sola de Antequera S.A. (“Alsur” o la “Compañía”). Para esta operación, Acon Southern Europe (el vehículo a través del cual ha invertido ACON), se ha aliado con Quarza y otros inversores para coinvertir en Alsur.
- En la operación se han traspasado el 100% de las filiales a la matriz Sola de Antequera, S.A., lo que supone la ordenación de los negocios que hasta ahora actuaban de manera independiente, y supondrá la creación de un grupo multinacional con una facturación de 42 millones de euros a nivel consolidado en 2019.
- Auren Corporate ha asesorado en la búsqueda de financiación (coinversión en equity) para la ejecución de la Operación de adquisición.

Asesoramiento Auren Corporate



Aportación de Valor Auren Corporate

Conocimiento del Mercado y Estructura de Financiación

- Análisis detallado de la evolución financiera reciente, capacidades, posicionamiento en el mercado, etc.
- Análisis de las alternativas de inversión y estructuras de financiación.

Experiencia en Procesos de Financiación y Análisis de Inversión

- AurenCorporate cuenta con las capacidades y los recursos necesarios para elaborar todos los documentos requeridos en este tipo de procesos.
- Experiencia en distintas operaciones de financiación y análisis de retornos de la inversión que ayudan a definir y proponer el tipo de operación más adecuado y factible para nuestro cliente.

ALTA PROBABILIDAD DE CIERRE Y ÉXITO EN ESTE TIPO DE OPERACIONES

Servicios

Refinanciación y Reestructuración de deuda



FASES

1. Preparación

- Entendimiento de la Compañía
- Estudio de la Operación y diseño de la propuesta de Reestructuración en base a la capacidad real de generación de flujos de caja
- Elaboración documentación
 - Memorándum Informativo
 - Acuerdo confidencialidad (no siempre es necesario)
- Planteamiento de la Operación a los actuales financiadores.

2. Ejecución

- Presentación de la Operación y situación de la compañía
- Coordinación y envío de información
- Coordinación de reuniones con los diferentes financiadores (one to one o en Grupo)
- Coordinación con asesor de la elaboración de un posible IBR
- Negociación de las condiciones para llevar a cabo la Reestructuración (coste, garantías, vencimientos, covenants, etc.)

3. Cierre

- Asesoramiento en la negociación y cierre de los términos finales de la operación (Term Sheets, Sanciones, Acuerdos Marco, etc.).
- Asistencia a los asesores legales de la compañía en la redacción de los aspectos económico-financieros de los contratos.



ALCANCE



OTROS

- Proceso complejo que requiere rapidez y decisión en su resolución (tensiones de tesorería, problemas asociados a los impagos, ASNEF / mora en CIRBE).
- Importancia de la organización del proceso y conocimiento de las entidades financieras (múltiples entidades, posiciones heterogéneas en plazos y garantías, coordinación del informe IBR y abogados).
- Conocimiento de los circuitos de decisión / personas clave en las entidades.

Servicios

Reestructuración de la deuda bancaria: **GRUPO TIRSO**

Descripción

- Grupo Tirso, fundado en 1956 en Santander, es un grupo familiar con más de 60 años de experiencia en los sectores de recuperación y el reciclaje, la gestión medioambiental y el siderúrgico.
- El Grupo está formado por dos sociedades principales: Hierros y metales Tirso, S.A. (reciclaje y gestión medioambiental) y Tirso CSA (producción y distribución de productos siderúrgicos)

Antecedentes

- En 2019, Grupo Tirso recabó la colaboración de Auren Corporate para llevar a cabo una reestructuración de su deuda financiera.
- La deuda del Grupo estaba localizada en las dos sociedades principales del mismo, habiendo sido obtenida de manera independiente por cada compañía.
- En diciembre de 2019, Grupo Tirso alcanzó un acuerdo con las entidades financieras para la refinanciación de su deuda bancaria por importe de ~€30M, mediante la organización de un club deal con el siguiente esquema:
 1. Reestructuración de deuda a largo plazo por importe de €14,6M, comprendida por un tramo amortizable de €6,4M y un tramo a cancelar con desinversiones (€8,2M)
 2. Mantenimiento de financiación de circulante por importe de €15,7M por un plazo de dos años más tres prorrogables.

Asesoramiento Auren Corporate

1. Análisis de la información: Deuda, activos y negocios generadores de CF	2. Definición del tipo de operación a realizar.	3. Elaboración del Memorandum Informativo
4. Planteamiento de la Operación a las entidades financieras que componían el pool bancario.	5. Coordinación de las reuniones con las entidades financieras.	6. Negociación de las condiciones para llevar a cabo la reestructuración financiera.
7. Cierre del acuerdo de refinanciación.		



Aportación de Valor Auren Corporate

- Conocimiento del Grupo
- Organización de la información de las compañías de manera consolidada para presentar una operación conjunta de reestructuración global de la deuda "club deal".
- Conocimiento relevante de los sectores en los que opera el Grupo
- Elevada experiencia en el diseño de operaciones de reestructuración de deuda y en la interlocución con entidades financieras.

ALTA PROBABILIDAD DE CIERRE Y ÉXITO EN ESTE TIPO DE TRANSACCIONES

05. Servicios

Asesoramiento financiero integral en reestructuración empresarial: **GRUPO HOTELERO**

Descripción y Antecedentes

- Gema Hoteles (en adelante Gema), es propietario y operador de una cartera de 7 hoteles en las Islas Canarias (Tenerife). Grupo constituido en 1984 que gestiona más de 1.500 plazas hoteleras.
- En diciembre 2010, como consecuencia de la crisis económica global, entra en concurso de acreedores.
- Auren Corporate, en su condición de asesor financiero, colabora con el Grupo desde los orígenes del concurso de acreedores.

Aportación de Valor Auren Corporate

- Asistencia financiera en proceso concursal durante 10 años
- Asesoramiento en venta unidades productivas
- Paralización de ejecuciones hipotecarias
- Financiación y refinanciación
- Experiencia en procesos de reestructuración empresarial
- Salvaguarda de 400 puestos de trabajo

Asesoramiento Auren Corporate

1. Elaboración del Plan de Viabilidad en fase concursal (2010)	2. Asesoramiento en la venta de unidad productiva (Hotel Esmeralda)	3. Renegociación deuda con entidades financieras, evitando ejecución hipotecaria.
4. Asesoramiento en la negociación de términos y condiciones para la propuesta y aprobación de Convenio de Acreedores	5. Asesoramiento en la negociación de deuda financiera preConvenio	6. Asesoramiento financiero post-aprobación Convenio de Acreedores
7. Búsqueda de financiación adicional para cumplimiento Convenio.	8. Obtención de primera financiación a través de un fondo de deuda internacional	9. Renegociación posterior y nueva financiación con el fondo de deuda
10. Asesoramiento financiero en la negociación de la venta de activos hoteleros con cesión de plantilla y salvaguarda de 400 puestos de trabajo		11. Asesoramiento en la negociación de la cancelación de la totalidad de la deuda del Grupo (2020)



Avda. General Perón 38, 4º Planta
28020 – Madrid
Tlf: +34 912 037 400

