



Sapin Desarrollo de Inversiones M&A

Septiembre 2013

Presentación Institucional

sapin
Business Consultants - M&A

Argentina | Brasil | China | India

www.sapincons.com

| CONFIDENTIAL |

Sapin Business Consultants - M&A Buenos Aires, Argentina

1. Clientes

2. Asociados

3. Referencias de las Principales Áreas de Servicios

- **Valuaciones y M&A**
- **Reestructuración de Empresas**
- **Viabilidad, Gestión, y Control de Costos de Grandes Proyectos**
- **Business Entry en Latam de IED**

4. Presidencia y CEO

sapin

sapin s.a. es una consultora con más de 35 años de experiencia, acumulando referencias en los principales sectores industriales de Latinoamérica.

- **Consultora de Negocios, Finanzas y Gestión.**
- Viabilidad, Gestión, y Control de Costos de Grandes Proyectos
- **Valuación de empresas, Mergers & Acquisitions.**
- Contratos Temporales de Gestión de Empresas
- **Reestructuración de Empresas**
- Análisis de Mercados no masivos
- **Directores externos profesionales.**
- Privatización y Concesión de servicios públicos. Reestatizaciones

1. Clientes

Principales Clientes en Argentina

+ PETROQUIMICA BAHIA BLANCA	+ ROMAN S.A.
+ TRAINMET S.A. (FFCC Metropolitano)	+ SAGEMULLER S/Q.
+ IMPSA GROUP	+ SIDECO AMEROCANA S.A.
+ WORLD BANK	+ THYSSEN S.A.
+ BANCO ATLANTICO - ESPAÑA	+ BAITER S.A. (Buenos Aires Bus Terminal)
+ MINISTERIO DE DEFENSA DE LA NACION	+ TOOL RESEARCH ARGENTINA SAIC S/Q
+ FERROCARRIL DEL ATLANTICO	+ MASSEY FERGUSON ARGENTINA S.A S/Q.
+ FAIART S.A.	+ PRODUCTOSA LA VASCONGADA S.A S/Q
+ PLACO ARGENTINA S.A.	+ TORSBY S.A.
+ ELECTROCLOR S.A.	+ PARMALAT ARGENTINA S.A.
+ INTAL (BIP)	+ COORP. GENERAL DE ALIMENTOS S.A
+ SIDERSUR S.A.	+ QUIMICA ESTRELLA S.A
+ UNDP (United Nations Development Program)	+ ARROZ GUAVIRAVI S.A.
+ CIELOS DEL SUR (Austral Airlines)	+ GUAVIRAVI S.A.
+ ALCALIS DE LA PATAGONIA S.A.	+ PESCARMONA GROUP
+ SECRETARIA DE AMBIENTE Y DESARROLLO SUSTENTABLE	+ AEROLINEAS ARGENTINAS
+ HOTELES PULITZER MAIPU S.A.	+ LABORATORIOS BAGÓ S.A.
	+ LABORATORIOS DALLAS S.A.



IMPSA

AUSTRAL

**Aerolíneas
Argentinas**

NA-SA



1. Clientes

Clientes Internacionales

Brasil

- + ELEBRA S.A.
- + EMBRAXCOM
- + NATRON ENG. S.A.
- + E LASERMA S.A.
- + PASQUIN PETROQUIMICA
PROJETOS S.A.
- + PLACO DO BRAZIL S.A.
- + RECOURO S.A.

España

- + BARREIRO HNOS.
- + CONITEX S.A.
- + DONUT S.A.
- + CUIRTIDOS AMETLLER S.A.
- + HOTELES REGINA GROUP

Portugal

- + FAIART S.A. Fábrica de Louza

Venezuela

- + MCM ELECTRONICA S.A.
- + MICROTEL S.A.

Chile

- + CUEROFLEX S.A

Francia

- + DASSAULT AUTOMATISMES ET TELECO.
- + ALCATEL-CEGELEC Div. CGA

Holanda

- + HOLEC

Japon

- + Mitsubishi Petrochemical Co.
- + Japan Railway Technical Serv. (JARTS)

India

- +Laffans

Italia

- + ICET

Canadá

- + TORONTO TRANSIT COM.
- + TORONTO TRANSIT CONSULTANTS LTD.

Ecuador

- + TECNOLOGIA ECUVEN S.A.

USA

- + ESSEX INC.
- + TRW SYSTEM INTEGRATION CO.

México

- + CONMUTEL S.A.
- + GRUPO ALFA S.A

Panamá

- + INVERSIONES EMATEL

Reino Unido

- + BPB BRITISH PLASTER BOARDS



2. Asociados

Consultores Asociados – SAPINET

China M&A Management Holding



+ Business and M&A R.P. China – Mercosur

Corporate Finance in Europe



+ M&A en la Región Noroeste de Europa.

Inter - Link Services Pvt. Ltd.



+ New Business, JV and M&A in India-Mercosur

Montamat & Asociados



+ Energía – Petroleo y Gas

Oliver Wyman



+ Aviación y Telecomunicación

One to One Capital Partners



+ M&A en España

Schmitttzehe & Partners



+ Desarrollo de Negocios y Entry en UK y China

2. Asociados

Principales Asociados: Gautam Mahajan + Inter-Link Services Private Ltd.

Inter-Link Services Private Ltd. está dirigida por **Gautam Mahajan**:

- **Presidente de la cámara de comercio Indo-Americana en INDIA.**
- Vice Presidente, All India Plastics Manufacturers Association.
- Fideicomisario, Plastics Institute of America.
- Miembro del Directorio de varias compañías.
- Fellowship de la Harvard Business School.
- Licenciatura de IIT en India, MS de IIT de Chicago y MBA.
- Dirigió el negocio de plásticos para Continental Can en Estados Unidos, para quien trabajó durante 17 años.
- **Presidente de Customer Value Investment - Formula for Sustained Business Success – 2007**
- **Distinguido premio de antiguos alumnos del Instituto de tecnología de Illinois, Chicago, Estados Unidos.**
- Inter-Link Services Private Ltd. ha ayudado a clientes de todo el mundo desde 1987.
- Experiencia y clientes en Asia, Europa, América y Australia.



Néstor Farias Bouvier y Gautam Mahajan en Delhi, 2006.

**“We help companies measure and add value to customers, and create competitive advantage.
We also help companies in India and outside India to globalise and develop business”**

interlinkindia.net

2. Asociados

Principales Asociados: Mr. Wang Wei + China M&A Management Holdings Inc.

Preside China M&A Management Holdings Inc., el Sr. Wang Wei, Master en Finanzas Internacionales, ex V.P. de China Southern Securities Co.Ltd., y Director de Inversiones del China Stock Exchange Executive Council. También es Secretario General del Global M&A Research Center y Director Independiente de Sinochem Internacional.

China M&A Management Holdings Inc. ha realizado reestructuraciones financieras y M&A desde 1997, año de iniciación de sus actividades:

- Implementó el primer IPO (Initial Private Offering) en China basada en una serie de fusiones.
- Inició el primer IPO domestico de una firma de capital extranjero en China.
- Estructuró el más importante acuerdo de MBO (Management Buy-Out) en China.
- Asesores de Phillips en la compra del Peacock Group.
- Concluyó más de 70 casos por aproximadamente U\$S 800 millones en transacciones de M&A.



Néstor Farías Bouvier y Wang Wei en las oficinas de CM&A



China M&A Group

cma.mergers-china.com

- **Valuación y evaluación de procedimientos de venta para el Banco Mundial.**

A través de un Technical Assistance Loan al Gobierno Argentino, se realizaron valuaciones de empresas pertenecientes al Ministerio de Defensa, del sector Petroquímico y Metalúrgico, dentro del Plan de Privatizaciones del Gobierno de empresas de dicho Ministerio, incluyendo guías de procedimiento para la venta de dichas participaciones accionarias en concurso publico.



3. Referencias de las Principales Áreas de Servicios

Valuaciones y M&A

2/3

- **“Austral Cielos del Sur”** Valuación, plan de negocios y adquisición de la empresa en Concurso Público de venta de las acciones estatales. Sapin elaboró la presentación del grupo de accionistas que obtuvo la adjudicación y fue socio activo (ver Reestructuraciones) con el Presidente de Sapin s.a. como CEO y Presidente de Austral.
- **Sagemüller S.A.** Valuación de los activos fijos e intangibles de la empresa para su posible enajenación y como parte del proceso concursal .
- **Placo Argentina.** Inicio de Operaciones Comerciales en Latinoamérica (BPB plc. UK). Adquisición de participación en empresa del sector en Chile.
- **Adquisición de la mayor** empresa en Brasil de su sector (Confidencial)
- Valuación, Negociación y Venta Parcial de un laboratorio farmacéutico. **Confidencial**, Arg. (Concluido 2011)
- **MASSEY FERGUSON S.A.** Venta de la Planta Industrial para la Fabricación de Maquinaria Agrícola.
- Planta **TOOL RESEARCH**, Sauce Viejo, Argentina, M&A.



10

3. Referencias de las Principales Áreas de Servicios

Valuaciones y M&A

3/3

- **YPF** Asesoramiento Financiero para la venta de la Destilería Dock Sud. Licitación para el gerenciamiento de dos unidades de negocio asociados con Lehman Brothers.
- Venta de **Parmalat Argentina S.A.** previas desinversiones de activos secundarios. Concluido.
- Valuación y Venta de planta de lácteos **Gándara**.
- Valuación y Venta de la Planta de tomates “**Darwin**”.
- Valuación de las **Plantaciones de olivares** de las sociedades “**Niquivil S.A.**” y “**Agrícola San Juan**”.
- **Arroz Guaviraví S.A.** Valuación de la explotación agrícola y de la Empresa de industrialización de arroz. Transferida entres los socios.
- **Porcelanas Verbano SA**, Valuación, negociación y transferencia a nuevos inversores.
- Valuación y Venta de Empresa de **Refrigeración Comercial** (En curso)
- **Costa, Filippo** Valuación para su venta. (En curso, concursada).
- Valuación marcas comerciales “**LA ARGENTINA**” y mandato de Venta. (En curso)



Ferrocarriles Metropolitanos: Líneas San Martín, Roca y Belgrano Sur **sapin** lideró la elaboración de la oferta de concesión (adjudicada) de tres líneas ferroviarias para pasajeros del área suburbana de Buenos Aires.

- Diseño de Plan de Negocios y Take Over de las empresas, con total reestructuración que incluyó 30 profesionales de **sapin** como Gerentes de cada línea y de Áreas funcionales y la Subgerencia General
- **sapin** estructuró las áreas de cada Gerencia de línea hasta el nivel de Gerente de Operaciones



Ministerio de Defensa de la Nación

Diseño de la estrategia organizativa y de negocios de la Corporación Gral. de Empresas del Estado tendiente a organizar el Holding para la Planificación Global de actividades Industriales del Estado Argentino en la orbita del Ministerio de Defensa. Presentada por el Ministerio de Defensa al Presidente de la Nación.

Reestructuración del negocio y revamping de la planta de etileno de la Empresa Mixta PBB (51% estatal, 49% accionistas nacionales e internacionales) por el Presidente de **sapin** como presidente y CEO de PBB, 1984 – 1987.

Resultados de las actividades realizadas en 4 años de gestión:

- Reducción de costos de producción en más de U\$S 30MM / año.
- Reducción en 45% del costo del proyecto de revamping propuesto por el tecnólogo original, 12% de incremento de capacidad de la Planta de Etileno en B. Blanca
- Disminución en un 38% en el tiempo de parada anual de mantenimiento y extensión de 12 a 16 meses entre paradas. (book PBB «Cuatro años de Gestión»)
- Apertura del área financiera como unidad de Negocios que aportó aprox. 30% adicional de beneficios anuales. 162 MM U\$S de dividendos distribuidos durante la gestión.



3. Referencias de las Principales Áreas de Servicios

Reestructuración de Empresas – Austral + Nucleoeléctrica Argentina

3/3

Austral Líneas Aéreas

Austral

- “Austral Cielos del Sur”.
- Valuación, Adquisición, y Business Plan.

Nucleoeléctrica Argentina SA


NA-SA

- Reestructuración de la organización, diseñando un nuevo scoreboard para todas las operaciones, y renegociando los contratos con los principales proveedores
- **Resultados:** Incremento del 12.5% en el bottom line al final del primer año. Revisión e Informe final de la viabilidad económica-financiera de la terminación de la Planta Nuclear Atucha II.

Para otras referencias, por favor, visitar www.sapincons.com



Planta Hidroeléctrica Alicurá - 1000MW

Sapin SA fue designada por el Consorcio Consultor Intl. a cargo del proyecto, debido a su experiencia en: Control de Costos, Gestión Financiera, y Planificación de Proyectos.

- Programación de la Obra
PERT y Gantt consolidados y coordinados para las actividades principales que contaron con proveedores y contratistas de distintos países a los que se instruyeron con normas comunes de presentación.
- Informes y certificaciones de obra (90% de reducción de tiempo en el sistema anterior).
- Aplicación del CEFI, software pionero de Sapin "Control Económico y Financiero en entornos Inflacionarios", orientado a generar decisiones de ahorro y optimización en entornos inflacionarios de la Planificación y ejecución del proyecto (Más de 108 ratios inflacionarios y más de 500 fórmulas de ajuste).



Celulosa Puerto Pirái

- Rediseño del negocio pasando de una planta de pulpa en construcción a una de pulpa y papel kraft.
- Dirección del Proyecto.
- Sistemas de Cost Control CEFI, de **sapin**
- Negociación con grandes proveedores.



Natron Engenharia (Brasil)

- Diseño de la organización interna de gestión de Proyectos e implementación del Sistema CEFI de **sapin** de Control de Costos de Grandes inversiones en entornos inflacionarios y de volatilidad de divisas. Sistema pionero en su enfoque seleccionado por el cliente luego de una búsqueda internacional.

3. Referencias de las Principales Áreas de Servicios

Business Entry en Latam de IED - British Plaster Boards Plc.

1/2

Diseño de estrategia y expansión en LATAM para el más grande productor mundial de tableros de yeso papel.

- Análisis del sector y del mercado en los principales países de América Latina.
- Análisis de localización con relevamiento detallados de costos de logística de materia prima y producto en distintas alternativas y modelización de costos alternativos para segundas opciones de aprovisionamiento
- Negociación con autoridades locales y medidas de promoción y habilitación y crédito como el BNDS.
- Introducción en Chile mediante la compra de participación en el principal actor del sector en ese país.
- Introducción comercial en Argentina y selección de localización para la futura planta industrial.
- En todos los casos Sapin S.A. alcanzó el más rápido desarrollo e introducción de esta empresa en un nuevo país dentro del grupo BPB, con 57 plantas industriales en el mundo.



17

FAIART (fabrica de Louça e porcelana Portuguesa)

- Introducción a Latinoamérica y particularmente a Argentina donde adquirió la fabrica de vajilla de porcelana, Porcelana Verbano S.A., luego de su proceso de concurso y quiebra.
- Sapin S.A., a cargo de la enajenación elaboró el plan de negocios de rehabilitación de la empresa y renegociación de pasivos.
- Posteriormente, bajo créditos de la UE destinados a la internacionalización de empresas de Portugal, se realizó el estudio del mercado de países vecinos de modo de expandir las operaciones de la empresa adquirida.



4. Presidencia y CEO

Ing. Néstor Farías Bouvier

1/2



Presidente y CEO de sapin Business Consultants - M&A.

Desde 1975, con más de 80 proyectos personalmente gestionados, principalmente en Argentina, Brasil y Venezuela. Más de 6.000 MMU\$D en inversión de obras en las que **sapin** actuó como consultoría en dirección de proyectos, reestructuración de empresas y M&A. (detalle en www.sapincons.com).

Academia:

IESE Business School – Universidad de Navarra, Barcelona, MBA

Universidad Nacional del Litoral, Ingeniero Químico.

Idiomas: Español (Nativo), Inglés, Francés, Italiano y Portugués

Otras posiciones ejercidas en Dirección de Empresas y Organismos Públicos.

Presidente y CEO de Nucleoeléctrica Argentina S.A.: Empresa propietaria de tres plantas de energía nuclear de la R. Argentina. Los objetivos alcanzados fueron un aumento de 22% en los ingresos anualizados en el primer año y la actualización del proyecto de Atucha II en términos de tecnología, costos, y plazo de finalización.

Presidente de Placo Argentina S.A. (BPB plc. UK); donde **sapin** desarrolló el trabajo de consultoría en su introducción a América Latina por más de 5 años, excediendo las expectativas, y logrando la más rápida introducción a un nuevo mercado de una empresa con presencia previa en 54 países.

Presidente y CEO de Austral Líneas Aéreas: reestructuración completa después de 10 años de administración de Estado, rediseño de estrategia y transformación de las operaciones. En el primer año obtuvo, de un estado anterior de pérdidas, un beneficio de más de 9% en ventas anuales con el mercado doméstico en baja. Asimismo se ingresó al IATA como socio pleno. La gestión de reestructuración contó con el apoyo de **sapin**.

Presidente y CEO de Petroquímica Bahía Blanca: implementación de estrategias políticas, económicas, y financieras para expandir la planta de etileno y finalizar cuatro plantas de Downstream

4. Presidencia y CEO

Ing. Néstor Farías Bouvier

2/2



Ex Secretario de Industria de la República Argentina

Presidente y CEO de Austral Líneas Aéreas. Take Over con nuevos accionistas y reestructuración de la Empresa logrando terminar el primer año con beneficios y renovación de todos los sectores.

Consultor del Banco Mundial: Asistencia en la reestructuración y privatización de empresas estatales. TAL coordinada e implementada para la valuación de grandes empresas industriales relacionadas al Ministerio de Defensa

Coordinador General del Sector Industrial del Ministerio de Defensa 1986: Coautor del proyecto de reestructuración y la creación del Holding. Coordinó la relación entre el Departamento de Defensa y el Banco Mundial. Diseño del plan de privatizaciones de las empresas petroquímicas estatales.

Presidente y CEO de Sapin Desenvolvimento de Projetos Ltda – Brasil. 1972 - 1982

Miembro del Consejo de Asesores de la Jefatura de Gabinete de Ministros de la República Argentina (2000) Participó en el Diseño de Objetivos y Estrategias para el desarrollo a alcanzar en el bicentenario de la Independencia de la República de Argentina. (2000-2010)

Fundador y Presidente de DGT Electrónica y Ematel (Holding de telecomunicaciones de cuatro países de Latam): desarrollo de joint ventures con gran éxito comercial y empresarial, con un total de cuatro empresas en cuatro países de Latam que lanzaron la primera central telefónica privada electrónica con diseño y fabricación latinoamericanos.

Asociación Petroquímica Latino-Americana, APLA, fundador y miembro del Directorio 1983-87:

Implantación de un acuerdo de las mejores prácticas de negocios y el intercambio de conocimientos técnicos entre Arg. y Brasil durante dos años de reuniones entre los sectores específicos de cada país.

Miembro del Consejo de la U.Nacional del Litoral en representación de los estudiantes.

VP de la Asociación Argentina de Ingenieros Químicos -- Actual

Otros cargos y publicaciones en cv ampliado.

sapin

Business Consultants - M&A
Project Managers



www.sapincons.com

Av. Córdoba 669, piso 8º, Of. A (1054)

Buenos Aires **ARGENTINA**

TEL: 54 11 4313.7999 (rot.)

FAX: 54 11 4313.7629

E-mail: nfb@sapincons.com