



GOOD DEAL

Valuaciones - Fusiones - Adquisiciones

Un servicio de **CONFIS**

MEMORANDUM DE OFRECIMIENTO

www.gooddeal.com.ar



QUIENES SOMOS

GOOD DEAL | Valuaciones-Fusiones-Adquisiciones integra el equipo de trabajo de Conforto, Fissore & Asociados. Se encuentra integrada por un equipo de profesionales que opera en el mercado local e internacional desde hace 20 años, brindando servicios integrales en diversas áreas.

Desde el año 2004, formamos parte de SMS - Argentina y SMS Latinoamérica, conformando una sólida red de firmas independientes, con presencia en toda Latinoamérica.

Nuestros servicios se distinguen por el acompañamiento cercano y constante con el cliente, con gran conciencia del servicio a ofrecer cuidando aspectos que cotidianamente no reciben atención, manteniendo una constante preocupación en el valor agregado de nuestro trabajo.

La fortaleza de nuestra empresa es exclusivamente el servicio, siendo seleccionados por importantes empresas nacionales e internacionales en función exclusiva de la calidad y preocupación demostrada en el cuidado del negocio del cliente. Con la finalidad de brindar el mejor servicio posible a nuestros clientes, hacemos hincapié en la constante capacitación de nuestros colaboradores para adaptación de mejores constantes y profesionalización de los productos ofrecidos.



CONFIS
Auditoría - Impuestos - Consultoría



FORECAST
Gestión de Riesgos



GOOD DEAL
Valuaciones - Fusiones - Adquisiciones

MEMORÁNDUM DE OFRECIMIENTO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Esta etapa consiste en la presentación de la empresa ante potenciales inversores, proponiéndose la elaboración del memorándum de ofrecimiento.

Se recomienda sea precedida por la etapa de valuación.

Resulta fundamental destacar que, si bien ambos tipos de valuación permiten transitar la presente etapa, es aconsejable una valuación analítica, ya que ésta aportará un fundamento de mayor rigor técnico, dando lugar a una posición más sólida en la negociación

OBJETIVOS

- Elaborar un Memorándum de Ofrecimiento, como documento formal de presentación de la Empresa ante potenciales inversores interesados en la adquisición del paquete accionario.
- Individualizar a potenciales compradores y efectuar las presentaciones formales respectivas.
- Asistir profesionalmente a Accionistas y Directores de la Firma en todo el proceso de negociación y estructuración de la transacción de venta del paquete accionario..

En esta Etapa se trabajará específicamente en la presentación institucional de la Firma, debiéndose confeccionar para ello el “Memorándum de Ofrecimiento”.

El producto resultante de esta Etapa será un documento en el que se presentará institucionalmente a la Empresa, destacando sus fortalezas y potencialidades del negocio de cara al futuro; en un lenguaje comprensible y con el debido rigor técnico, a los efectos de que sea perfectamente entendible por distintos perfiles de Inversores.

El Memorándum de Ofrecimiento incluye dos escritos de la Empresa:

- ✓ Resumen Ejecutivo.
- ✓ Memoria Descriptiva.

Como cierre de esta etapa de trabajo, los profesionales intervinientes expresarán sus puntos de vista y efectuarán todas las recomendaciones que consideren pertinentes, con el objeto de poder definir -en conjunto con Accionistas y Directores de la Firma- la estrategia de venta y valor del paquete accionario.

A continuación desarrollaremos cada presentación escrita:

1. RESUMEN EJECUTIVO

El Resumen Ejecutivo es de carácter público. En él se describen aspectos generales de la empresa, con el fin de atraer el interés de potenciales inversores.

Se incluye datos de la historia de la empresa, como sus principales actividades y zona de influencia. Además se resaltan los indicadores financieros y económicos de la empresa, con su exposición gráfica.

Por último se mencionan las principales ventajas que posee actualmente la firma, complementándola con las oportunidades a futuro.

Es de aclarar que según se decida, puede exponerse el valor monetario solicitado en esta etapa.

Los inversores que demuestren interés en la compra, deberán firmar una carta de confidencialidad para lograr acceder a la Memoria Descriptiva.

2. MEMORIA DESCRIPTIVA

En ella se definen aspectos más detallados, con el fin de posibilitar un análisis acabado del proyecto de inversión.

La intención del mismo es que el interesado conozca con mayor profundidad la firma, teniendo acceso a través de esta presentación a alguna información sensible del giro comercial.

En la misma se expresa gráficamente, estadísticas de cuantías y movimientos operacionales, que hacen a la productividad propia de la empresa (por ejemplo en empresas de transporte de carga, estadísticas de bultos transportados).

Luego de exponer datos más específicos consensuados con los directivos, que pueden ser el radio de acción y zonas de influencia, nodos o centros de producción, principales clientes y proveedores, datos de los inmuebles u otros bienes principales, certificaciones de calidad, entre otros datos posibles.

Culminando, se explica de manera más detallada las principales ventajas que posee actualmente la firma, y las oportunidades a futuro.

Según la estrategia de venta que se consensue, puede exponerse el valor monetario solicitado en esta etapa.

Los inversores que demuestren un interés en continuar con el proceso de due diligence mediante la firma de una "CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA" donde podrá requerirse una Oferta Irrevocable o no.



GOOD DEAL

Valuaciones - Fusiones - Adquisiciones

Un servicio de **CONFIS**

www.gooddeal.com.ar