



| SGI Partners
¡Estamos a tu lado!



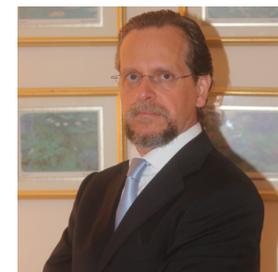
Nuestra historia

SGI Partners tiene por objeto la prestación de servicios de consultoría estratégica de índole financiera, marketing, comercial, económica y de gestión empresarial. **Realizamos misiones *ad hoc* en clientes muy reducidos con los que compartimos visión de negocio y valores.**

SGI Partners centra su actividad en dos tipos de misiones:

- Acompañar a la empresa y la propiedad en su reorganización estratégica y operacional.
- Acompañar a la empresa y la propiedad en un proceso de compra-venta.

SGI Partners nace del encuentro de tres profesionales con perfiles **totalmente complementarios**, con una extensa y reconocida experiencia profesional en su sector de actividad. Comparten también **valores imprescindibles** como la **importancia del capital humano** en la organización, la apuesta por **resultados a medio/largo plazo sostenibles en el tiempo y un alto nivel de exigencia** que garantice el cumplimiento con creces de las expectativas del cliente.



Carlos Sabadell

Socio fundador

SABAS CORPORATE FINANCE



Antonio Valverde

Socio fundador

GROWTH YOUR SMART MONEY



Pierre Bancon

Socio fundador

ITHIKOS



Carlos Sabadell

Socio fundador

SABAS CORPORATE FINANCE (su propia empresa)

Cuenta con más de 25 años de experiencia en consultoría estratégica y dirección económico-financiera en empresas multinacionales fabricantes de bienes de consumo, industria química y farmacéutica entre otras.

Tiene dilatada experiencia en control de gestión, tanto de negocio como industrial, y posee sólidos conocimientos de contabilidad y finanzas corporativas. Especialista en definición e implantación de modelos eficientes de gestión, análisis y control financiero, así como extensa experiencia en análisis de riesgos, planificación financiera y estratégica.

Experto en estructuración de deuda y altamente cualificado negociador en la búsqueda de financiación bancaria o privada. Ha liderado diversas operaciones de compraventa de sociedades, así como asesorado a diversos consejos de dirección en los últimos años.

Ha dirigido y formado equipos dentro de organizaciones matriciales con fabricación y distribución propias, bajo procesos y entornos complejos.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona y postgrado en Desarrollo Directivo por el IESE Business School. Acreditado en Finanzas Corporativas por la London Business School.

Ha ocupado cargos de responsabilidad financiera en grupos multinacionales de largo alcance como BASF, Beiersdorf, Sara Lee y Perfetti-Van Melle, entre otros.

Carlos es especialista en: Finanzas corporativas, reestructuración de deuda, control financiero, planificación estratégica.



Antonio Valverde

Socio fundador

GROWTH YOUR SMART MONEY, (su propia empresa)

Cuenta con dos décadas de experiencia en consultoría financiera dentro del segmento del M&A y las Finanzas Corporativas. Con anterioridad desarrolló su carrera en Würth España, empresa multinacional alemana donde ocupó el cargo de Director de Grandes Cuentas de la División de Automoción. Tiene dilatada experiencia en la búsqueda de financiación para todo tipo de casuísticas de las empresas y posee sólidos conocimientos en Finanzas Corporativas y Marketing.

Especialista en valoración técnica de compañías, herramienta imprescindible tanto para delimitar la situación financiera de las mismas en el momento de la operación como para decidir la estrategia y mejores compañeros de viaje, ya sea en la búsqueda de inversores (financieros o industriales), de financiación o la posible venta/adquisición (total o parcial) de la misma a un tercero.

Experto conocedor del mundo inversor, ha gestionado operaciones para sus clientes tanto entre inversores estructurados (capital riesgo, fondos de inversión, ...) como con industriales del mismo sector o relacionados o con entidades financieras (banca, ...). Atesora también experiencia en el mundo start-up, habiendo apoyado a compañías de segmentos tan dispares como el industrial, la salud, el agroalimentario o el cleantech. Su principal expertise consiste en el acompañamiento a los clientes en la búsqueda de financiación para resolver situaciones de crisis o de fuerte crecimiento así como en el momento de la venta de la empresa, situación habitualmente ligada a la ausencia de sucesión familiar.

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y MBA por ESADE, ha participado en numerosos seminarios relativos a la financiación/venta de compañías así como respecto al sector del M&A y su entorno

Antonio es especialista en: Proceso y negociación en compra/venta de empresas, búsqueda de socios financieros y/o estratégicos, valoración de empresas, planificación estratégica.



Pierre BANCON

Socio fundador
ITHIKOS (su propia empresa)

Su carrera se ha desarrollado esencialmente en Europa en multinacionales reconocidas por sus resultados y métodos de trabajo.

En 1989 se marcha a Madrid con el fin de terminar sus estudios de comercio en ICADE y empieza conjuntamente su carrera Marketing. Después de varios puestos en Marketing, tiene su primera Dirección General de Marca en 1998, lanzando para L'ORÉAL en España la marca americana profesional de cosmética REDKEN, supervisando posteriormente su desarrollo en varios mercados europeos.

A inicios del 2006, regresa a España integrando el Grupo ESTÉE LAUDER, una de las empresas más importantes en cosmética de lujo, como Director General de la Marca AVEDA España, cargo que ha desempeñado durante más de 12 años. En 2013, además de AVEDA, lanza y desarrolla en el mercado ibérico (España y Portugal) la marca americana Bumble and bumble.

A finales del 2018 crea ITHIKOS, empresa de asesoramiento especializada en el acompañamiento en la transformación de PYMES de Alto Rendimiento en España y Francia a través misiones ad hoc. El objetivo es acelerar la creación de valor, tomando en cuenta la cultura de la empresa para un desarrollo sostenible asociado a una búsqueda de sentido y al bienestar de los empresarios y sus empleados.

Vive entre España y Francia y habla 4 idiomas: francés, inglés, español e italiano.

Pierre es especialista en: Estrategia empresarial, Marketing offline y online, organización comercial y operativa, negociación en compra/venta de empresa, planificación estratégica.

Nuestros pilares de negocio

Trabajamos, tras un profundo y personalizado diagnóstico, **2 pilares esenciales del ciclo de vida de una empresa: su crecimiento y rentabilidad y la venta a un tercero.**

Con una visión 360º, acompañamos a la propiedad y/o *management* y sus equipos en su transformación con el fin de alcanzar los mejores resultados en el tiempo



Nuestros clientes

PYMES industriales



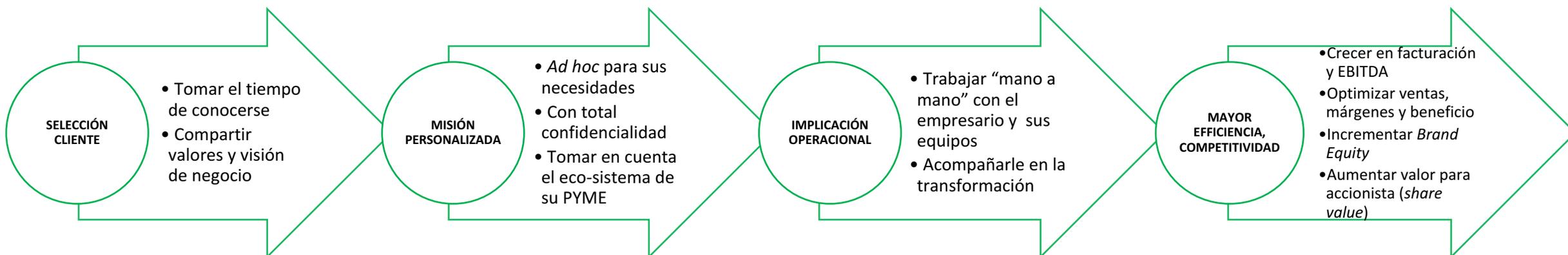
En **SGI Partners** hemos elegido trabajar solamente con PYMES Industriales (sean éstas de productos o servicios). Nuestra experiencia certifica la aportación de metodología y medidas de control (KPI's) como elemento clave para ayudarlas a crecer y ser más competitivas.

Nuestro Target: PYMES industriales con las características siguientes:

- Españolas.
- Portfolio de alto valor añadido.
- Apuesta constante por la innovación.
- Vocación de crecimiento.
- Modelo de negocio perdurable en el tiempo.
- Facturación entre 5 M€ a 40 M€ con rentabilidad (EBITDA) positiva.
- Propiedad abierta al cambio.
- Visión de su negocio sostenible a medio/largo plazo.
- Valores y visión de negocio compartidos con los nuestros.

Filosofía de trabajo

Nuestra filosofía de trabajo reposa sobre una implicación total y cercana con el dueño de la empresa y sus equipos. Trabajamos transfiriendo conocimientos con el fin de conseguir juntos, mejores resultados manteniendo intactos los valores de la empresa y su desarrollo en modo sostenible.



Nuestras condiciones

En SGI Partners nuestro éxito depende del éxito de nuestros clientes. Trabajamos con honestidad y una transparencia total en nuestros honorarios, buscando el “win-win” para ambas partes, con criterios de constante medición para garantizar un desarrollo sostenible de su empresa.

Nuestras condiciones son:

- Misión a precio cerrado. ¡No proponemos lógica de € por día!
- Tiempo de dedicación definido y acordado por contrato.
- *Success Fee* definido conjuntamente por contrato según criterios como:
 - Crecimiento de la facturación (*Top Line*).
 - Crecimiento del beneficio (*Bottom Line*).
 - Financiación externa privada y bancaria.
- *Success Fee* en caso de compra venta de la empresa.

| SGI Partners

Pilares de negocio

Pilar 1: Diagnóstico personalizado

Objetivo	Conocer a fondo su empresa para plantear las recomendaciones correctas en cuanto a mejoras en método, organización, competitividad, crecimiento y resultados.
Detalle del servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio áreas Comercial / Compras / Marketing y Digital / Finanzas. • Organización empresa actual y puntos de mejoras organizativas. • Análisis DAFO. • Análisis Cuenta de Resultados. • Análisis Balance. • KPI's financieros y de gestión.
¿Cómo trabajamos?	<ul style="list-style-type: none"> • En relación directa con la propiedad y su management. • Acceso total a la información relevante de la empresa. • Bajo acuerdo de confidencialidad firmado. • Informe de misión final presentado con recomendaciones.
¿Qué beneficios?	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico con una visión independiente de su empresa. • Dictamen con líneas maestras de actuación.
Condiciones SGI Partners	<ul style="list-style-type: none"> • Precio cerrado de la misión por encargo • 30% a la firma del encargo / 70% a la entrega y presentación de los informes. • Condiciones de pago: contado fecha factura.

Pilar 2: Crecimiento, solvencia y rentabilidad

Objetivo	Acompañamiento en la transformación según las líneas maestras vistas y acordadas después del diagnóstico. Acordar con la empresa objetivos de facturación y rentabilidad.
Detalle del servicio	<ul style="list-style-type: none"> • SGI Partners acompaña a la propiedad y los equipos para conseguir los objetivos definidos. • Seguimiento mensual y trimestral en Ventas / Marketing / Finanzas. • Financiación empresarial; reestructuración deuda financiera, cash flow.
¿Cómo trabajamos?	<ul style="list-style-type: none"> • Directamente con la Propiedad y sus Responsables de Departamento. • Acceso total a la información de la empresa. • Acuerdo de confidencialidad firmado. • Seguimiento mensual y trimestral realizado con el Comité de dirección. • Definición de planes de acción correctivos y su monitorización/supervisión.
¿Qué beneficios?	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar y crecer en los fundamentales de la empresa: ingresos, rentabilidad, solvencia, cash flow, share value, estrategia y motivación del equipo.
Condiciones SGI Partners	<ul style="list-style-type: none"> • Precio cerrado de la misión por encargo. • Fee mensual: 30% a la firma del acuerdo y 70% dividido entre los meses acordados para el acompañamiento. • Success Fee: sobre crecimiento del margen bruto y el beneficio empresa. • Condiciones de pago: contado fecha factura.

Pilar 3: Compra venta (M&A); equity / debt

Objetivo	Buscar y conseguir la mejor opción para la compra/venta de la empresa entre los diferentes candidatos con los cuales estamos en contacto permanente: Private Equity, Capital Riesgo/Venture Capital, Family Office Search Fund, Industriales del sector o relacionados, financiadores y particulares.
Detalle del servicio	<ul style="list-style-type: none">• Preparar el plan de negocio y dossier de venta/inversión y demás documentación requerida para presentar la compañía a potenciales candidatos.• Buscar y presentar la empresa a/entre los potenciales candidatos.• Negociación integral de la compraventa / inversión / financiación.• Coordinar la totalidad de documentos y aspectos legales consustanciales.• Acompañar al cliente en la fase due diligence.• Cierre y firma de la operación ante notario.

Pilar 3: Compra venta (M&A); equity / debt

¿Cómo trabajamos?	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación del Perfil Ciego y el Cuaderno de Venta / Inversión / Financiación. • Lista de posibles inversores targets, sean éstos industriales o financieros. • Inicio de conversaciones con los primeros interesados (previa firma NDA). • Selección del candidato final y firma del documento de intenciones (Lol o binding offer). • Coordinación de la Due Diligence y de los equipos de Legal y Auditoría. • Negociación del Contrato de Compraventa / Inversión / Financiación. • Coordinación del cierre y firma de la operación.
¿Qué beneficios?	<ul style="list-style-type: none"> • Conseguir las mejores condiciones posibles para el cliente. Máximo valor de sus acciones (share value). • Equipo de especialistas en el complejo proceso complejo de compra venta y/o financiación de una compañía. • Vender la compañía en un periodo medio entre 9 y 12 meses.
Condiciones SGI Partners	<ul style="list-style-type: none"> • Precio cerrado de la misión por contrato. • Fee mensual máximo 4 meses: preparación/presentación/negociación. • Factura Fee mensual: a inicios de cada mes. • Success Fee: sobre el importe de la transacción entre empresas • Factura Success Fee cuando la operación se ha firmado y el desembolso ya se ha producido (aunque sea de forma parcial). • Condiciones de pago: contado fecha firma transacción ante notario.

| SGI Partners
Otros datos

Acuerdo de Confidencialidad

El presente documento regula y enmarca la actuación de nuestros servicios. Todos los miembros del equipo de SGI Partners suscriben el siguiente Acuerdo de Confidencialidad basado en el respeto del siguiente principio:

Principio de Confidencialidad de la Información:

Toda la información a la que se tenga acceso durante el proyecto y/o durante las visitas o entrevistas con nuestros clientes y clientes potenciales, **tendrá carácter de estricta confidencialidad, comprometiéndose los miembros del equipo de SGI Partners a:**

- No utilizar dicha información para cualquier otro fin que no sea el específico del proyecto para el que ha sido facilitada
- No reproducir, publicar ni difundir dicha información a terceros, sin el consentimiento expreso por escrito del cliente
- Mantener toda la información recibida en las debidas condiciones de salvaguarda y custodia, garantizando su seguridad, tanto en su formato físico como electrónico e impidiendo el acceso a la misma a personas no autorizadas

Barcelona, a 2 de enero de 2020

Acuerdo y firma cliente

Firma Socios SGI Partners

Contactos



Carlos Sabadell

Carlos es especialista en: Finanzas corporativas, reestructuración de deuda, control financiero, planificación estratégica.

Tel: +34 619 758 622

Mail: carlos.sabadell@sabasfinance.com

LinkedIn: Carlos Sabadell



Antonio Valverde

Antonio es especialista en: Proceso y negociación en compra/venta de empresas, búsqueda de socios financieros y/o estratégicos, valoración de empresas, planificación estratégica.

Tel: +34 620 004 018

Mail: avalverde@gysm.es

LinkedIn: Antonio Valverde



Pierre Bancon

Pierre es especialista en: Estrategia empresarial, Marketing offline y online, organización comercial y operativa, negociación en compra/venta de empresa, planificación estratégica.

Tel: +34 685 539 135 / +33 7 86 37 06 51

Mail: pbancon@ithikosconsulting.com

Website: www.ithikosconsulting.com

LinkedIn: Pierre Bancon



¡GRACIAS!

