



- HMI provee servicios de asesoramiento en procesos de compra y venta de empresas en todas sus etapas, actuando en representación exclusiva del comprador o vendedor mediante mandatos otorgados por el cliente a tal fin.
 - Representación del Comprador
 - HMI lleva a cabo estudios exhaustivos para compradores potenciales analizando targets, o empresas-objetivo a efectos de identificar oportunidades de negocio.
 - El servicio incluye: contacto con los targets identificados, valuación, análisis de sinergias, determinación de la estrategia de oferta, negociación, estructuración de la operación, due diligence y cierre.
 - Representación del vendedor
 - Nuestro objetivo es conseguir, dentro de plazos definidos con el cliente, la mejor combinación entre precio, estructura de la operación y comprador compatible.
 - Para ello creamos competencia entre los interesados, y gestionamos con eficiencia el proceso hasta su cierre, estructurando la operación de la forma más conveniente desde el punto de vista legal, financiero y fiscal y manteniendo la más estricta confidencialidad.
 - HMI provee los siguientes servicios: valuación y análisis de la compañía, identificación de potenciales compradores, preparación del prospecto de venta, evaluación y selección de ofertas, negociación, due diligence y cierre.



- HMI brinda asesoramiento en cada una de las etapas involucradas en un proceso de compra o venta de un activo o en la incorporación de capital.

Etapa 1 – Análisis de la compañía y elaboración de los documentos necesarios

- Relevamiento de la información
 - Solicitud a la compañía de la información necesaria (legal, contable, impositiva, financiera) para analizar el negocio y para la preparación de documentos.
 - El grado de divulgación de la información proporcionada por la compañía está sujeta a estándares de confidencialidad previamente definidos y formalizados con el cliente.
- Valuación
 - Preparación de las proyecciones económico – financieras del negocio a 10 años a través del diseño de un modelo de simulación que permite analizar el impacto de la modificación de las principales variables en el negocio: Tipo de cambio, inflación, ocupación, tarifa, etc.
 - Valuación del negocio por distintos métodos: Flujo de Fondos Descontados, Valuación Inmobiliaria, Costo de Reposición y Operaciones Comparables. Determinación del rango de valor y del “valor de negociación”.
- Preparación del Prospecto de Venta
 - Preparación de un documento que contiene la información necesaria para describir y publicitar la operación.
 - Esta publicación cuenta con una edición de primera calidad, provee datos relevantes del mercado de referencia, datos numéricos necesarios para la toma de decisiones e información general de la compañía.



Etapa 2 – Búsqueda de inversores

- ❑ Identificación de potenciales inversores.
- ❑ Distribución de un resumen ejecutivo innominado a potenciales interesados, con una breve descripción de la operación a fin de detectar el grado de interés.
- ❑ Firma de acuerdo de confidencialidad y entrega del Prospecto.
- ❑ Contacto personal, respuesta a consultas de los potenciales inversores.
- ❑ Definición de las condiciones para presentar ofertas.

Etapa 3 – Negociación y selección de oferta

- ❑ Asesoramiento a los accionistas en la evaluación y selección de la mejor oferta:
 - Recepción, análisis y comparación de ofertas.
 - Selección de oferta más conveniente.
 - Precio. Condiciones de pago
 - Porcentaje de compra / venta.
 - Continuidad del management.
 - Contingencias. Garantías.
- ❑ Redacción de la carta de intención con base en los términos negociados



Etapa 4 – Due Diligence

- Incluye las tareas de relevamiento y auditoría en la compañía a fin de constatar la información recibida en la etapa de análisis. Aspectos a relevar:
 - Contable - financiero
 - Impositivo, legal, previsional
 - Ambiental
 - Mercado
- Determinación de contingencias
- Ajuste de precio en función de las contingencias.

Etapa 5 – Cierre

- Contrato de compra – venta
- Acuerdo de accionistas
- Pago
- Transferencia accionaria