



Seale & Associates

INDUSTRIA DE HVAC
ACTUALIZACIÓN DE MÚLTIPLOS
1ER TRIMESTRE DE 2026

Índice

Panorama de la Industria 4

Empresas Públicas Comparables Globales 5
Fabricación de Equipos, Distribución de Equipos, Módulos de Control

Transacciones Globales 10

Sobre Seale 12

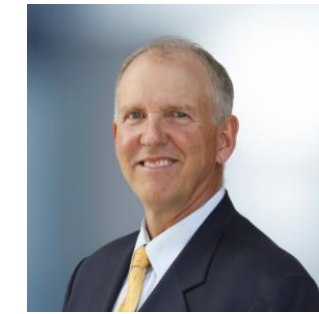
Introducción

Nos complace compartirles nuestra actualización de múltiplos para la industria de HVAC durante el 1er trimestre de 2026.

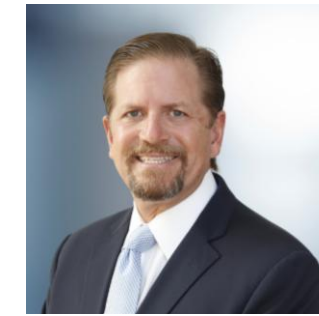
En Seale & Associates estamos comprometidos en ofrecer soluciones enfocadas en procesos diseñados para optimizar el valor y alcanzar las metas estratégicas de nuestros clientes en un rango de transacciones que incluyen **fusiones, adquisiciones, desinversiones, venta de negocios, recapitalizaciones**, entre otros servicios de consultoría estratégica y finanzas corporativas.

A lo largo de más de 25 años hemos servido con éxito a clientes alrededor del mundo y nos complace proveer asesoría en banca de inversión a nuestros clientes que buscan crecer por medio de adquisiciones u optimizando su portafolio a través de desinversiones estratégicas.

Seale tiene una amplia experiencia asesorando a importantes compañías multinacionales, firmas de capital privado y empresas familiares en una amplia gama de industrias.



James A. Seale | Presidente
jseale@sealeassociates.com



Brett M. Carmel | Socio Director Senior
bcarmel@sealeassociates.com



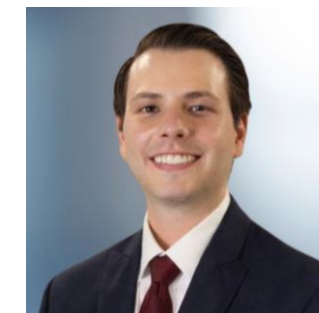
Robert Whitney | Socio Director
rwhitney@sealeassociates.com



Sergio Garcia del Bosque | Socio Director
sgarcia@sealeassociates.com



Carlos Hernández Goudet | Socio Director
chernandez@sealeassociates.com



Alejandro Montemayor | Director
amontemayor@sealeassociates.com



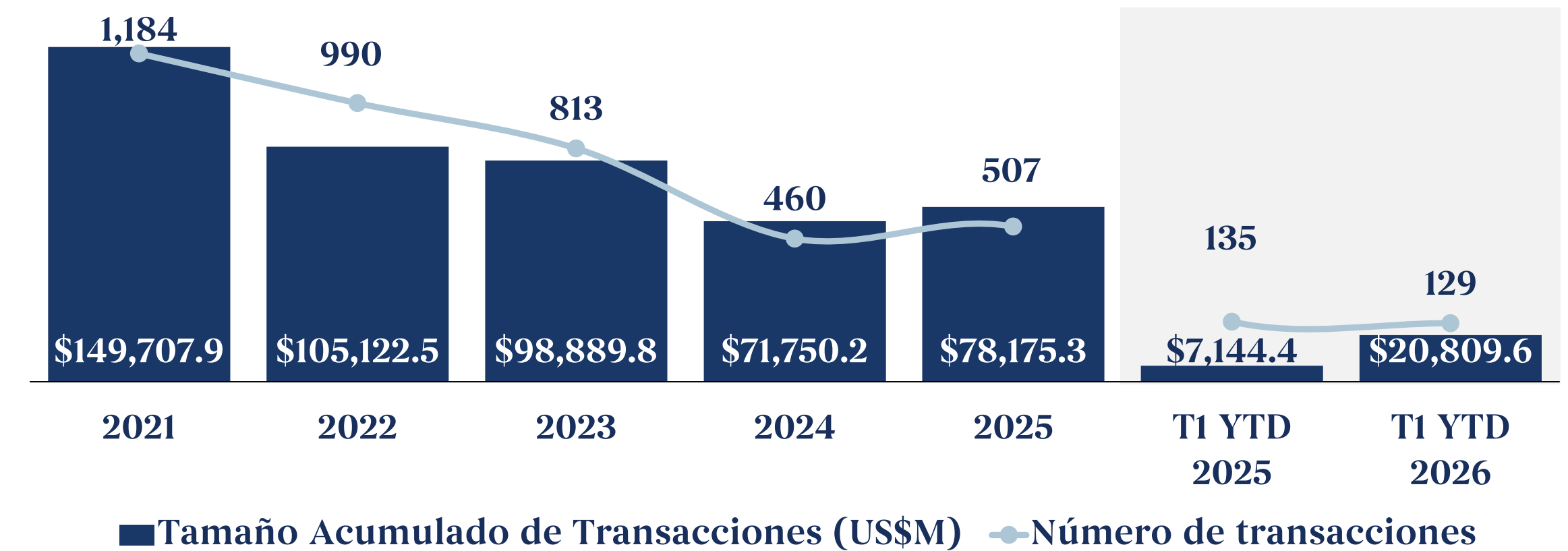
Armando Rios | Vicepresidente
arios@sealeassociates.com

Panorama en la Industria de HVAC

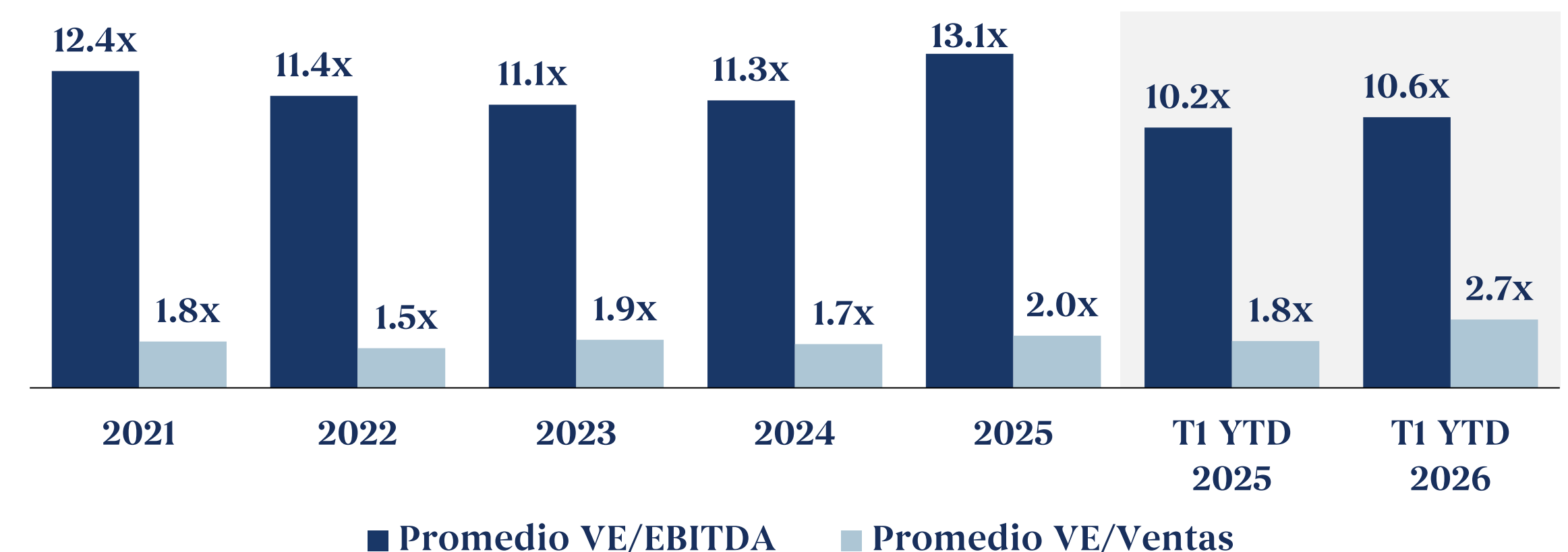
Tendencias de M&A e Inteligencia de Mercado

- Los **ingresos del mercado global de sistemas HVAC** alcanzó aproximadamente **US\$259.0MM en 2025** y se proyecta que llegue a **US\$445.7MM para 2033**, creciendo a una **tasa CAC de 7.0%** durante el periodo proyectado
- El crecimiento del mercado continúa siendo **impulsado por la creciente demanda de edificios energéticamente eficientes, infraestructura inteligente y sistemas sostenibles de control climático**, respaldados por regulaciones energéticas más estrictas y programas gubernamentales de incentivos a nivel global
- La creciente integración de monitoreo habilitado por **IoT, optimización impulsada por IA, smart thermostats y sistemas avanzados de automatización de edificios** está **transformando la industria** y mejorando la eficiencia energética, calidad del aire interior y capacidades de mantenimiento predictivo
- Las crecientes inversiones en **edificios verdes, centros de datos, infraestructura de salud y instalaciones comerciales inteligentes** continúan respaldando el **crecimiento de largo plazo de la industria**, junto con una mayor adopción de bombas de calor, tecnologías de enfriamiento de bajas emisiones y sistemas HVAC energéticamente eficientes a nivel global
- El mercado de equipos HVAC ha impulsado una **actividad activa de fusiones y adquisiciones (M&A)**, orientada por inversiones en **tecnologías de enfriamiento, refrigerantes avanzados** y otras innovaciones que mejoran la **eficiencia energética** y atienden las necesidades de **centros de datos, aplicaciones industriales y comerciales**.
- Los **compradores privados** continúan desempeñando un papel relevante en la consolidación del sector, buscando adquisiciones que ofrezcan **expansión de portafolio, alcance geográfico y sinergias tecnológicas**, mientras que los compradores públicos han mostrado una actividad más selectiva.

Tamaño y Volumen de M&A en la Industria de HVAC









Promedio VE/EBITDA y VE/Ventas en la Industria de HVAC








Fabricación de Equipos – Empresas Públicas Comparables Globales (1/2)

La siguiente tabla ofrece una visión general de la industria mediante la comparación de empresas públicas globales, destacando su posicionamiento en el sector y desempeño financiero según métricas clave de valuación





| Compañía | País | Cap. De Mercado US\$M | Valor Empresa US\$M | Ventas US\$M | Margen EBITDA | Promedio Anual VE/EBITDA | | Primer Trimestre Mar. 31, 2026 | | |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|--------------|---------------|--------------------------|-------|--------------------------------|-----------|------|
| | | | | | | 2024 | 2025 | VE/EBITDA | VE/Ventas | |
| Carrier Global Corporation |  | USA | \$47,043 | \$58,205 | \$21,870 | 17.3% | 20.2x | 16.4x | 15.4x | 2.7x |
| Daikin Industries |  | JPN | \$34,417 | \$34,595 | \$31,545 | 13.1% | 10.2x | 8.2x | 8.3x | 1.1x |
| Haier Smart Home |  | CHN | \$27,209 | \$25,804 | \$43,047 | 9.5% | 9.4x | 8.0x | 6.3x | 0.6x |
| Johnson Controls International |  | IRL | \$80,150 | \$89,332 | \$24,433 | 16.9% | 14.0x | 17.9x | 21.6x | 3.7x |
| Lennox International |  | USA | \$16,153 | \$17,889 | \$5,258 | 24.6% | 18.9x | 16.8x | 13.8x | 3.4x |
| Midea Group |  | CHN | \$83,176 | \$81,741 | \$66,649 | 11.4% | 9.9x | 10.8x | 10.8x | 1.2x |

Fabricación de Equipos – Empresas Públicas Comparables Globales (2/2)

| Compañía | País | Cap. De Mercado US\$M | Valor Empresa US\$M | Ventas US\$M | Margen EBITDA | Promedio Anual VE/EBITDA | | Primer Trimestre Mar. 31, 2026 | | |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|--------------|---------------|--------------------------|-------|--------------------------------|-----------|------|
| | | | | | | 2024 | 2025 | VE/EBITDA | VE/Ventas | |
| NIBE |  SWE | \$8,175 | \$9,972 | \$4,292 | 15.3% | 19.9x | 19.9x | 15.2x | 2.3x | |
| Resideo Technologies |  USA | \$5,099 | \$8,449 | \$7,472 | 12.6% | 6.0x | 7.2x | 8.9x | 1.1x | |
| SPX Technologies. |  USA | \$10,032 | \$10,246 | \$2,349 | 20.8% | 20.0x | 19.9x | 21.0x | 4.4x | |
| Systemair |  SWE | \$1,546 | \$1,633 | \$1,285 | 12.5% | 12.0x | 11.9x | 10.2x | 1.3x | |
| Trane Technologies |  IRL | \$92,238 | \$95,936 | \$21,603 | 20.8% | 22.1x | 22.1x | 21.3x | 4.4x | |
| ■ Excluido de la media | | | | | | Media | 14.9x | 14.4x | 12.9x | 2.1x |
| | | | | | | Mediana | 14.0x | 16.4x | 13.8x | 2.3x |






Distribuidores de Equipos – Empresas Públicas Comparables Globales

La siguiente tabla ofrece una visión general de la industria mediante la comparación de empresas públicas globales, destacando su posicionamiento en el sector y desempeño financiero según métricas clave de valuación

| Company | Country | Market Cap. US\$M | Enterprise Value US\$M | Revenue US\$M | EBITDA Margin | Annual Average EV/EBITDA | | First Quarter Mar. 31, 2026 | | |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|---------------|---------------|--------------------------|-------|-----------------------------|------------|------|
| | | | | | | 2024 | 2025 | EV/EBITDA | EV/Revenue | |
| Beijer Ref |  SWE | \$6,861 | \$7,869 | \$3,858 | 12.1% | 22.2x | 19.6x | 16.8x | 2.0x | |
| Reece Limited |  AUS | \$5,598 | \$7,083 | \$6,330 | 8.3% | 19.0x | 12.8x | 13.4x | 1.1x | |
| Watsco |  USA | \$13,828 | \$14,014 | \$7,241 | 12.6% | 18.9x | 17.8x | 15.3x | 1.9x | |
| W.W. Grainger |  USA | \$51,628 | \$54,310 | \$18,378 | 16.7% | 17.4x | 16.8x | 17.7x | 3.0x | |
| ■ Excluded from mean | | | | | | Mean | 19.4x | 16.8x | 15.8x | 2.0x |
| | | | | | | Median | 19.0x | 17.3x | 16.1x | 2.0x |





Empresas de Servicio – Empresas Públicas Comparables Globales

La siguiente tabla ofrece una visión general de la industria mediante la comparación de empresas públicas globales, destacando su posicionamiento en el sector y desempeño financiero según métricas clave de valuación

| Company | Country | Market Cap. US\$M | Enterprise Value US\$M | Revenue US\$M | EBITDA Margin | Annual Average EV/EBITDA | | First Quarter Mar. 31, 2026 | | |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|---------------|---------------|--------------------------|-------|-----------------------------|------------|------|
| | | | | | | 2024 | 2025 | EV/EBITDA | EV/Revenue | |
| Comfort Systems USA |  USA | \$48,426 | \$47,893 | \$10,136 | 16.2% | 16.9x | 18.2x | 29.2x | 4.7x | |
| EMCOR Group |  USA | \$32,879 | \$32,242 | \$17,747 | 12.8% | 11.5x | 11.9x | 14.2x | 1.8x | |
| Clayax Acquisition |  FRA | \$8,406 | \$11,009 | \$12,097 | 10.6% | 9.5x | 10.1x | 8.6x | 0.9x | |
| Bravida Holding |  SWE | \$2,115 | \$2,393 | \$2,981 | 8.1% | 8.4x | 9.5x | 9.9x | 0.8x | |
| Tutor Perini |  USA | \$4,075 | \$3,855 | \$5,686 | 6.2% | 13.5x | 47.2x | 10.9x | 0.7x | |
| ■ Excluded from mean | | | | | | Mean | 10.7x | 10.5x | 10.9x | 1.1x |
| | | | | | | Median | 11.5x | 11.9x | 10.9x | 0.9x |

Módulos de Control de Equipos – Empresas Públicas Comparables Globales

La siguiente tabla ofrece una visión general de la industria mediante la comparación de empresas públicas globales, destacando su posicionamiento en el sector y desempeño financiero según métricas clave de valuación

| Compañía | País | Cap. De Mercado US\$M | Valor Empresa US\$M | Ventas US\$M | Margen EBITDA | Promedio Anual VE/EBITDA | | Primer Trimestre Mar. 31, 2026 | | |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------|--------------|---------------|--------------------------|-------|--------------------------------|-----------|------|
| | | | | | | 2024 | 2025 | VE/EBITDA | VE/Ventas | |
| Emerson Electric |  | USA | \$73,633 | \$85,959 | \$18,316 | 33.3% | 17.7x | 16.0x | 14.1x | 4.7x |
| Honeywell International |  | USA | \$143,682 | \$167,441 | \$37,660 | 23.3% | 16.5x | 16.0x | 19.1x | 4.4x |
| Infineon Technologies |  | DEU | \$56,859 | \$63,108 | \$17,437 | 27.6% | 9.2x | 11.2x | 13.1x | 3.6x |
| Johnson Controls |  | IRL | \$80,150 | \$89,332 | \$24,433 | 16.9% | 14.0x | 17.9x | 21.6x | 3.7x |
| | | | | | | Media | 16.0x | 15.3x | 15.4x | 4.1x |
| | | | | | | Mediana | 15.2x | 16.0x | 16.6x | 4.1x |

■ Excluido de la media

HVAC – Transacciones Globales (1/2)

La siguiente tabla presenta transacciones relevantes en la industria durante el 1er trimestre de 2026, destacando adquisiciones estratégicas orientadas a expandir capacidades, productos o presencia geográfica

| Fecha | Objetivo | País | Descripción | Comprador | Vendedor | % Adquirido | Tamaño US\$M | VE/ EBITDA | VE/ Ventas |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------|------------|------------|
| Mar-26 |  | USA | Sylvester & Cockrum , un proveedor de servicios de HVAC y servicios para el hogar, adquirió Mechanical Systems Technology , un proveedor de servicios comerciales de HVAC y refrigeración |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Mar-26 |  | USA | SRS Distribution , un distribuidor de productos para la construcción, adquirió Mingledorff's , un distribuidor de equipos y suministros de HVAC |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Mar-26 |  | USA | Founders Home Service Group , un proveedor de servicios para el hogar, adquirió The Air Guys , un proveedor de servicios de HVAC residenciales y comerciales |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Mar-26 |  | USA | Red Dot Building Systems , un fabricante de sistemas de HVAC, adquirió International Climate Systems , un fabricante de sistemas de HVAC todoterreno para vehículos |  |  | 100.0% | - | - | - |
| Mar-26 |  | USA | Seth Ray , un inversionista individual, adquirió Ray and Son Heating and Air Conditioning , un proveedor de servicios de HVAC residenciales y comerciales | Individual Investor Seth Ray | - | 100.0% | - | - | - |
| Feb-26 |  | USA | Ally Services , un proveedor de servicios de HVAC, adquirió Tri-County Aire , un proveedor de servicios de HVAC y geotermia residenciales y comerciales |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Feb-26 |  | USA | Ally Services , un proveedor de servicios de HVAC, adquirió Above & Beyond Services , un proveedor de servicios de contratación de HVAC |  | - | 100.0% | - | - | - |

Fuente: Capital IQ, Reportes de Prensa, Mergermarket

HVAC – Transacciones Globales (2/2)

| Fecha | Objetivo | País | Descripción | Comprador | Vendedor | % Adquirido | Tamaño US\$M | VE/ EBITDA | VE/ Ventas |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------|------------|------------|
| Feb-26* |  | FRA | Eiffage Énergie Systèmes , un proveedor de servicios de energía e ingeniería, acordó adquirir una participación del 70.0% en Quercy Refrigeration , un fabricante de equipos de refrigeración |  | - | 70.0% | - | - | - |
| Feb-26 |  | USA | Hajoca , un distribuidor de productos de plomería y HVAC, adquirió American Refrigeration Supplies , un distribuidor de productos de HVAC y refrigeración |  |  | 100.0% | - | - | - |
| Ene-26 |  | USA | Impact Climate Technologies , un proveedor de equipos y servicios de HVAC, adquirió Larry Wunsch & Associates , un distribuidor de equipos de HVAC y plomería |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Ene-26 | Active Heating & Air Conditioning | CAN | PMC Energy , un proveedor de servicios de energía y HVAC, adquirió Active Heating & Air Conditioning , un proveedor de servicios comerciales de HVAC |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Ene-26 |  | GBR | Nordic Climate Group , un proveedor de servicios de HVAC y refrigeración, adquirió All Cool NW , un proveedor de servicios de HVAC y refrigeración |  | - | 100.0% | - | - | - |
| Ene-26 |  | USA | First Supply , un distribuidor de productos de plomería y HVAC, adquirió Able Distributors , un distribuidor de soluciones de HVAC | FIRST SUPPLY | - | 100.0% | - | - | - |
| Ene-26 |  | USA | Blackstone , una firma de capital privado, adquirió Air Control Concepts , un proveedor de servicios de instalación de HVAC para edificios institucionales |  |  | ND | - | - | - |

*Transacción anunciada pendiente de aprobación y otras condiciones de cierre

ND: No Disponible

BEIJER REF

OBJETIVO

Heritage Distribution Holdings

TIPO DE PROYECTO

Asesoría de compra

INDUSTRIAS

HVAC, Distribución

GEOGRAFÍA

USA

SITUACIÓN

Seale & Associates actuó como asesor financiero exclusivo de Beijer Ref AB ("Beijer Ref") en su acuerdo para adquirir Heritage Distribution Holdings ("Heritage Distribution") de Gryphon Investors por **US\$1.275B**.

ENFOQUE DE SEALE & ASSOCIATES

Seale fue contratado por Beijer Ref para identificar posibles objetivos de adquisición dedicados a la distribución de equipos HVAC/R en Norteamérica, precalificar confidencialmente a los objetivos y ayudar en la ejecución de la transacción.

RESULTADO

Beijer Ref ha completado con éxito la adquisición de Heritage Distribution Holdings, que ha supuesto un aumento inmediato del margen de negocio. La adquisición representa la entrada de Beijer Ref en el mercado norteamericano y establecerá a la empresa como distribuidor líder de HVACR en la región sur/sureste de EUA, una de las regiones más atractivas para HVACR en Norteamérica.

“El mercado norteamericano está experimentando actualmente un cambio hacia la electrificación y la eficiencia energética, acelerado por los cambios normativos”

BEIJER REF

ha adquirido

HERITAGE
DISTRIBUTION HOLDINGS

"La adquisición de Heritage Distribution constituye un importante paso estratégico para Beijer Ref. El mercado norteamericano está experimentando actualmente un cambio hacia la electrificación y la eficiencia energética, acelerado por los cambios normativos. Asimismo, el creciente reconocimiento de la calidad del aire interior y de los impactos del cambio climático ha incrementado la demanda de tecnologías HVAC respetuosas con el medio ambiente e innovadoras, lo que crea una gran oportunidad para nuestra oferta combinada de productos."

Chris Norbye
CEO, Beijer Ref AB

RHEEM

OBJETIVO

Heat Transfer Products Group (HTPG)

TIPO DE PROYECTO

Asesoría de compra

INDUSTRIAS

HVAC, Maquinaria Industrial

GEOGRAFÍA

Georgia, USA

SITUACIÓN

Seale fue contratado por Rheem Manufacturing Company para evaluar y ejecutar adquisiciones estratégicas en distintas líneas de negocios. Seale asesoró a Rheem en la exitosa adquisición de Heat Transfer Products Group (HTPG) en un proceso de subasta competitiva. HTPG es un fabricante de equipos de refrigeración comercial para el servicio de alimentos, comercio minorista de alimentos y otros mercados de no consumibles.

ENFOQUE DE SEALE & ASSOCIATES

El conocimiento y las relaciones de los profesionales de Seale en la industria de sistemas de climatización y refrigeración permitieron una transacción exitosa. Después de haber vendido el negocio de HTPG a Monomoy Capital, la visión única de Seale sobre la empresa brindó valiosos conocimientos sobre el negocio.

RESULTADO

El proceso resultó en la exitosa adquisición de HTPG en términos de precio favorables para el comprador. HTPG ha resultado ser un negocio exitoso para Rheem al combinar su extenso conocimiento de tecnología de transferencia de calor para desarrollar nuevos productos innovadores.

“Seale tuvo un profundo conocimiento del espacio de sistemas de climatización, así como amplias relaciones con ejecutivos clave de todo el mundo”



ha adquirido

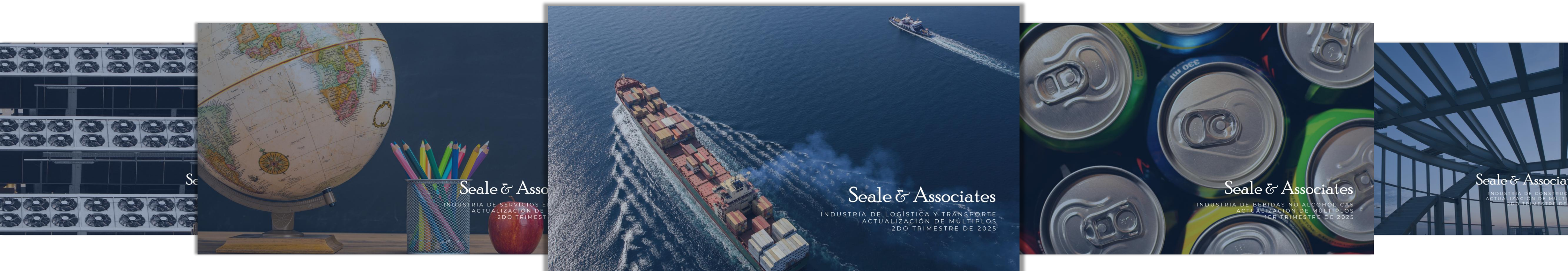


“Seale tuvo un profundo conocimiento del espacio de sistemas de climatización, así como amplias relaciones con ejecutivos clave de todo el mundo, lo cual usaron para ayudarnos a identificar y cerrar la transacción perfecta para nuestra empresa. El equipo de Seale consta de profesionales comprometidos con importante experiencia en transacciones, pero también cuentan con sólida experiencia en contabilidad, impuestos, finanzas y derecho, lo cual les permite ofrecer asesoría con valor agregado donde la mayoría de los otros asesores no pueden.”

J.R. Jones, Director General, Rheem Manufacturing Company

Suscríbete para recibir información de M&A

Brindamos inteligencia específica del sector diseñada específicamente para líderes de la industria, firmas de capital privado y sus asesores. Nuestros informes de la industria y artículos destacados brindan acceso en tiempo real a datos clave de la industria, que incluyen:



Tendencias emergentes

Reportes trimestrales de más de 30 industrias

Reportes mensuales de EE.UU., México y Colombia

Análisis del mercado y transacciones

Información valiosa para los líderes

Reciba actualizaciones por correo electrónico con datos, informes y análisis exclusivos de sectores clave en el momento de su publicación

SUSCRÍBETE

Mandatos Representativos en México

| | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>INMAGUSA Grupo Galaz, S.A de C.V.</p> <p>ha sido adquirido por</p>  |  <p>vendió</p>  <p>a</p>  |  <p>vendió</p> <p>Sus negocios de sanitarios</p> <p>ST. THOMAS CREATIONS <small>SAFARI ROOMS THAT WORK BEAUTIFULLY</small></p> <p>y</p>  <p>a</p>  |  <p>vendió</p>  <p>a</p>  |  <p>vendió</p>  <p>a</p>  |  <p>ha sido adquirida por</p>  |   <p>adquirió</p> <p>El negocio del reciclaje del zinc</p> <p>de</p>  |
|  <p>ha adquirido</p>     <p>agencias automotrices de</p>  |  <p>ha vendido</p>  <p>a</p>  |  <p>ha vendido</p> <p>Kidde de Mexico, S.A. de C.V</p> <p>Negocio de soluciones de seguridad contra incendios a una filial de</p>  |  <p>ha vendido su negocio de bombeo de concreto</p> <p>a</p>  | <p>CORPORACION</p>  <p>ha vendido</p>  <p>a</p>  |  <p>ha sido adquirida por</p>  |  <p>ha sido adquirida por</p>  |
|  <p>ha sido adquirida por</p>  | <p>inteleactiva®</p> <p>adquirió</p>  <p>KFC Costa Rica</p> <p>a</p>  |  <p>Multiples adquisiciones</p>     |  <p>se asoció con</p>  <p>una subsidiaria de</p>  |  <p>ha sido adquirida por</p>  |  <p>Fusionó su división de bebidas con</p>  |  <p>Fusionó su división de bebidas con</p>  |



JAMES A. SEALE

Presidente y Fundador | Washington, D.C.

+1 (703) 623-9253

32+ años de experiencia en Fusiones y Adquisiciones, Abogado, Arthur Andersen y Profesor de Banca de Inversión Global en la Universidad George Washington
 Universidad de Virginia – Doctorado en Derecho
 Universidad de Kentucky – Licenciatura en Contabilidad



BRETT M. CARMEL

Socio Director Senior y Cofundador | Miami, FL

+1 (703) 294-6530

25+ años de experiencia en Fusiones y Adquisiciones y Profesor de Fusiones y Adquisiciones en la Universidad Johns Hopkins
 Universidad George Washington – MBA Negocios Internacionales
 Maestría en Relaciones Internacionales
 Universidad de Florida – Ciencias Políticas con Altos Honores



SERGIO GARCIA DEL BOSQUE

Socio Director | Ciudad de México, México

+52 (55) 8000-7463

17+ años de experiencia en Fusiones y Adquisiciones
 IPADE - MBA
 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - Ingeniero Industrial y de Sistemas



ROBERT E. WHITNEY

Socio Director | Washington, D.C.

+1 (703) 801-8939

19+ años de experiencia en Fusiones y Adquisiciones, Contador Público Certificado, Deloitte & Touche, Auditoría Corporativa y Servicios de Aseguramiento
 Universidad de Richmond – Administración de Empresas en Contabilidad



CARLOS HERNANDEZ GOUDET

Socio Director | San Luis Potosí, México

+52 (444) 576-9060

16+ años de experiencia en Fusiones y Adquisiciones
 Escuela de Negocios de Columbia - MBA
 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - Ingeniero Industrial y de Sistemas



FELIPE BUENO

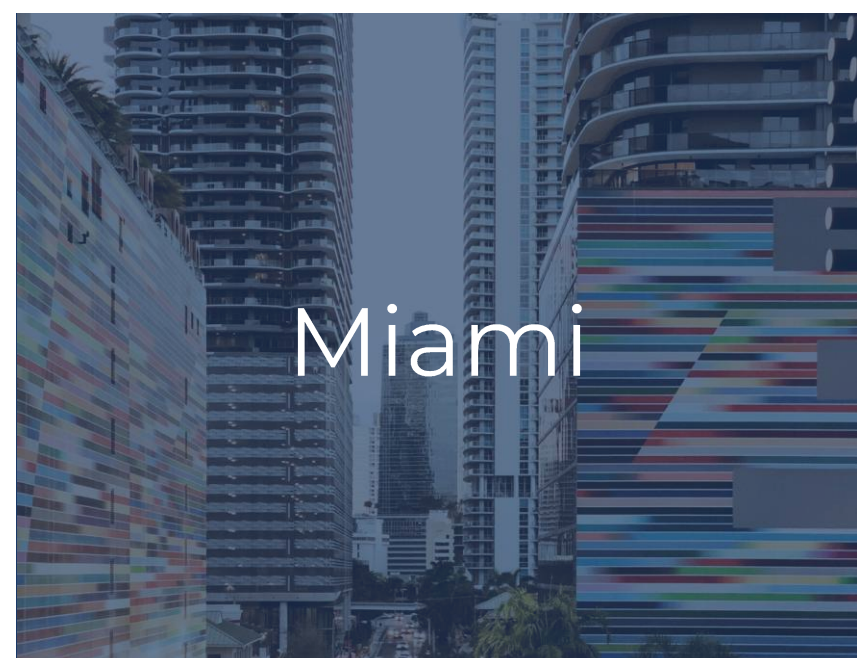
Director Senior | Monterrey, México

+52 (84) 4432-4444

32+ años con Grupo Industrial Saltillo con experiencia como Director de Desarrollo Corporativo y amplia experiencia comercial global
 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey – MBA, Ingeniero Industrial y de Sistemas



Washington D.C.



Miami



Ciudad de México



Monterrey



San Luis Potosí

Durante más de 25 años, Seale & Associates ha prestado sus servicios a importantes empresas públicas y privadas en el mundo que operan en una amplia gama de industrias, con un alto nivel de calidad, integridad e independencia, presentando al mismo tiempo ideas innovadoras y soluciones de confianza para abordar sus operaciones más complejas

+25
Años de Experiencia

+\$50B
Transacciones Cerradas en el mundo

Servicios y Soluciones

- Fusiones y Adquisiciones
- Desinversiones
- Joint Ventures / Alianzas
- Recapitalizaciones
- Due Diligence / Apoyo
- Peritaje
- Asesoría en Finanzas Corporativas
- Consultoría Estratégica

Asesor de Confianza de Empresas Líderes en el Mundo

Hemos trabajado en repetidas ocasiones con muchas de las empresas más reconocidas y respetadas en el mundo...

...así como con numerosos fondos de capital riesgo, family-offices y empresas privadas.



Seale & Associates

Creative Solutions. Trusted Advice.