KAZAR
CAPITAL
London



Visión.
Estructura.
Ejecución.

Soluciones para familias, empresarios
e inversores con visión internacional.

DOSSIER CORPORATIVO · ESPAÑOL · OCTUBRE 2026

NUESTRA VISIÓN

Planificación patrimonial y coordinación internacional.

Kaazar Capital asesora a familias, empresarios e inversores en la organización de su patrimonio, la estructuración de sus negocios y la ejecución de operaciones corporativas. Desde Londres, coordinamos los recursos financieros, jurídicos y fiscales que requiere cada encargo.



Una visión completa del patrimonio

El punto de partida es conocer qué posee el cliente, cómo está organizado y qué objetivos debe atender. Analizamos la relación entre participaciones empresariales, inmuebles, inversiones financieras, deuda y necesidades de liquidez. Esta revisión permite identificar concentraciones de riesgo, obligaciones pendientes y decisiones que requieren coordinación entre países. A partir de ese diagnóstico, establecemos prioridades y un plan de trabajo que relaciona cada actuación con una necesidad concreta.

Servicios adaptados a cada cliente

La organización del servicio depende de la complejidad del patrimonio y del grado de acompañamiento requerido. El Family Office se configura en torno a una sola familia; el Private Office proporciona una coordinación personalizada sin exigir que el cliente constituya una oficina propia. En ambos casos, integramos el trabajo de los especialistas y facilitamos una lectura conjunta de las alternativas, sus costes y sus efectos sobre el patrimonio.

Nuestro papel consiste en convertir objetivos generales en decisiones que puedan ejecutarse y revisarse. Definimos el alcance del mandato, los interlocutores y la información necesaria; coordinamos la implementación y mantenemos el seguimiento acordado. El cliente dispone así de una referencia para comprender qué se está haciendo, por qué y con qué resultado esperado.

INDEPENDENCIA Y DISCRECIÓN

Asesoramiento independiente. Coordinación especializada.

Kaazar Capital combina análisis financiero, estructuración y coordinación de profesionales para atender patrimonios y empresas con actividad internacional. Cada relación se organiza mediante un mandato que define objetivos, responsabilidades y alcance del servicio.



Análisis del patrimonio y del negocio

Trabajamos con familias, empresarios, family offices y determinadas instituciones. Estudiamos sus activos, las sociedades que los mantienen y las obligaciones asociadas. Cuando intervienen varias jurisdicciones, identificamos qué decisiones deben examinarse conjuntamente para evitar que una solución local genere dificultades en otro país. El diagnóstico permite delimitar el problema antes de seleccionar instrumentos o profesionales.

Organización y seguimiento del encargo

El servicio puede centrarse en una operación o abarcar una coordinación patrimonial continuada. Establecemos un calendario, ordenamos la documentación y asignamos responsables a cada materia. Presentamos al cliente las alternativas y los puntos que requieren su decisión. La confidencialidad se incorpora al tratamiento de la información y a la relación con asesores y contrapartes.

Cada recomendación debe responder a una necesidad identificada.

JOSÉ GISBERT

Executive Director · Founding Partner

EL ESPÍRITU KAAZARIAN

Audacia. Lealtad. Honestidad.

01

AUDACIA

Estudiamos alternativas cuando las soluciones habituales no resuelven la necesidad del cliente. La audacia se traduce en evaluar distintas estructuras de capital, vías de financiación y formas de participación. Antes de proponerlas, examinamos su viabilidad, las condiciones de ejecución y el riesgo que implican. La iniciativa debe estar respaldada por un análisis que el cliente pueda comprender.

02

LEALTAD

El mandato del cliente determina nuestras prioridades. Trabajamos con una perspectiva de continuidad, cuidamos la confidencialidad y explicamos los intereses de las partes que intervienen. La lealtad exige mantener la coherencia entre los objetivos acordados y las decisiones que se adoptan durante el encargo, especialmente cuando cambian las condiciones de una operación.

03

HONESTIDAD

Presentamos las conclusiones con claridad y distinguimos los hechos contrastados de las hipótesis. Explicamos honorarios, costes, riesgos y limitaciones antes de que el cliente decida. Cuando una alternativa no resulta adecuada o la información es insuficiente, lo señalamos y concretamos qué debe resolverse para avanzar. La transparencia forma parte del trabajo técnico y de la relación profesional.

Valores aplicados a decisiones y responsabilidades concretas.

SINGLE-FAMILY OFFICE

Coordinación exclusiva para una sola familia.

Kaazar Family Office organiza un servicio dedicado a una familia con patrimonio significativo. Su función es reunir la información, coordinar a los asesores y dar continuidad a las decisiones sobre inversiones, empresa, liquidez y sucesión.



Organización de los asuntos familiares

Partimos de un inventario de activos, sociedades, obligaciones y relaciones profesionales. Revisamos cómo se toman las decisiones, qué información recibe la familia y qué asuntos carecen de un responsable definido. Con esa base, organizamos la interlocución con bancos, gestores, abogados, fiscalistas y otros especialistas. La coordinación permite valorar cada actuación dentro del conjunto del patrimonio y evitar duplicidades, vacíos de información o instrucciones contradictorias.

Un servicio definido por las prioridades

El alcance se adapta al tamaño y a la composición del patrimonio, a la actividad empresarial y a las necesidades de los miembros de la familia. Puede incluir seguimiento de inversiones, planificación de liquidez, coordinación de sociedades y preparación de la sucesión. Acordamos los procedimientos de información, la periodicidad de las revisiones y los asuntos que requieren aprobación. El objetivo es que la familia mantenga el control de sus decisiones con una organización que pueda sostenerse en el tiempo.

VISIÓN DE CONJUNTO

Información consolidada. Responsabilidades definidas.

El Family Office conecta decisiones que suelen gestionarse por separado. Una adquisición, una distribución de dividendos o un cambio de residencia pueden afectar simultáneamente a la liquidez, la fiscalidad y la continuidad del patrimonio.



Coordinación entre activos y asesores

Reunimos la información relevante sobre activos financieros, inmuebles, sociedades y compromisos de inversión. Contrastamos las necesidades de caja con los vencimientos de deuda, los gastos familiares y los proyectos previstos. Cuando una decisión tiene efectos jurídicos o fiscales, coordinamos su revisión con los especialistas correspondientes. El cliente recibe una explicación de las dependencias entre actuaciones y de los asuntos que deben resolverse antes de ejecutarlas.

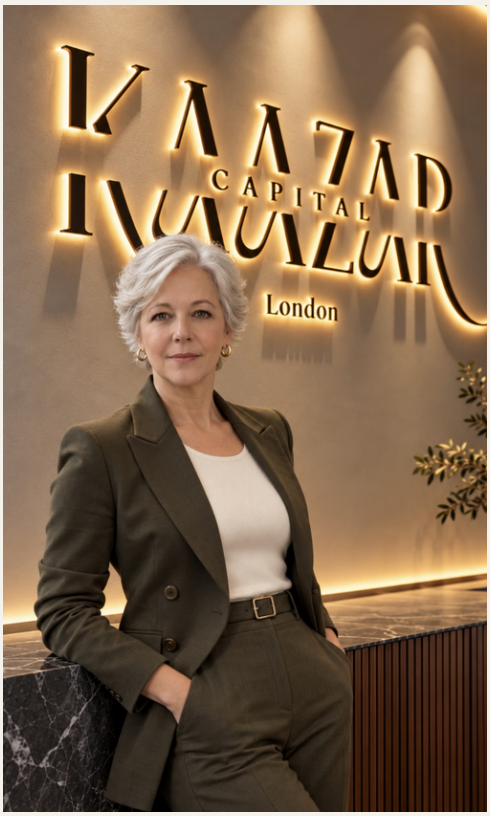
Revisión periódica del plan familiar

La planificación se revisa cuando cambian las circunstancias: venta de una empresa, incorporación de nuevos miembros, sucesión, movilidad internacional o variaciones relevantes en el patrimonio. Mantenemos un registro de prioridades, decisiones y tareas pendientes dentro del alcance acordado. El seguimiento permite detectar desviaciones, actualizar hipótesis y trasladar a la familia las decisiones que requieren atención. También facilita la continuidad del trabajo cuando intervienen nuevos asesores o cambia la generación responsable.

LA DIMENSIÓN HUMANA DEL PATRIMONIO

Objetivos familiares y decisiones patrimoniales.

Una planificación eficaz debe considerar quién decide, qué necesita cada miembro de la familia y qué expectativas existen sobre la empresa, el patrimonio y las siguientes generaciones. Estos factores influyen en la viabilidad de las soluciones financieras.



Identificación de prioridades

Conversamos con la familia sobre ingresos, autonomía económica, participación en la empresa y transmisión del patrimonio. Identificamos las diferencias de horizonte y las decisiones que requieren acuerdos previos. La información se utiliza para definir necesidades de liquidez, límites de riesgo y criterios de continuidad. Este trabajo ayuda a formular objetivos concretos y a distinguir las preferencias individuales de las decisiones que afectan al conjunto.

Acompañamiento en las decisiones

El enfoque Chief Emotional Officer incorpora la dimensión personal a la coordinación patrimonial. Explicamos las alternativas de forma comprensible y facilitamos conversaciones sobre responsabilidades, expectativas y cambios generacionales. El objetivo es que las decisiones financieras tengan en cuenta su efecto sobre las personas y puedan sostenerse en la práctica. La confianza se apoya en una interlocución continuada y en la claridad sobre los asuntos pendientes.

Las prioridades familiares se traducen en criterios de planificación y decisión.

PRIVATE OFFICE

Private Office para patrimonios significativos.

Kaazar Numbers proporciona coordinación financiera y patrimonial a clientes que necesitan un interlocutor de referencia sin constituir una oficina familiar propia. El servicio se adapta a sus activos, sociedades y actividad internacional.



Diagnóstico y planificación patrimonial

Ordenamos la información disponible y examinamos la relación entre inversiones, ingresos, gastos, deuda y compromisos futuros. Identificamos las necesidades de liquidez y las decisiones de estructuración que requieren análisis específico. Sobre esa base, elaboramos un plan de actuación y coordinamos su revisión jurídica y fiscal. La planificación permite comparar alternativas atendiendo a su coste, al riesgo y a su efecto sobre el conjunto del patrimonio.

Coordinación de la ejecución

Acompañamos al cliente en la relación con bancos, asesores, gestores y proveedores especializados. Cuando existen sociedades o activos en varios países, organizamos la documentación y el calendario de actuaciones para que cada profesional trabaje con información consistente. El seguimiento se centra en tareas, obligaciones y decisiones concretas, con una periodicidad de revisión acordada según la complejidad del encargo.

El Private Office puede prestar apoyo continuado o intervenir en una necesidad determinada, como la reorganización de una estructura, una operación empresarial o un cambio de circunstancias familiares. Definimos qué servicios se incluyen, quién los ejecuta y cómo se informa al cliente. Esta delimitación permite mantener una coordinación útil sin añadir una estructura administrativa innecesaria.

ATENCIÓN PARA PATRIMONIOS SIGNIFICATIVOS

Coordinación patrimonial sin una oficina propia.

El Private Office reúne capacidades de organización, análisis y seguimiento en un servicio externo. El cliente conserva sus relaciones profesionales y dispone de una coordinación que conecta los distintos frentes de trabajo.

Organización internacional

Revisamos sociedades, titularidad de activos y obligaciones en los países implicados. Coordinamos a los asesores locales y ordenamos la documentación necesaria para implementar cambios, mantener las estructuras y atender sus requisitos periódicos.

Análisis de inversiones

Examinamos el papel de cada inversión en el patrimonio: liquidez, horizonte, concentración y exposición al riesgo. Analizamos oportunidades privadas y su documentación, considerando la capacidad de inversión del cliente y las condiciones de participación.

Continuidad familiar

Organizamos la revisión sucesoria y los acuerdos de gobierno familiar con los especialistas correspondientes. Identificamos derechos, responsabilidades y necesidades de liquidez para que la transmisión del patrimonio pueda prepararse con antelación.

Necesidades personales

La movilidad internacional y los proyectos personales pueden exigir actuaciones bancarias, societarias o documentales. Coordinamos estos asuntos cuando forman parte del mandato, teniendo en cuenta sus efectos sobre la organización patrimonial.



Alcance y seguimiento adaptados al patrimonio.

Acordamos las materias incluidas, los responsables y la información que recibirá el cliente. El servicio puede ampliarse o ajustarse cuando cambia la complejidad del patrimonio o aparece una necesidad específica.

KAAZAR NUMBERS

Estructuración societaria y patrimonial internacional.

Diseñamos y coordinamos estructuras que responden a una finalidad económica definida: mantener activos, organizar participaciones, canalizar inversiones o preparar la continuidad de un negocio. El análisis integra funcionamiento, costes y obligaciones.



Elección del vehículo y de la jurisdicción

Examinamos la utilidad de sociedades holding, vehículos de inversión y estructuras fiduciarias en función del proyecto. Revisamos la titularidad, los derechos de decisión, la financiación y la distribución de resultados. La elección de jurisdicción se coordina con especialistas para valorar fiscalidad, sustancia económica, residencia, información y mantenimiento. Una estructura debe ser operativa y comprensible, además de responder a los objetivos patrimoniales del cliente.

Constitución, reorganización y mantenimiento

Nuestro trabajo incluye la coordinación de vehículos británicos y su relación con sociedades o activos en otros países. Ordenamos los pasos de constitución o reorganización, la documentación corporativa y las relaciones entre entidades. También identificamos las obligaciones periódicas y los profesionales responsables de atenderlas. La implementación debe guardar coherencia con la actividad efectiva y con las decisiones de inversión o expansión que justifican la estructura.

Antes de ejecutar una reorganización, contrastamos su impacto sobre contratos, financiación, garantías y titularidad de activos. Coordinamos las revisiones jurídica y fiscal y documentamos el circuito de decisiones. Después, mantenemos el seguimiento previsto en el mandato para que la estructura funcione conforme a su diseño y se revise cuando cambien las circunstancias del cliente.

COORDINACIÓN JURÍDICA INTERNACIONAL

Coordinación jurídica en varias jurisdicciones.

Kaazar Law Partners coordina abogados y asesores especializados en distintas jurisdicciones. Organizamos su interlocución y relacionamos el análisis jurídico con los objetivos financieros y empresariales del cliente.



Especialistas por materia y por país

Delimitamos el asunto y determinamos las especialidades necesarias: derecho societario, contratación, fiscalidad, patrimonio o resolución de controversias. Coordinamos a los profesionales de las jurisdicciones implicadas, facilitamos antecedentes consistentes y ordenamos las cuestiones que deben responder. El cliente puede así comprender cómo se relacionan los informes locales y qué decisiones requieren una revisión conjunta antes de su implementación.

Apoyo a empresas, familias y operaciones

En una operación corporativa, la coordinación jurídica abarca la estructura, los derechos de los socios y la documentación contractual. En asuntos patrimoniales, conecta titularidad, sucesión y funcionamiento de los vehículos. En controversias, relaciona la estrategia procesal con costes, financiación y posibilidades de recuperación. Cada profesional interviene dentro de su especialidad y de las responsabilidades acordadas para el asunto.

La coordinación establece un calendario de entregables, identifica dependencias y canaliza las consultas entre cliente y asesores. Prestamos especial atención a los aspectos económicos de la documentación: compromisos de pago, garantías, limitaciones y condiciones de ejecución. Las conclusiones jurídicas corresponden a los profesionales habilitados en cada jurisdicción; Kaazar facilita su integración en la decisión empresarial o patrimonial.

KAAZAR LAW PARTNERS

Financiación de litigios y derechos de reclamación.

Analizamos vías para financiar costes de un procedimiento o anticipar liquidez sobre determinados derechos de reclamación. La viabilidad depende del fundamento jurídico, del importe recuperable, del plazo y de la capacidad de cobro frente a la contraparte.

Financiación de terceros

Estructuramos la evaluación de capital para honorarios, peritos y gastos del procedimiento. Revisamos presupuesto, escenarios de recuperación y remuneración del financiador. El contrato determina el riesgo asumido, la distribución de cobros y las condiciones de financiación sin recurso, cuando se acuerda.

Adquisición de reclamaciones

Estudiamos la transmisión de derechos cuando su titular busca liquidez o reducir exposición. Revisamos transmisibilidad, precio, documentación y cobro esperado. Coordinamos el análisis legal y económico para comparar la venta del derecho con otras alternativas de financiación.

Créditos frente a entidades públicas

Evaluamos reclamaciones frente a administraciones y entidades públicas, atendiendo al reconocimiento del derecho y a su ejecución. Revisamos el procedimiento de pago, los plazos previsibles y los riesgos que pueden afectar a la recuperación.

Carteras y despachos

La financiación puede analizarse sobre varios procedimientos o en colaboración con firmas legales. Estudiamos la composición de la cartera, el presupuesto conjunto y la correlación de riesgos. La estructura de pagos y el seguimiento se definen para el conjunto financiado.

La evaluación combina fundamento jurídico, costes del proceso y recuperación esperada.

PROTECCIÓN PATRIMONIAL Y EMPRESARIAL

Análisis y coordinación de coberturas aseguradoras.

Kaazar Coverage Partners coordina la revisión de riesgos patrimoniales y empresariales con brokers especializados. El trabajo consiste en relacionar los activos y las exposiciones del cliente con las coberturas disponibles y sus condiciones.



Patrimonio y activos

Ordenamos la información sobre bienes, ubicación, uso y valor. Coordinamos la revisión de sumas aseguradas, límites, franquicias y exclusiones para identificar carencias o duplicidades. La cobertura debe corresponder al riesgo real y a las circunstancias de cada activo.

Riesgos empresariales

Analizamos con los especialistas las necesidades derivadas de la actividad, los contratos y la exposición a terceros. La revisión puede incluir daños, responsabilidad y continuidad del negocio. Examinamos cómo se relacionan las distintas pólizas y dónde existen límites de protección.

Arte, joyas y bienes de valor

Arte, joyas y otros bienes singulares requieren valoración y condiciones específicas de custodia y transporte. Coordinamos con especialistas las coberturas y los requisitos de aseguramiento.

Revisión de las coberturas

Actualizamos las necesidades de cobertura ante cambios del patrimonio o del negocio. La contratación corresponde a profesionales habilitados.

PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL

Participación en proyectos empresariales.

Kaazar analiza inversiones en compañías con capacidad de desarrollo, mediante capital propio y estructuras de coinversión. La decisión parte de la calidad del negocio, sus necesidades de capital y el papel que podemos desempeñar como socios.



Análisis y estructura de la participación

Estudiamos el modelo de negocio, la evolución financiera, la generación de caja y los recursos necesarios para ejecutar el plan. Evaluamos al equipo directivo y los factores que pueden condicionar el crecimiento. La participación se articula, cuando procede, mediante Kaazar Strategic Investments y los vehículos de la operación. Definimos importe, valoración, derechos de información y condiciones de gobierno en función del riesgo asumido y de la posición acordada.

Seguimiento de la inversión

El acompañamiento se centra en el plan empresarial y en las responsabilidades pactadas con los socios y la dirección. Revisamos resultados, liquidez, compromisos de financiación e hitos relevantes para la inversión. Cuando el proyecto requiere nuevas decisiones de capital o una operación corporativa, analizamos sus efectos sobre la participación. El seguimiento permite contrastar la evolución del negocio con las hipótesis que justificaron la inversión y preparar, cuando corresponda, las alternativas de desinversión.

COINVERSIÓN Y REALIZACIÓN DE VALOR

Coinversión en operaciones concretas.

Las estructuras de coinversión permiten que varios participantes aporten capital a una operación definida. Cada inversor debe conocer qué adquiere, cómo se utiliza su aportación y qué derechos y riesgos asume durante la inversión.



Condiciones de entrada y gobierno

Organizamos la información económica del proyecto y coordinamos la estructura de participación. La documentación debe establecer aportaciones, derechos, gastos, mecanismos de decisión y distribución de resultados. También se revisan los posibles conflictos de interés y las necesidades futuras de capital. La incorporación de inversores se evalúa según las condiciones de la operación y los requisitos de participación aplicables; cada proyecto tiene un perímetro y una documentación propios.

Seguimiento y realización de la inversión

El seguimiento se apoya en información financiera y en los hitos del plan empresarial. Examinamos desviaciones, nuevas necesidades de financiación y decisiones que pueden modificar el riesgo o la rentabilidad esperada. La salida se contempla desde el diseño de la operación: posibles compradores, venta conjunta, recompra u otras vías acordadas. Su ejecución depende de la evolución de la empresa, de los derechos documentados y de las condiciones de mercado en ese momento.

EMPRESARIOS Y OPERACIONES CORPORATIVAS

Asesoramiento en operaciones de M&A.

Acompañamos a propietarios y equipos directivos en ventas, adquisiciones, entrada de socios y reorganizaciones empresariales. Integramos el análisis financiero con la preparación del proceso, la negociación y la coordinación de los asesores de la operación.



Definición del objetivo y del perímetro

Precisamos qué se quiere conseguir y qué se incluye en la transacción: participaciones, activos, sociedades, deuda y compromisos asociados. Revisamos la información financiera y operativa para identificar los factores que sostienen la valoración y los riesgos que pueden afectar al proceso. Esta preparación permite decidir si conviene una venta total, una entrada parcial de capital, una adquisición o una estructura compartida con otro socio.

Gestión del proceso hasta el cierre

Organizamos la documentación, identificamos contrapartes y coordinamos el intercambio de información bajo criterios de confidencialidad. Analizamos ofertas, estructura de financiación y condiciones económicas; acompañamos la negociación y el trabajo de due diligence. Con abogados y fiscalistas, revisamos la relación entre precio, garantías, obligaciones y condiciones de cierre. El mandato establece las tareas de Kaazar y la participación de cada especialista, con un calendario de decisiones y entregables.

SELL-SIDE ADVISORY

Asesoramiento en la venta de empresas.

La preparación de una venta permite presentar el negocio con información consistente y negociar sus condiciones económicas. Nuestro trabajo abarca la definición del proceso, la búsqueda de compradores y la coordinación de las actuaciones hasta el cierre.

01

Preparación de la venta

Revisamos resultados, deuda, circulante, activos y dependencias del negocio. Delimitamos el perímetro y los factores de valoración. Organizamos la documentación y los materiales de presentación para que las cifras y las hipótesis puedan sostenerse durante la revisión del comprador. Identificamos cuestiones que conviene resolver antes de iniciar contactos.

02

Selección de compradores

Identificamos grupos industriales, fondos y otros inversores según su encaje con el negocio. Examinamos capacidad financiera e interés estratégico. Organizamos contactos, acuerdos de confidencialidad y acceso progresivo a información, ajustando el proceso a la sensibilidad de la venta.

03

Análisis de las ofertas

Comparamos el importe y las condiciones de cada propuesta: deuda, caja, circulante, pagos aplazados y componentes variables del precio. Revisamos también permanencia del equipo, garantías y exposición del vendedor. La evaluación distingue el precio anunciado del importe y del riesgo que finalmente asumen los propietarios.

04

Negociación y cierre

Coordinamos solicitudes de información, due diligence y revisión de ofertas. Con los asesores jurídicos y fiscales, relacionamos las condiciones del contrato con el acuerdo económico. Hacemos seguimiento de autorizaciones, financiación y condiciones previas al cierre para identificar obstáculos y mantener informadas a las partes.

Precio, condiciones de cobro y responsabilidades determinan el resultado económico de la venta.

BUY-SIDE Y ESTRUCTURAS CORPORATIVAS

Asesoramiento en adquisiciones empresariales.

Una adquisición debe responder a una estrategia definida y a una capacidad financiera contrastada. Analizamos el negocio objetivo, la estructura de compra y los recursos necesarios para ejecutar la operación y desarrollar la empresa después del cierre.

01 Definición y selección

Precisamos sectores, tamaño, geografía y objetivos de la compra. Examinamos las sinergias previstas y los recursos que exige su obtención. La selección se apoya en la calidad de los ingresos, la generación de caja y los riesgos de dependencia del negocio, distinguiendo resultados actuales de mejoras futuras.

02 Valoración y financiación

Construimos escenarios de precio, inversión posterior y capacidad de servicio de deuda. Contrastamos las hipótesis de crecimiento y las necesidades de circulante. Coordinamos el diálogo con financiadores para analizar aportación de capital, garantías, vencimientos y condiciones que pueden limitar la operación.

03 Negociación y estructura

Evaluamos compra de acciones o activos, participaciones minoritarias o de control, operaciones lideradas por directivos y joint ventures. Con los asesores, revisamos sus efectos sobre deuda, obligaciones y derechos de los socios. La estructura debe reflejar el reparto de riesgos y el acuerdo económico alcanzado.

04 Gobierno e integración

Preparamos derechos de información, materias reservadas y mecanismos de decisión. Definimos con el cliente las prioridades de integración y el seguimiento del plan. La continuidad directiva, la liquidez inicial y las responsabilidades posteriores al cierre se examinan antes de comprometer la adquisición.

DE LA CONVERSACIÓN AL SEGUIMIENTO

Organización del trabajo y ejecución del mandato.

Cada encargo se desarrolla mediante objetivos, responsables y entregables definidos. La profundidad del análisis y el calendario se ajustan a la complejidad del patrimonio o de la operación, con seguimiento de los asuntos que requieren decisión.

1

ESCUCHAR

Delimitamos la necesidad, el resultado esperado, los plazos y las restricciones. Acordamos el alcance del mandato y los interlocutores. Esta fase permite identificar qué decisiones corresponden al cliente y qué información se necesita para iniciar el trabajo.

2

ANALIZAR

Revisamos documentación financiera, operativa y societaria. Contrastamos hipótesis e identificamos riesgos y lagunas de información. El análisis se concentra en los factores que pueden modificar la valoración, la estructura o la viabilidad de la actuación.

3

ESTRUCTURAR

Comparamos alternativas y definimos modelo económico, instrumentos, financiación y gobierno. Coordinamos la revisión jurídica y fiscal y ordenamos los pasos de implementación, incluyendo garantías y circuitos de fondos cuando forman parte del encargo.

4

CONECTAR

Identificamos compradores, inversores, financiadores o especialistas con un perfil adecuado. Preparamos la información para cada interlocutor y organizamos contactos y respuestas, manteniendo la confidencialidad y el control del proceso.

5

EJECUTAR

Acompañamos negociación, due diligence y documentación de la operación. Controlamos tareas, dependencias y condiciones previas al cierre. Las incidencias se trasladan al cliente con sus efectos sobre precio, calendario y responsabilidades.

6

ACOMPAÑAR

Cuando el mandato incluye una fase posterior, revisamos resultados, compromisos e hitos acordados. Comparamos la evolución con el plan y señalamos desviaciones que requieren medidas o nuevas decisiones. El seguimiento mantiene continuidad entre el diseño y la ejecución.

FINANCIACIÓN ADAPTADA AL PROYECTO

Financiación empresarial y alternativas de capital.

Analizamos necesidades de liquidez, crecimiento y transformación y las relacionamos con las fuentes de financiación disponibles. La elección depende del destino de los fondos, de la capacidad de devolución y de las garantías que puede aportar el proyecto.



Diagnóstico de la necesidad financiera

Determinamos importe, plazo y uso de los recursos: circulante, adquisición, desarrollo de activos, refinanciación o expansión. Revisamos flujos de caja, endeudamiento y obligaciones existentes para valorar cuánto capital puede asumir la empresa y en qué condiciones. Este diagnóstico permite distinguir una necesidad transitoria de un déficit estructural y preparar una propuesta que el financiador pueda analizar sobre bases consistentes.

Selección y comparación de alternativas

Consideramos banca, fondos de deuda, financiadores especializados y capital privado según las características de la operación. Comparamos coste total, vencimiento, garantías, compromisos financieros y requisitos de información. Cuando procede una solución propia o de coinversión, se analiza de forma específica. El objetivo es que la financiación elegida resulte compatible con los flujos del negocio y con las decisiones que la empresa prevé adoptar.

Coordinamos la presentación de la operación, el intercambio documental y la negociación de condiciones. Prestamos atención a comisiones, costes de cancelación y restricciones contractuales, además del tipo de interés. El seguimiento del proceso permite identificar requisitos pendientes y anticipar las condiciones que deben cumplirse para disponer de los fondos.

CAPITAL, ESTRUCTURA Y EJECUCIÓN

Estructura de deuda y necesidades de capital.

La deuda estructurada, la financiación puente, los instrumentos híbridos y el capital responden a necesidades diferentes. Analizamos su combinación según el momento de la empresa, el riesgo del proyecto y la fuente prevista de devolución o salida.



Financiación según la fase del negocio

Una adquisición puede requerir deuda a plazo; una operación transitoria, financiación puente; y un plan de crecimiento, capital que absorba riesgo durante su desarrollo. Revisamos la capacidad de generación de caja, el calendario de inversión y la deuda existente. La estructura se modeliza bajo distintos escenarios para examinar la carga financiera y los márgenes de liquidez. El importe y los vencimientos deben guardar relación con el funcionamiento efectivo del negocio.

Capital privado y estructuras de participación

Cuando procede, conectamos inversores privados con operaciones de deuda o capital a través de Kaazar Numbers y de los vehículos aplicables. Definimos las condiciones económicas y los derechos de los participantes, así como los mecanismos de información y seguimiento. La disponibilidad de recursos, la elegibilidad y el encaje de la inversión se evalúan para cada proyecto; la propuesta se documenta con un perímetro y unas responsabilidades específicos.

En refinanciaciones y situaciones de transformación, analizamos los vencimientos, las garantías y las restricciones que condicionan a la empresa. Coordinamos las conversaciones con las partes financieras para evaluar alternativas y requisitos de ejecución. El trabajo busca una estructura coherente con la capacidad del negocio y con el plan que debe financiar.

FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

Financiación alternativa para empresas y proyectos.

Eurinvest Advisory & Funding aporta especialización en el análisis y la estructuración de financiación alternativa. Su enfoque internacional permite examinar necesidades de empresas y proyectos en Europa y Latinoamérica.



Preparación y estructuración financiera

La preparación de una operación exige explicar el destino del capital, los activos que la respaldan y la fuente de devolución. Coordinamos el análisis de información financiera, calendario del proyecto y necesidades de liquidez para definir una estructura que pueda evaluarse por potenciales financiadores. Las condiciones se contrastan con el riesgo, las garantías disponibles y la capacidad de ejecución de las partes.

Financiación puente, deuda y capital

La financiación puente atiende un periodo limitado y requiere identificar con precisión el hito de salida: venta, cobro, refinanciación u otra fuente de fondos. La deuda a plazo y las combinaciones con capital se analizan según la duración del proyecto y su generación de caja. Revisamos coste total, vencimientos, condiciones de disposición y obligaciones de seguimiento para que el cliente pueda comparar las alternativas con una base económica homogénea.

CONEXIÓN CON EL MERCADO BRITÁNICO

Acceso a financiadores del mercado británico.

El mercado británico reúne bancos, fondos de deuda y entidades especializadas con criterios distintos de financiación. Desde Londres, Kaazar organiza la preparación de operaciones y la interlocución con proveedores cuyo perfil responde a la necesidad del cliente.



Selección de las fuentes de financiación

Identificamos el tipo de proveedor adecuado según importe, plazo, jurisdicción, garantías y destino de los fondos. Una financiación puente, una adquisición o una refinanciación requieren análisis y documentación diferentes. Preparamos la propuesta financiera para explicar el negocio, la estructura de la operación y su capacidad de devolución. La aproximación se dirige a interlocutores con criterios compatibles con esas características.

Preparación de la propuesta y negociación

Ordenamos información financiera, estructura societaria y documentación del proyecto. Coordinamos consultas y solicitudes adicionales para facilitar la evaluación del financiador. Al comparar propuestas, examinamos el coste efectivo y las condiciones que afectan a disponibilidad, flexibilidad y cancelación. La base londinense facilita la interlocución, mientras que los asesores de cada jurisdicción revisan las implicaciones locales de la financiación.

La combinación de banca, deuda especializada y capital privado se estudia cuando una única fuente no cubre la necesidad. En esos casos, revisamos prioridades de cobro, garantías y compatibilidad entre instrumentos. La coordinación permite identificar dependencias antes de aceptar términos que puedan dificultar otra parte de la estructura.

ARQUITECTURA DE CAPITAL

Financiación de proyectos en el mercado europeo.

Analizamos soluciones para empresas, activos inmobiliarios y proyectos hoteleros en Europa. La preparación incorpora el marco de cada país, la calidad de las garantías y el calendario de generación de caja de la operación.



Financiación corporativa

Analizamos financiación para adquisiciones, reorganizaciones y operaciones lideradas por directivos. Revisamos capital, deuda y capacidad de devolución. La estructura se relaciona con el acuerdo de compra y las necesidades posteriores del negocio.

Financiación inmobiliaria

Examinamos adquisiciones y desarrollos según el valor del activo, la inversión pendiente y la salida prevista. Contrastamos calendario de obra, ventas o rentas y garantías para definir la financiación de cada fase.

Financiación hotelera

Analizamos compra, expansión y reposicionamiento de hoteles. Revisamos resultados, inversión y estructura de explotación. La financiación considera la estacionalidad y el tiempo necesario para alcanzar el desempeño previsto.

Coordinación internacional

Coordinamos entidades, fondos y asesores locales. Si se contempla coinversión, analizamos su papel en la estructura y los derechos de cada participante. Revisamos condiciones y requisitos de ejecución para la operación concreta.

PATRIMONIO GLOBAL

Planificación del patrimonio global.

La organización patrimonial integra activos, ingresos, liquidez, riesgos y objetivos familiares. Kaazar coordina esa visión de conjunto para que las decisiones de inversión y estructuración respondan a necesidades identificadas.



Análisis, prioridades y seguimiento

Elaboramos una visión del patrimonio que incluye inversiones financieras, inmuebles, participaciones empresariales y obligaciones. Examinamos concentración, disponibilidad de fondos y exposición a distintos riesgos. El análisis permite relacionar la capacidad económica del cliente con sus necesidades de gasto, sus proyectos y el horizonte de cada inversión.

A partir de esa información, definimos prioridades de organización y coordinamos las actuaciones con gestores, entidades financieras y especialistas jurídicos y fiscales. Revisamos cómo se mantienen los activos, qué información recibe el cliente y qué decisiones dependen de otras actuaciones. La planificación contempla también los efectos de operaciones empresariales, cambios de residencia o acontecimientos familiares.

El seguimiento se organiza según el mandato: información periódica, revisión de objetivos y actualización de necesidades. Su finalidad es que el cliente comprenda la evolución del patrimonio y pueda valorar ajustes con información suficiente. Las decisiones de inversión y los servicios regulados se articulan mediante los profesionales y entidades habilitados que correspondan.

UNA VISIÓN INTERNACIONAL

Estructuración de activos en varias jurisdicciones.

Cuando el patrimonio se distribuye entre países, la planificación debe conectar titularidad, fiscalidad, gobierno y funcionamiento de los vehículos. Una decisión se examina tanto en su jurisdicción de origen como en los países donde produce efectos.



Coordinación desde Londres

Londres actúa como base de interlocución para organizar el trabajo con profesionales en Europa y Asia. Analizamos la relación entre activos, sociedades e inversores y coordinamos la revisión de los vehículos que puedan resultar adecuados. Las alternativas europeas, incluidos los proyectos en Luxemburgo, se estudian según su finalidad, su funcionamiento y los requisitos de implementación. La conexión con Asia se incorpora cuando responde a una oportunidad o a una necesidad concreta del cliente.

Función económica y mantenimiento

La elección de un vehículo considera qué activos mantendrá, cómo se financiará y quién tomará las decisiones. Revisamos costes, obligaciones de información, requisitos de sustancia y condiciones de administración con los especialistas correspondientes. También analizamos el efecto sobre distribuciones, transmisión y continuidad patrimonial. La coordinación se extiende a los pasos de ejecución y al mantenimiento acordado para que la estructura conserve coherencia con la actividad y con las circunstancias del cliente.

GENERACIONES Y PROPÓSITO

Gobierno familiar y continuidad del patrimonio.

La continuidad exige preparar tanto la transmisión de los activos como la organización de las decisiones. Coordinamos el análisis de sucesión, gobierno familiar y proyectos de legado para relacionar los instrumentos jurídicos con las necesidades de la familia.



Sucesión, responsabilidades y legado

Identificamos la titularidad de los activos, los derechos de cada miembro y los mecanismos de decisión. Coordinamos la revisión de instrumentos sucesorios, acuerdos familiares y estructuras fiduciarias. El análisis contempla liquidez, continuidad empresarial y necesidades de quienes recibirán el patrimonio.

Los proyectos filantrópicos requieren definir propósito, dotación y organización. Preparamos con los especialistas las responsabilidades de las siguientes generaciones y documentamos los acuerdos. Su revisión permite adaptar la planificación a cambios familiares, patrimoniales o de residencia.

La continuidad requiere acuerdos claros sobre derechos y responsabilidades.

EQUIPO Y ESPECIALIDADES

Equipo y coordinación de especialistas.

El equipo organiza la relación con el cliente y la colaboración entre las distintas áreas de trabajo. Cada mandato establece los interlocutores, las responsabilidades y los especialistas necesarios según la materia y la jurisdicción.



Alex Chisvert



Pat Simons



Alberto Alcalá-Zamora



Lis David



Thelma Kingsley



Neil WyCliffe

UNA IDENTIDAD COMPARTIDA

Interlocución directa. Trabajo coordinado.

La coordinación del equipo facilita que la información financiera, empresarial y patrimonial se examine de forma conjunta. El cliente dispone de interlocutores definidos y de seguimiento sobre los entregables, las decisiones y las actuaciones del mandato.



Phil Langford



Rachel Lim Wei Ling



Aisha Al Mansoori



Daniel Tan Jun Hao



Carlos Andrés Rivas



Catalina Torres

OPERACIONES EN PRENSA

Actividad empresarial. Noticias que la acompañan.

Una selección de menciones a operaciones de Kaazar Capital.

BIGBUY

Entrada de Kaazar Capital en BigBuy.

Valencia Plaza · 17 de junio de 2025 **Leer noticia ↗**

PIZARRAS ORTEGAL

Acompañamiento financiero y estratégico al relanzamiento de Pizarras Ortegal.

Interdiario · 8 de julio de 2025 **Leer noticia ↗**

CRUZ HOTELES

Entrada de Kaazar Capital en el accionariado de Cruz Hoteles.

Valencia Plaza · 23 de abril de 2025 **Leer noticia ↗**

CRUZ HOTELES

Desinversión de Kaazar Capital en Cruz Hoteles.

Economía Digital · 28 de enero de 2026 **Leer noticia ↗**



Su siguiente etapa empieza con una conversación.

KAAZAR CAPITAL

68 King William Street
London EC4N 7HR · United Kingdom

kaazarcapital.com
lis.david@kaazarcapital.com
+44 7824 396623

UNA MISMA VISIÓN · ÁREAS ESPECIALIZADAS

KAAZAR FAMILY OFFICE London
KAAZAR NUMBERS London
KAAZAR LAW PARTNERS London
KAAZAR COVERAGE PARTNERS London
KAAZAR CORPORATE London
KAAZAR STRATEGIC INVESTMENTS London

Información corporativa. Este dossier no constituye una oferta ni una recomendación de inversión. Los servicios se sujetan a mandato y documentación específica. Las actividades reguladas se realizan por o con entidades habilitadas cuando corresponda. Las inversiones pueden perder valor y los resultados históricos no garantizan resultados futuros.

Kaazar Capital Ltd · Company No. 12164555 · England & Wales.
Registered office: 6 South Molton Street, London W1K 5QF.
© 2026 Kaazar Capital Ltd.