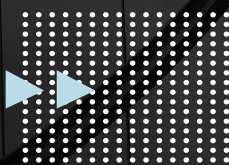


UN SOCIO DE CONFIANZA.
UN PROCESO TRANSPARENTE.
UN CIERRE RÁPIDO.



01 Sobre de Volaris

Más de

40

países

Más de

170+

empresas

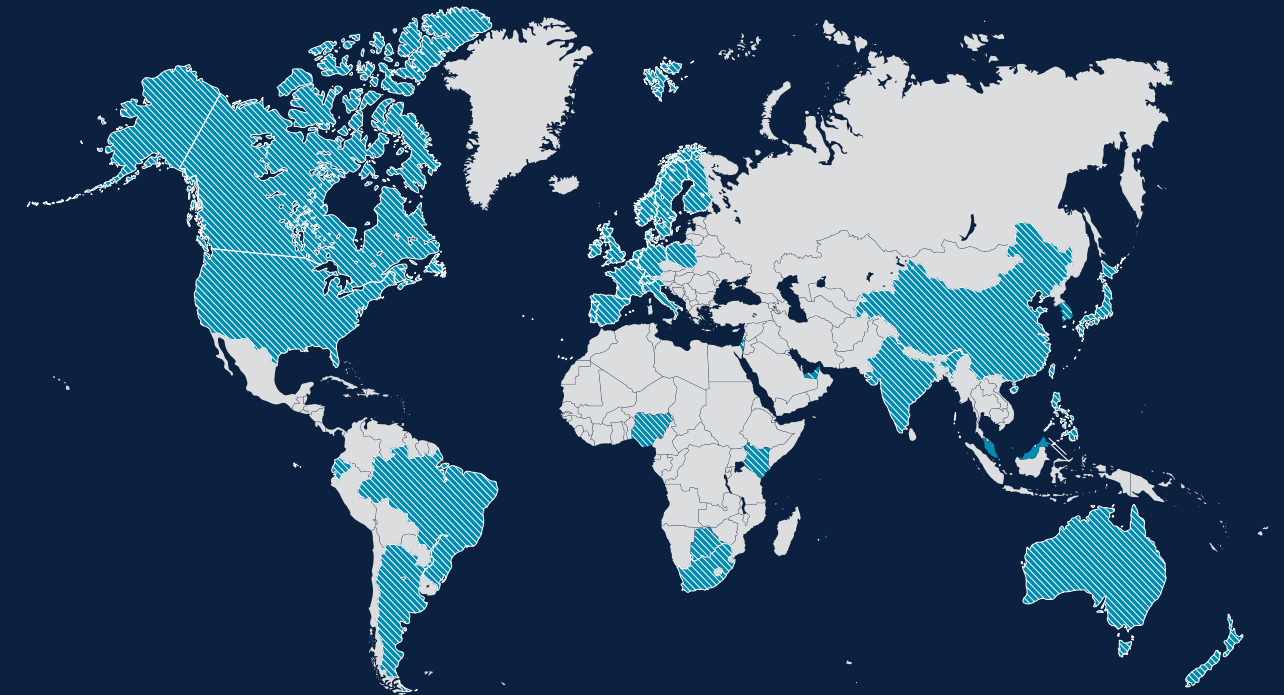
Más de

10,000

empleados

Volaris Group tiene sus inicios hace más de 25 años cuando el líder en software de transporte público, Trapeze Group, se convirtió en la primera adquisición realizada por la empresa matriz Constellation Software. Volaris Group nació en 2011 cuando el negocio se expandió más allá de la vertical del transporte público.

En la década transcurrida desde entonces, Volaris ingresó a docenas de nuevos mercados verticales, incluidos la agroalimentaria, la gestión de activos y la gestión de alquileres. La empresa también amplió su alcance global y ha crecido con éxito a más de 40 países y ha desarrollado la capacidad de trabajar en varios idiomas. Nuestros recursos dedicados de fusiones y adquisiciones en finanzas, contabilidad, impuestos, recursos humanos y legal nos permiten cerrar tratos rápidamente en cualquier parte del mundo.



NUESTROS MERCADOS PRINCIPALES:

- Agroalimentaria
- Arte & Cultura
- Gestión De Activos & Logística
- Biociencias
- Comunicaciones & Medios De Comunicación
- Cumplimiento
- Construcción
- Industrias Creativas
- Gestión de Datos
- Gestión de Concesionarios
- Educación
- Ingeniería
- Gestión de Servicio Externo
- Servicios Financieros
- Tecnología Alimentaria
- Servicio de Comidas y Hospitalidad
- Administración Gubernamental
- Sector Sanitario
- Gestión Del Capital Humano
- Proveedor de Software Independiente
- Instalación
- Administración de Servicios de TI
- Justicia
- Servicios Lingüísticos
- Gestión de Bibliotecas
- Marino
- Gestión de Marketing Sin Ánimo De Lucro
- Transporte Para Personas
- Impresión & Publicación
- Tasación Inmobiliaria
- Energía Renovable
- Gestión de Alquileres
- Minorista
- Gestión de Riesgos
- Seguridad
- Bienestar Social
- Desarrollo de Software
- Gestión De Cadena de Suministro & Inventario
- Servicios Públicos

02 ¿Por Qué Considerar Trabajar Con Volaris?

UN SOCIO DE CONFIANZA

Con el sólido respaldo financiero de nuestra empresa matriz, Constellation Software (TSX: CSU), Volaris cuenta con el capital suficiente para estructurar diversos tipos de acuerdos sin necesidad de obtener financiamiento externo.

Después de la adquisición, tenemos los recursos para respaldar las iniciativas de crecimiento de su cliente y la experiencia para buscar sus propias oportunidades de crecimiento.

UN CIERRE RÁPIDO

Tenemos un historial comprobado de cierre rápido y sin problemas, ya que hemos completado más de 200 adquisiciones y más de una docena de carve-out hasta la fecha. Mantenemos una tasa de cierre excepcionalmente alta y podemos trabajar con su cliente para cumplir con los plazos deseados.

Trabajar con el Volaris Group significa llevar a cabo un proceso sencillo y transparente para usted y su cliente.

UNA PERSPECTIVA GLOBAL

Con oficinas en más de 40 países alrededor del mundo y docenas de idiomas hablados entre nuestra gente, las fronteras no son una barrera para la adquisición. Nuestro equipo dedicado de profesionales de fusiones y adquisiciones puede administrar el proceso de manera eficiente y efectiva sin importar dónde se encuentren sus clientes o cuántas oficinas operen en todo el mundo.

UN HOGAR SEGURO Y PERMANENTE PARA SU CLIENTE

Para clientes con inquietudes complejas, Volaris es un socio que salvaguarda el legado de su empresa.

Más de
200+
adquisiciones
hasta la fecha

97%
totalmente
autofinanciado

Más de
40+
países



Las empresas que compramos conservan su autonomía después de la adquisición. Sus clientes experimentan un apoyo continuo en los servicios y los empleados obtienen oportunidades para un mayor desarrollo profesional dentro de la organización internacional Volaris.

03 Historias de Éxito

Acorn
A D V I S O R Y

"Volaris hace un excelente trabajo al humanizar el proceso de adquisición. Entienden la perspectiva del accionista y trabajan para mantener relaciones colaborativas y productivas durante todo el proceso".

- Bruna Vianna, socia directora, Acorn Advisory

Cuando Acorn Advisory ayudó a Apdata a comercializar su negocio para la venta en 2019, la empresa estaba eligiendo entre Volaris y una firma de capital privado como nuevo propietario. Como los fundadores de Apdata buscaban jubilarse, querían asegurarse de que la empresa que habían construido no se integrara completamente con otro negocio y perdiera su identidad única.

ÉXITO POSTERIOR A LA ADQUISICIÓN: PROTEGER EL LEGADO

Al trabajar con el equipo de fusiones y adquisiciones de Volaris, Bruna Vianna, socia directora de Acorn Advisory, apreció la empatía de Volaris con las preocupaciones de los vendedores, ya que ellos mismos habían

sido vendedores alguna vez. La estructura descentralizada del Volaris Group aseguró a los propietarios que su empresa sería respaldada sin perder la cultura que habían creado durante décadas.

El asesor legal local de Volaris Group aprovechó la experiencia adquirida en las adquisiciones anteriores de la empresa en Brasil para agilizar el proceso de diligencia debida para el intermediario y el vendedor. Una comprensión profunda del nicho de mercado de Apdata permitió a Volaris cerrar rápidamente sin comprometer detalles como las métricas financieras y operativas. "Volaris no trata de extraer valor del activo simplemente recortando personal y gastos", dijo Vianna. "Su objetivo es crear más valor a través del crecimiento y los puntos de referencia".

faqtum
M & A

"Era importante para los dueños que la empresa continuara con la cultura e identidad actual".

- Kenneth Birkholm, Socio, Faqtum

Al buscar un comprador, el liderazgo de ComputerCamp dio gran importancia a encontrar un socio que pudiera proporcionar una dirección estratégica sin comprometer la cultura única de la empresa. Contrataron a Kenneth Birkholm, socio de Faqtum, para ayudar a los fundadores de la empresa a navegar el proceso con compradores potenciales. Durante la evaluación de posibles adquirentes, Birkholm seleccionó a Volaris debido a su sólida reputación en la comunidad de fusiones y adquisiciones. Durante el proceso, "[Volaris] demostró un profundo conocimiento y comprensión del mercado vertical en la industria del software, lo que los convirtió en la mejor opción para la adquisición de ComputerCamp", dijo Birkholm.

ÉXITO POSTERIOR A LA ADQUISICIÓN PARA SU CLIENTE: MANTENIMIENTO DE LA AUTONOMÍA

A medida que surgieron desafíos durante el proceso de fusiones y adquisiciones, Birkholm destacó las soluciones receptivas y constructivas propuestas por el equipo de Volaris. "Su capacidad para comprender y abordar las preocupaciones únicas del lado del vendedor fue un factor clave en el resultado exitoso de la adquisición", compartió Birkholm.

Al anunciar la adquisición de ComputerCamp, el director Mads Klavstrup Mathiasen elogió los muchos beneficios de unirse al Volaris Group. Por encima de todo, destacó su satisfacción por encontrar un socio que le permitiera seguir gestionando el negocio a su manera. "Nosotros mismos hemos elegido a nuestros nuevos propietarios con experiencia en una sólida comunidad de valores", dijo Mathiasen.

04 Las Ventajas de CSI



Volaris es un grupo operativo de Constellation Software Inc. (CSI). CSI es un proveedor de software y servicios para numerosas industrias del sector público y privado que se fundó en el año 1995. En total, CSI tiene presencia en más de 100 mercados verticales en todo el mundo.

INVERSIÓN A LARGO PLAZO

CSI ha generado importantes flujos de caja y crecimiento de los ingresos desde su creación. Esta sólida base financiera le permite a CSI brindar a sus grupos operativos, como Volaris, capital para invertir en su empresa.

ALCANCE GLOBAL

Puede beneficiarse al conectar a sus empleados y clientes con los vastos recursos de nuestra organización sin dejar de ser autónomo. Volaris puede brindarle a su negocio la seguridad financiera que solo una empresa grande y diversa con alcance global puede brindar.

RESPALDO FINANCIERO

Como empresa que cotiza en bolsa (TSX: CSU), CSI es un socio financiero transparente y fiable. El respaldo financiero de CSI puede ayudar a fortalecer la credibilidad de su negocio, infundiendo confianza en las partes interesadas.

\$ 6.6 mil millones en ingresos totales

Más de **45 000** empleados en todo el mundo

6 grupos operativos

en más de 100 mercados verticales en todo el mundo

Los 10 principales clientes representan menos del 5% de los ingresos

Más de **125 000** clientes en más de 100 países

Más del **10%** de propiedad de los empleados

* Todas las cifras en \$USD a partir de 2022



volarisgroup.com