



Un socio para la Creación de Valor

+ 25 años comprometidos con la creación de valor

Bienvenidos a una firma global especializada en la *creación de valor empresarial y proyectos de inversión*.

El avance de la ciencia y la tecnología han cambiado radicalmente la economía social y empresarial. Las empresas poco tendrán que ver con lo que hoy son. Viven en un presente incierto y de aceleración de modelos productivos antagónicos. La forma de invertir y hacer negocios es diferente. Brotan nuevos desafíos y nuevos competidores. Las empresas tienen la responsabilidad de transformar y transformarse, pero sobre todo de *liderar un cambio sostenible* de los proyectos vitales que fortalezcan su legado y patrimonio.

El cambio es la razón de ser *Moraleja Partners*. Una firma formada por un equipo de profesionales cuyo papel como *asesores, emprendedores, inversores y propietarios de empresas*, a lo largo de más de dos décadas, hemos experimentado multitud de situaciones vitales de gran complejidad en el ámbito del desarrollo de *la inversión de capital estratégico* empresarial y familiar.

Conocedores del espíritu de empresa familiar, actuamos poniendo foco y compromiso en una relación de confianza que permita acompañar procesos de transformación de gran complejidad. Una apuesta por el *rigor en el desempeño* de los factores claves que conducen a un éxito sostenible en la creación de valor para la empresa y su legado.



Ignacio Cañaveralladrón de Guevara
Fundador & CEO

“

El éxito de una empresa o proyecto se fundamenta en la gestión estratégica del capital con el compromiso generacional de crear valor para crecer, ser y tener.



Somos una firma *boutique* independiente de servicios profesionales para generar valor en empresas y operaciones de inversión con acceso a **soluciones de capital estratégico**.

Independencia

Confianza

Compromiso

Integridad

Vocación Empresarial

Respeto

Espíritu Familiar

Transparencia



El fruto de un socio en la creación de valor



Aerodinámicamente, el cuerpo de una abeja no está hecho para volar; lo bueno es que la abeja no lo sabe...

Para obtener 1kg de miel 2.540 abejas deben trabajar realizando 180.000 km de vuelo usando el néctar de 4,5M de flores



Socios Fundadores

Director Ejecutivo



Ignacio

Cañaveralladrón de Guevara
ignacio@moraleja.partners

Ingeniero Agrícola

Global Executive MBA - IESE Business School
Dirección Empresas Agropecuarias - ETEA (Loyola)
Master en Gestión y Dirección de RRHH
Master en Gestión Medioambiental y Auditoría

+25 años en gestión y desarrollo de negocio, compras, cadena de suministro y proyectos I+D. Operando proyectos y explotaciones en el sector agroalimentario, energías renovables e industria en EMEA. Asesor en la creación de valor de empresas familiares y vehículos de inversión del sector agroalimentario. Dirección estratégica de Recursos Humanos. Asesor en procesos de sucesión, modelos de gobernanza y protocolo familiar.

Director de Inversiones



Claudio

García Hernández-Díaz
claudio@moraleja.partners

Ingeniero Industrial

Corporate MBA - ESADE (Loyola)

+22 años en puestos gerenciales y desarrollo de negocios a nivel internacional en infraestructuras energéticas, automoción y moda. Socio fundador de empresa agroalimentaria y fábrica de productos de piel. Co-inversor en startups tecnológicas. Asesora financieramente a startups, y desarrollando planes de negocio, modelando proyecciones, valoraciones y seguimiento de rondas de inversión.

Asociados & Equipo Directivo



Javier

Herrero Jiménez
j.herrero@moraleja.partners

Desarrollo de Negocio

+30 años promoviendo y dirigiendo empresas fundadas por el mismo en campos tan dispares como las finanzas, el lujo y la alimentación saludable. Durante 17 años ha sido CEO y fundador de Kabila, una empresa de primer orden internacional en la realización de proyectos en mármol de alta gama. En la actualidad CEO y cofundador de Boldini.

Economista

MBA - I.E. Business School



José

Rodríguez Pineda
j.rodriguez@moraleja.partners

Estrategia Digital

+30 años en direcciones corporativas. 18 años CEO de empresa familiar moda de +20M€ en Retail, franquicias, wholesale e internacional. Desarrollo de negocio en Latam y Asia (Japón, China y Corea del Sur); y control de negocios -dataminset-. +10 años distribución moda, muebles, cosmética y gestión integral e-commerce (estrategia de canales, ERPs, operaciones, conexiones, datos). Emprendedor.

Derecho

MBA - I.E. Business School
Harvard Executive Program. Building Competitive Advantage in global market, USA & Spain.



Javier

Soriano Rouco
j.soriano@moraleja.partners

Situaciones Especiales

+35 años en gestión y dirección en empresas del sector financiero, renting, alquiler, distribución de automoción, asistencia, textil, calzado, alimentación y asesoría. Ha desarrollado empresas desde puesta en marcha hasta madurez; fusiones y adquisiciones, situaciones de crisis y especiales, y ejecución planes de viabilidad. Colaboró con C.Madrid en la implementación de modelos económicos para competitividad de las PYMES.

Derecho

MBA Internacional - I.E. Business School



Juan

Cereijo Pecharromán
j.cereijo@moraleja.partners

Innovación & Sostenibilidad

+20 años en dirección estratégica, marketing, ventas y gestión comercial. Con experiencia en multinacionales como Telefónica y Grupo San José, y creando proyectos propios como Cerveza Mica. Desarrollando marcas y empresas en el ámbito de la innovación y la sostenibilidad. Asesora en el lanzamiento de productos y emprendimiento con impacto positivo, además de colaborar con marcas de alimentación de prestigio.

Publicidad y RRPP

Dirección en Marketing y Gestión Comercial - ESIC
Master Comillas Pontificial University



Marta

Meseguer Carbonell
m.meseguer@moraleja.partners

Retail Moda

+12 años en el sector moda y lujo. +4 años COO de Born Living Yoga, desarrollando la estrategia comercial, expansión internacional en todas las líneas de negocio wholesale, marketplace y Retail, y la gestión de los procesos operativos de integración de canales de venta, desarrollo ERP, optimización de procesos logísticos que apoyan la estrategia del negocio. Actualmente asesora a empresas en ecommerce en todas sus fases.

Derecho y ADE

MBA in Fashion Business - IESE Business School

Soluciones para... Estrategia + Capital – Riesgo

Desempeño estratégico

Diseñamos, gestionamos y desarrollamos las operaciones financieras, estratégicas, de gobernanza, y del capital humano

Creamos y mejoramos
situaciones de negocio e inversión



Mitigamos los riesgos de
crecimiento, expansión o cierre



Riesgo estratégico

Acompañamos en la gestión operacional que pone en riesgo el crecimiento, la expansión, e incluso el cierre o salida del capital invertido

Acceso a Capital de Inversión - Financiación

Fusiones y Adquisiciones

Reestructuraciones

Mandatos de compra-venta

Identificación y Gestión de activos

Diligencias de negocio y sucesión

Arbitraje, Valoración y Mediación empresarial

Asesoramiento Previo

Priorizar: originar una estrategia sólida

Nos enfocamos en un buen diagnóstico preliminar para establecer la mejor tesis de partida e impulsar acuerdos previos transaccionales o permitan un mejor acceso a capital de inversión estratégica.

Operar la empresa o deal de inversión

Crecer: expandir en oportunidades de mercado

Nos enfocamos en crear valor maximizando el rendimiento del negocio, y acelerando retornos sostenibles a través de tres horizontes operacionales.

Cierre & Salida

Traspasar: preservar e incrementar el valor creado

Nos enfocamos en la planificación estratégica de recuperación del valor creado mediante la venta o sucesión. Acompañamos procesos de transición empresarial y de relevo generacional.

La naturaleza *boutique* es lo que más valoran nuestros clientes y colaboradores.



Personas de confianza

Nos reconocen por la *cercanía y calidad humana* para ayudarles a resolver sus problemas

“ *Moraleja Partners nos ha permitido tener...*

- Un *acceso directo* a profesionales seniors sin burocracias y excesos de comunicación.
- Una *respuesta inmediata y disponibilidad 24/7* de Directores y Asociados.
- Mayor *capacidad estratégica y de capital* para el futuro de nuestro negocio.
- Una *visibilidad global* de extremo a extremo sobre toda la operativa de la transacción.
- Una *ejecución e implementación* al máximo nivel de calidad y profesionalización.
- Un *acompañamiento personalizado* en la toma de decisión para cada situación.
- Mejor desempeño para *pilotar las transformaciones* con soluciones estratégicas.
- Un *ahorro sustancial* de coste determinado y temporal sin aumentar plantilla.
- Un enfoque diferente con *nuevas conexiones y mayor visión externa* de negocio.
- Resolución de conflictos* internos de forma neutral e imparcial.
- Mejora del *desempeño de los empleados* con la visión estratégica del negocio.

Financiación
Fusiones y Adquisiciones
Reestructuraciones
Gestión de activos
Mandatos de compra-venta
Diligencias de negocio y sucesión
Arbitraje, Valoración y Mediación

Proyectos con Big4's: análisis de mercados, LCAs, viabilidad y prospección de oportunidades de inversión, alianzas estratégicas (M&A, JV), modelos de sostenibilidad e integración vertical (downstream) y desarrollo de nuevas tecnologías (I+D+i) en 25 países.

Desarrollo plan estratégico y comercial para EMEA. Valor de 900M€.

Desarrollo de proyecto de gran edificación. Valor de 300M€.

Estrategia GoToMarket&Trading: acuerdos con grandes operadores. Apertura nuevo mercado en 4 meses. Valor importaciones a iberia: 8M€.

Apoyo en sindicación 1.000M€ de capital para construcción de plantas industriales de gran tamaño en Europa (Francia, Alemania y UK).

Asesoramiento a Ingeniería en grandes proyectos de instalaciones mecánicas y eléctricas. Valor de 40M€.

Preparación de licitaciones, cuadernos de compraventa, M&A, y herencias de patrimonio.

Arbitraje en litigios realizando informes en trabajos de expropiación forzosa y valoraciones de negocio.

Tramitación de informes y subvenciones de empresas.

Operaciones a nivel internacional (EMEA) en el desarrollo estratégico de negocio y gestión integral de compras para industria de gran tamaño.

Dirección interina como operador estratégico en la reorganización, reestructuración y crecimiento de empresas de moda.

Operador de negocio para patrimonial. Gestión integral. Carve-Out de 200M€.

Dirección Técnica en planta industrial: logística, muestreo, análisis, peletizado, procesado, secado, conservación.

Originación comercial/trading de productos frescos hortofrutícolas. Venta y exportación a mayoristas. Productos: patata, frutas tropicales, cítricos, melocotón, otros. Valor operaciones: +120.000 €/diarios.

Negociando compras y trading de commodities Dirigiendo plan de producción y logística. Operaciones por valor de 200M€.

Operando red comercial en 41 provincias, con +150 agentes distribuidores y +6.000 clientes. Valor red de +20 M€.

Coordinando acciones POC's/GoToMarket de comunicación, marketing y estrategias comerciales en EMEA. Valor de campañas: >500.000 €/campaña.

Dirección interina y puesta en marcha de modelos de gestión interna del negocio y profesionalización de la toma de decisiones a nivel estratégico comercial, operaciones y RRHH.

Integración de modelo de gobernanza y gestión de grupo familiar de comercialización y producción de productos alimenticios, cifra de negocio 30 M€, plantilla 25 empleados.

Integración de grupo familiar industrial internacional de +100 años, facturación 50 M€, plantilla: 300 empleados. Plan de acogida, organigramas, manuales de funciones y gestión por competencias, análisis de puestos de trabajo, evaluación 270°, clima laboral, retribución e incentivos.

Protocolo familiar, sucesión y relevo en grupo familiar con 40M€ de cifra de negocio, plantilla de 100 empleados.

Asesor en proyectos de I+D+i: diseño e integración de negocio de planta industrial en Francia. Inversión: 12M€. / Proyecto CENIT. Valor: 7M€. / Proyecto I+DEA (Programa CENIT). Valor: 33M€. Desarrollo de la tecnología de producción. / Proyecto de fijación y captura de CO2. / Trabajos en financiación de Proyectos (Fondos tecnológicos, CENIT, CDTi).

Situación Especial: reestructuración empresa familiar. Valor de 8M€.





A Partner for Value Creation

Growth. Buyout. Distress

Financiación
Fusiones y Adquisiciones
Reestructuraciones
Mandatos de compra-venta
Gestión de activos
Diligencias de negocio y sucesión
Arbitraje, Valoración y Mediación

MORALEJA
PARTNERS

mp@moraleja.partners

<https://moraleja.partners/>

Madrid

Sevilla

Marbella

Málaga

Barcelona