www.gpmip.com

Global PMI Partners

Especialistas en Adquisiciones e Integración Post Merger (PMI)

Global PMI Partners

About Global PMI Partners

Especialistas en Integración Post Merger con experiencia global.

Global PMI Partners

- ✓ 350+ Proyectos de M&A
- ✓ 35+ Países
- ✓ 90+ Profesionales Expertos

✓ Nuestro equipo de expertos proveen una mezcla idónea de habilidades, localización y experiencia de industria para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Acerca de Global PMI Partners M&A Services

Al abarcar integraciones, desinversiones/carve-outs, transformación posterior al cierre y mejora de las capacidades internas de M&A, nuestras soluciones activan el valor y permiten una ejecución rigurosa para entregar los objetivos de la transacción.

Servicios de Integración y Desinversiones

Planificación de integración/carve-out & Ejecución:

- Movilización de la OMI y la OCM
- Gestión de Business Workstream
- Diseño Organizacional
- Modelo operativo objetivo
- Cultura y Gestión del Cambio
- Acuerdos de servicio de transición (TSA)
- Comprobación de estado del programa

Transformación Post-cierre :

- Transición de la IMO a la PMO
- Optimización de procesos de negocio
- Optimización del modelo operativo
- Reestructuración operativa

Desarrollo de capacidades de M&A

Capacitación y Desarrollo de Capacidades Internas:

- Imprescindibles para ejecutivos
- Planificación de la integración para el éxito de M&A
- Capacitación de la OMI y Entrenamiento Funcional de Líderes
- Desarrollo del Marco de Integración de M&A
- Integración & Desarrollo de Playbooks
- Desarrollo del playbook de transacciones de M&A

El enfoque global de socios de PMI

Activamos el valor, ejecutamos rigurosamente y transferimos conocimiento.

Activar valor

- Conectar los objetivos de integración con la estrategia de negocio y los objetivos del acuerdo
- Priorizar el enfoque y la realización de los objetivos de sinergia
- Maximizar el capital humano adquirido

Ejecutar rigurosamente

- Movilizar la Oficina de Administración de Integración (IMO)
- Implementar una orientación integral pero flexible del proceso para gestionar la complejidad
- Potenciar la experiencia interna

Transferir conocimiento & Repetitividad

- Preparar la formación para la planificación y ejecución de la integración esenciales para preparar los equipos de integración interna
- Crear Playbook de integración para una planificación y ejecución coherentes de la actividad futura

El ROI de trabajar con socios Global PMI

Estadísticas medias de retorno de la inversión basadas en los datos de proyectos de más de 300 M&A de Global PMI Partners.

Impacto de la experiencia

24 años
Experiencia media de los consultores de GPMIP

48 horas
Tiempo de ampliación(Ramp up time)para que la mayoría de los equipos de GPMIP comiencen in situ

1 día
Aviso necesario para incorporar recursos (arriba o abajo)

40
Tamaño medio del equipo de integración de clientes que recibe directamente conocimiento y experiencia de M&A de GPMIP para ofrecer integraciones futuras internamente

Realización de beneficios

127%
Sinergias contra la tesis de inversión

25%
Logro más rápido de sinergias

40%
Clientes que repiten proyectos con GPMIP en 2017 – nuestro KPI definitivo para la satisfacción del cliente

163
Número medio de riesgos y problemas identificados, rastreados y mitigados en cada proyecto

Inversión de recursos

0.2%
Coste promedio de GPMIP establecido en relación con el valor de la transacción

2.5%
Coste medio del GPMIP como porcentaje de sinergias alcanzadas

20%
Costo relativo del soporte externo - recursos operativos para entregar el conjunto de integración contra asesores de acuerdos (Banca, Legal, etc.)

50%
Estimación del ahorro en costos de recursos internos y externos a través de una movilización más rápida del programa

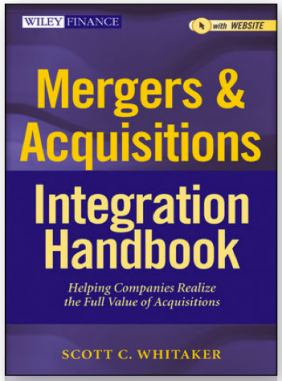
Diferenciación de otras firmas de consultoría

Proporcionamos un enfoque claro en la integración de M&A y somos más flexibles que cualquier otra empresa en la entrega de nuestros conocimientos y recursos en una capacidad bajo demanda.

	s	Metodología	Ventajas	Escalabilidad	Geografía
Grandes firmas de estrategia y consultoría	Gama general de servicios	Uso centrado en el consultor	Marca	Bench staff	Recursos globales
Global PMI Partners	Integraciones y carve outs	Metodología transferible para uso interno	Entrega eficiente e integrada	Expertos flexibles y bajo demanda	Recursos locales conectados globalmente
Contratistas independientes y agencias de personal	Habilidades individuales	Procesos Ad-hoc	Habilidades individuales	Ninguno	Recursos locales desconectados globalmente

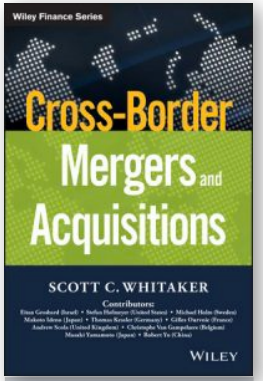
Lideres en prácticas de integración en adquisiciones

. Ofrecemos prácticas líderes de integración de M&A y "escribimos el libro" sobre la integración posterior a la fusión. También enseñamos en las principales escuelas de negocios, realizamos investigaciones, publicamos libros y artículos, y proporcionamos entrenamientos.



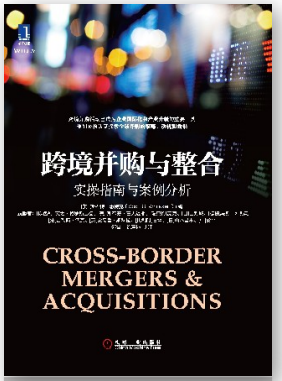
Mergers & Acquisition Integration Handbook

Estrategias y tácticas probadas para gestionar la integración de las empresas adquiridas y/o fusionadas



Cross Border Mergers & Acquisitions

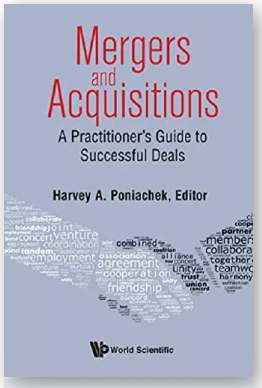
El paquete completo para la ejecución impecable de M&A transfronterizo



Cross-Border Mergers & Acquisitions

– Chinese Version

Publicado por China Machine Press – sólo disponible en China



Mergers & Acquisitions

– A Practitioner's Guide to Successful Deals

Contribuciones de la integración y capítulos de carve outs

Formas en las que trabajamos

Desde la capacitación hasta la entrega, proporcionamos el nivel adecuado de servicios para satisfacer las necesidades de su organización.

1. ## Entrenamiento en M&A / Desarrollo de Habilidades

   Capacitar al personal clave y prepararse para las próximas integraciones, construir capacidad interna, equipos, metodologías y herramientas

2. ## Configuración y planificación de la integración

   Impulsar rápidamente la visión y el enfoque, configurar la OMI y la gobernanza. Plan de integración de alto nivel listo para que los equipos internos implementen

3. ## Gestión de la integración

   Liderazgo de la integración y recursos de la OMI a lo largo de su integración, lo que lleva a los equipos internos a mantenerse en el camino

4. ## Gestión de integración y entrega de flujos de trabajo funcional

   Gestión integral de la integración, incluida la OMI y el apoyo a los recursos internos en algunas o todas las corrientes de trabajo funcionales

Movilización de la Oficina de Gestión de la Integración (OMI)

Movilización de la Oficina de Gestión de la Integración (OMI)

IMO MobilizationSM es un componente probado de nuestro enfoque de integración de adquisiciones: este enfoque se ha implementado en 35 integraciones a nivel mundial.

Construido para la repetibilidad – Adquisiciones en serie de empresas de PE

La Movilización de la OMI se establece para integrar eficientemente a las empresas adquiridas y lograr sinergias en un corto período de tiempo. El apoyo de Global PMI Partners a las adquisiciones de alta frecuencia, tal como se exhibe en las carteras de inversión de capital privado, es solo un ejemplo de cómo nos involucramos. Las firmas de PE que involucran a GPMIP incluyen: The Riverside Company, Marlin Equity, Rubicon Technology Partners, TA Associates, EQT y Audax Group.

Construido para el crecimiento – Escala para grandes organizaciones corporativas

Los grandes clientes corporativos también se asocian con Global PMI Partners para establecer claridad y gobierno en sus oficinas de integración interna, y para satisfacer las necesidades de recursos cuando se requieren expertos en integración de adquisiciones. Como ejemplo de las industrias y la escala que ofrecemos, los clientes corporativos de Global PMI Partners donde existen acuerdos de servicio maestro incluyen: Electronics for Imaging, Lilly, Sierra Wireless y Reliance Worldwide Corporation.

Programa de Aceleración

Equipos Organizados

Experiencia en PMI

Tomadores de decisions informados

Desafíos Resueltos

Suplemento de su equipo

Movilización de la Oficina de Gestión de la Integración (IMO)

Configuración de IMO, compromisos y construcción de una gobernanza para su integración.

Configuración de la IMO

Establecer – Estructura formal

Tamaño dependiendo de la complejidad

- Responsabilidades claras entre los participantes
- Puede incluir algunos gerentes

Identificar – Un nivel C claro para informar

Depende del enfoque / dimensión

Típicamente es CEO, pero puede ser COO, CIO, CFO, HR

Definir manera de administrar la información

Puede ser un software de gestión de proyectos

Puede ser un software de intercambio de información

Nivel de acceso adecuado

Compromisos funcionales

Definir criterios de selección

Definir criterios para seleccionar los gerentes que serán líderes funcionales

Considere la experiencia y el liderazgo

Considere la posibilidad de planificar habilidades

Definir objetivos

Definir objetivos claros para cada función

Definir responsabilidades

Los líderes funcionales participan en las reuniones y apoyan a la OMI

Proporcionan experiencia funcional y garantizan el cumplimiento de las normas

Estructura de gobernanza

Project Charter

- Indique claramente objetivos, responsabilidades, recursos, etc.
- Definir entregas y fechas de vencimiento
- Aclarar suposiciones, limitaciones, requisitos culturales

Estructura de gobernanza

- Lista de flujos de trabajo y dotación de personal(staffing)
- RACI Matrix
- Herramientas de informes y plataforma de TI

Comunicación

Preparar reuniones

Preparar informes

Compartir información

Movilización de la Oficina de Gestión de la Integración (IMO)

Desafíos, beneficios y lecciones aprendidas.

Desafíos de los clientes

- Tiempo necesario para realizar un seguimiento de todas las actividades en curso
- Manejo del Negocio " Business as Usual" mientras la integración se está llevando a cabo
- Riesgos altos y/o desconocidos
- Gestión de servicios de transición y mantenimiento de los niveles de servicio

Cómo ayudamos

- Preparar un plan de alto nivel para ser compartido y acordado con todas las partes interesadas
- Gestión del proceso general en flujos de trabajo y, a continuación, administración de cada flujo de trabajo individual
- Establecer hitos y mantener a los equipos en el camino
- Identificar riesgos y gestionar

Beneficios clave

- Informes claros al Board sobre el avance/planes de integración
- Experiencia de alto nivel en el tratamiento de situaciones difíciles
- Experiencia en la previsión de situaciones de riesgo potenciales
- Liderazgo claro en la gestión de la integración

Lecciones aprendidas

- Alinear a los equipos con objetivos claros y comunes
- Mitigar los riesgos antes de que surjan problemas
- Identificar claramente los hitos para la entrega a tiempo

Nuestro equipo

Nuestros socios

Cada socio se especializa en servicios de integración post-fusión (PMI) y cuenta con el apoyo de un equipo mundial de expertos en M&A con experiencia .

La experiencia lo es todo.

Scott Whitaker
Partner, United States
Acquisition & Carve-Outs, Methodology, Author & Trainer

Christophe Van Gampelaere
Partner, Belgium
M&A Programs, Finance Lead, Trainer, TSAs, Due Diligence

Chris Charlton
Partner, United Kingdom
M&A Leadership, Business & IT Transformation Programmes

Michael Holm
Partner, Sweden
M&A, Acquisitions, Carve-outs, Business Transformation

Robert Yu
Partner, China
Strategy, IMO, Marketing/Sales, Quality, IT, Culture and Change Management

Sergio Bruno
Partner, Italy
Strategy, Financial Services M&A

Stefan Hofmeyer
Partner, United States
Programs, Processes, & Cross-Border Facilitation Expert

Fundador de SUNBELT Central America

Estuardo Trujillo
Presidente de
Sunbelt Central America

Propietario de la Franquicia de Sunbelt Business Brokers para la región de Centro América (Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá). Adicionalmente, Senior Executive Advisor representante para Centroamérica de Global PMI Partners[1] (Global Post Merger Integration Partners) con, firma global especializada en el manejo de la integración y período de transición después de una fusión o adquisición.

Líder de múltiples Proyectos de Fusiones y Adquisiciones a nivel regional y global en los negocios de Distribución de Petróleo y Gas en los últimos 7 años. Ha liderado transacciones con un valor agregado de cerca de US$1.6 billones.

Con más de 26 años de carrera en ExxonMobil, donde se distinguió por el manejo de situaciones complejas y por su liderazgo y capacidades gerenciales en distintas áreas funcionales en ambientes internacionales. Ocupó roles de Presidente de Afiliada y Gerente General en distintos países, Gerente Regional para Latino América y Gerente de Proyectos Globales de Fusiones, Adquisiciones y Transiciones para EXXONMOBIL (ESSO) en el área de Aviación.

Experiencia comprobada en fusiones y adquisiciones, portafolio de desinversiones, relación con intermediarios, franquicias, formulación estratégica, administración de proyectos, ventas y mercadeo, litigación, relaciones con medios de comunicación, negociación de alto nivel, manejo de crisis, planificación, finanzas, gobernanza corporativa y responsabilidad social.

Presidente honorario de United Way (Fondo Unido) y Presidente de la junta directiva de Operation Smile (Operación Sonrisa) en Guatemala.

Bachelor (BS) y Master of Science (MS) en Ingeniería de Petróleo de la Luisiana State University. Adicionalmente, graduado de diversos programas de alta gerencia de las siguientes escuelas de negocios: INCAE, Harvard, Wharton, University of North Carolina y Thunderbird.

Nuestra experiencia

Más de 350 proyectos de M&A de diferentes industrias, ubicación y tamaño del acuerdo

Ofrecemos una consistencia excepcional y velocidad de entrega.

Global PMI Partners

Esperamos poder trabajar con usted.