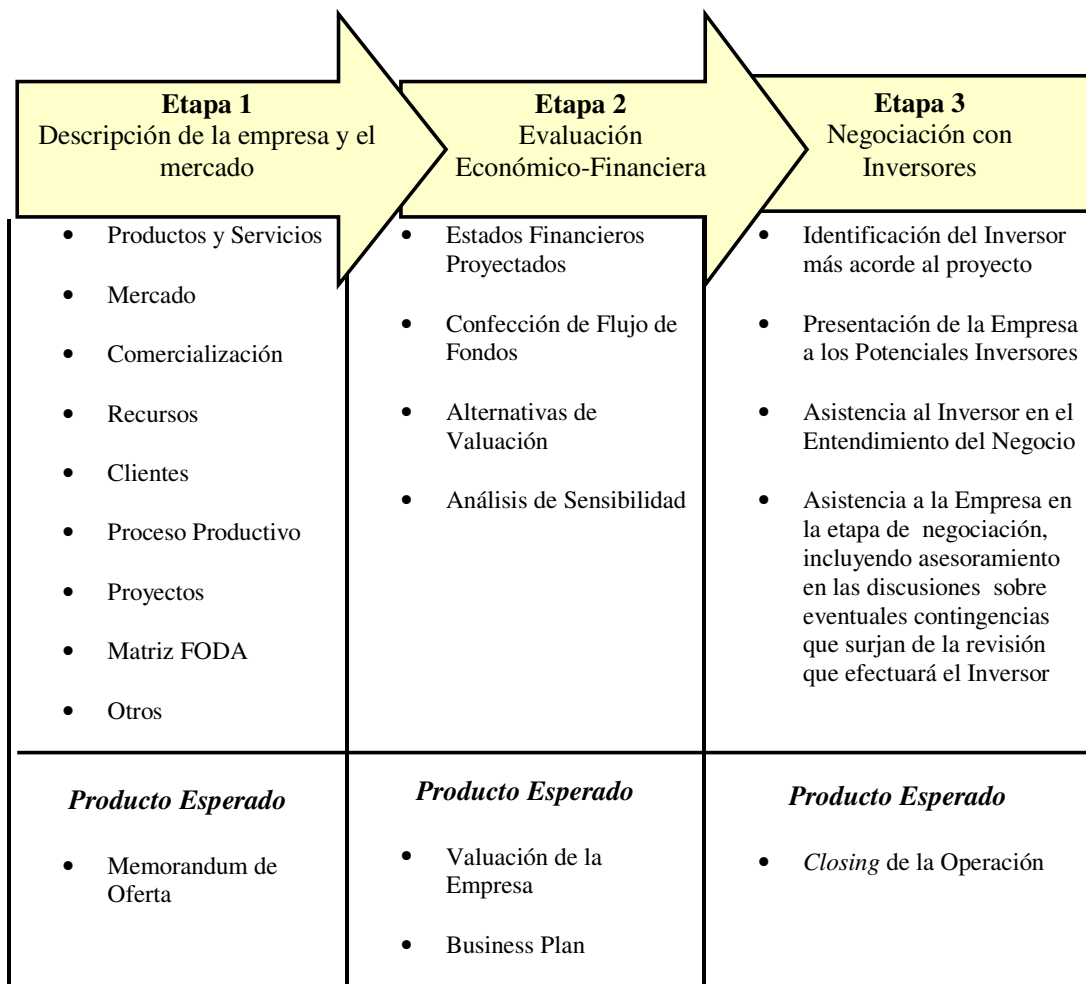


✚ PROPUESTA GENERAL DE SERVICIOS PROFESIONALES

Para operaciones de incorporación de socios o inversores (*Venture Capital, Private Equity*), venta de paquete accionario (MBO, MBI, LBO), fusiones (M&A) o *Joint Ventures*, ofrecemos al cliente un asesoramiento integral que puede sintetizarse en el siguiente esquema:



Entendemos las necesidades del cliente; definimos conjuntamente con él los objetivos perseguidos por la Empresa y su *management*.

Entendemos el negocio y el mercado a fin de determinar el método de valuación y los supuestos a ser utilizados en las proyecciones económico-financieras; realizamos tantas reuniones como sean necesarias con los

directivos de la Empresa y analizamos la información disponible sobre la industria.

Seleccionamos el método de valuación más apropiado para el negocio (flujo de fondos descontados, *benchmarking*, transacciones recientemente realizadas, múltiplos, EBITDA, EBIT, resultados, etc.)

Elaboramos el proyecto de negocios y el *business plan* en base a la información suministrada por la Empresa y la obtenida del mercado; bajo un análisis profundo de las posibilidades futuras del negocio y su industria, establecemos los supuestos que darán origen a las proyecciones.

Si lo consideramos necesario, desarrollamos un modelo computarizado hecho a medida para cada cliente el cual nos permite efectuar un análisis de sensibilidad, en el cual el valor de la Empresa estará sujeto a los diferentes cambios producidos por las variables claves (*value drivers*) utilizadas

Entregamos la valuación económico-financiera y el *business plan* en un informe final impreso y en medio magnético

ALTERNATIVAS DE CONTRATACIÓN

Alternativa A: Memorando de Oferta, Valuación de la Empresa, Business Plan y Búsqueda de Potenciales Inversores (Etapas 1, 2 y 3)

Alternativa B: Memorando de Oferta y Búsqueda de Potenciales Inversores (Etapas 1 y 3)

FORMA DE CONTRATACIÓN

Mandato exclusivo a nuestro nombre

HONORARIOS

Nuestros honorarios se componen de un *retainer fee* (adelanto), en concepto de gastos por la confección del Memorando de Oferta y viáticos, y un *success fee* (comisión de éxito), que se establece como un porcentaje sobre el importe global de la transacción. En caso de ser necesario realizar investigaciones de mercado, armar el *Business Plan*, estados financieros u otro trabajo técnico, los mismos se presupuestan por separado.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Para cada caso en particular, se desarrolla un cronograma de trabajo cuyos plazos serán respetados siempre y cuando la Empresa brinde la información requerida en tiempo y forma.

EQUIPO DE TRABAJO

En todos los casos, el equipo de trabajo será liderado por el titular de la Consultora, Dr. Ricardo Gutiérrez, quien podrá ser asistido por algunos de sus colaboradores y cuyos nombre serán comunicado a la Empresa.

CREDITOS Y OTROS PRODUCTOS FINANCIEROS

Si la necesidad del cliente pasa por la obtención de una línea de crédito (bancaria o privada, nacional o internacional), u otros productos financieros (hipotecas, leasing, *factoring*, *warrants*, fideicomisos, ON, etc.), el esquema de trabajo es similar, pudiendo variar los contenidos de cada una de las tres etapas mencionadas al inicio.